

**DATA** - 21/04/2007

**MÍDIA** – Folha de S. Paulo

**TEMA** - “Mc Donald’s vende operação no Brasil e AL”

**ENTREVISTADO** – Kan Wakabayashi

### **Mc Donald’s vende operação no Brasil e AL**

*Liderado por franqueador argentino e com participação de Arminio Fraga, grupo paga US\$ 700 mi por rede na região*

*Restco Iberoamericana pode abrir capital para apoiar o plano de expansão, que prevê abertura de 150 lojas no Brasil em três anos*

CRISTIANE BARBIERI  
DA REPORTAGEM LOCAL

O McDonald's vendeu ontem suas operações em 18 países da América Latina, inclusive o Brasil, por US\$ 700 milhões. O comprador foi a Restco Iberoamericana, presidida por Woods Staton, até então masterfranqueador da marca na Argentina. Associado a Staton, um grupo de investidores -formado pela Gávea Investimentos, do ex-presidente do Banco Central Arminio Fraga, e os grupos especializados em emergentes Capital International e DLJ South American Partners- completou a operação.

"Queremos reabrir as oportunidades de crescimento em todos os países latino-americanos", afirmou Staton.

A preocupação faz sentido. Apesar de ter crescido a índices superiores a 10% nos últimos três anos no Brasil e em alguns outros países da região, toda a operação latino-americana tinha se tornado um problema para o McDonald's. Segundo analistas, vivia um momento de estagnação e enfrentava forte avanço dos concorrentes. "Empresas como Burguer King e o próprio Bob's, que está licenciando o KFC, aproveitaram-se do cansaço do McDonald's para avançar", diz Kan Wakabayashi, sócio da consultoria Cypress Associates.

Além disso, a operação latina pressionava os controladores americanos por conta da baixa rentabilidade. Dos US\$ 21,5 bilhões de faturamento do grupo no mundo, a América Latina respondeu por US\$ 1,7 bilhão no ano passado, equivalente a 7,7% do total. Quando se olha sob a perspectiva do lucro operacional, no entanto, o percentual latino-americano cai para 1,2% de participação.

"Os controladores americanos se livraram de um mico que tinham em mãos", afirma Eugênio Foganholo, da Mixxer, consultoria especializada em varejo. Tanto é assim, diz o consultor, que, apesar de ter recebido US\$ 700 milhões, a empresa assumiu contabilmente que a venda valia US\$ 1,5 bilhão, deságio encarado como prejuízo.

A partir de agora, o McDonald's receberá royalties da Restco, sem ter a mesma pressão para o mercado financeiro americano, da operação local. Formalmente, a venda é uma licença de desenvolvimento, com a operação local submetida às diretrizes americanas.

"Sob o comando de Staton, o grupo crescerá duas vezes mais do que nos últimos dois ou três anos", afirmou Matt Paul, diretor financeiro do McDonald's.

Entre os planos para o mercado brasileiro estão a abertura de 150 novos restaurantes nos próximos três anos. "Vamos dar prioridade aos nossos atuais franqueados", afirma Sérgio Alonso, presidente

do McDonald's no Brasil.

A intenção é fazer não só com que a operação cresça como também os resultados dos próprios franqueados, que hoje respondem por 120 dos 541 restaurantes da empresa no Brasil. "Passaremos os próximos seis meses montando um plano de crescimento junto aos franqueados", diz Staton.

Para suportar o crescimento, a Restco, que assumiu o compromisso de investir US\$ 100 milhões ao ano na operação, pode abrir capital no médio prazo. Apesar de Staton dizer que a perspectiva não é imediata, ele não descartou a hipótese e o mercado acredita que a alternativa seja inevitável.