

Lexington chega ao Brasil com foco em private equity

Gestora afirma estar otimista com as perspectivas para o Brasil no segmento

Por **Talita Moreira** — De São Paulo

15/01/2021 05h01 Atualizado há 5 horas

A americana Lexington Partners chega ao Brasil de olho no incipiente mercado secundário de private equity e venture capital. O foco da gestora reside na compra e venda de participações de investidores nesses fundos, que tipicamente são de longo prazo, e em coinvestimentos.

O escritório recém-inaugurado no Brasil fica na avenida Faria Lima, em São Paulo, e é o oitavo da Lexington no mundo. A operação ficará sob o comando de Renato Weiss, que está na gestora desde 2016 e antes disso trabalhou no Goldman Sachs.

Até agora, a Lexington vinha tateando o mercado brasileiro por meio de sua unidade no Chile, que concentrava as operações para a América Latina. A gestora alocou entre US\$ 100 milhões e US\$ 150 milhões na região, onde atua há uma década, e a maior parte disso veio para o Brasil.

O tamanho da economia e a perspectiva de crescimento no volume de operações de private equity animaram a companhia a estabelecer uma unidade local. “Queremos fortalecer o relacionamento, manter contato regular com atuais e novos investidores e procurar oportunidades”, afirma José Sosa del Valle, sócio da Lexington e responsável pela gestora na América Latina, em entrevista ao **Valor**.

O mercado secundário de private equity ainda engatinha nos países latino-americanos, mas a percepção da gestora é a de que vai começar a decolar num intervalo de até três anos. Del Valle diz acreditar que o escritório brasileiro deve fechar seus primeiros negócios ainda neste ano.

Tecnologia, saúde, setor financeiro e consumo são alguns dos principais alvos de interesse da gestora, embora infraestrutura e energia também façam parte do portfólio. No entanto, a prioridade, segundo o executivo, é ter exposição a gestores de qualidade. A Lexington pode

adquirir participações minoritárias ou de controle nos fundos, numa decisão tomada caso a caso. “O Brasil tem um ecossistema desenvolvido de private equity e venture capital”, diz.

Segundo Del Valle, a estratégia ajudar a dar espaço para que os gestores executem seus planos de negócio e gerem valor para as empresas investidas. “A gente destrava uma situação em que todos obtêm liquidez e o ‘general partner’ ganha tempo”, afirma.

Com sede em Nova York, a Lexington é uma das maiores gestoras com foco no mercado secundário e acumula cerca de US\$ 52 bilhões em capital comprometido. Em janeiro do ano passado, a gestora levantou US\$ 14 bilhões no fundo Lexington Capital Partners IX, e é com recursos desse veículo que deve atuar no mercado brasileiro.

A companhia, afirma Del Valle, não estabelece pesos para seus investimentos em cada região. O executivo, no entanto, afirma que o Brasil é um mercado crescente e o volume destinado ao país deve se intensificar. De acordo com ele, além do crescimento da indústria no mercado local, os brasileiros também estão aumentando sua alocação de recursos em fundos de private equity internacionais.

Apesar do impacto da pandemia na atividade econômica, o executivo afirma estar otimista com as perspectivas para o Brasil. Além disso, a volatilidade e a cautela dos investidores, que têm freado os negócios no mercado de private equity, abrem mais possibilidades de a Lexington alocar recursos. “A covid-19 é uma ameaça, mas também é oportunidade”, afirma.