

DATA - 27/04/2007

MÍDIA – Capital Gaúcha

TEMA - “Venda da rede Mc Donald’s na América Latina – O dia seguinte”

ENTREVISTADO – Kan Wakabayashi

Venda da rede Mc Donald’s na América Latina – O dia seguinte

Por Kan Wakabayashi

O mundo dos negócios foi surpreendido pela ação de um grupo argentino, amparado por outro brasileiro, na compra dos direitos de exploração da marca de refeições rápidas mais bem sucedida no mundo, a McDonald's, para América Latina. O grupo de investidores liderados pelo empresário Woods Staton, talvez nem seja uma surpresa tão grande se levarmos em consideração que o empresário começou como operador do McDonald's na Argentina há mais de 20 anos. Uma coisa é certa: compra deve acelerar os planos de expansão da rede que já conta com 1.600 restaurantes entre o Rio Grande e Ushuaia. É isso ou morte, pois concorrentes como Habib's Giraffas e Burger King são uma ameaça real à hegemonia da rede. Compreenda melhor a aquisição na interpretação de Ken Wakabayashi, analista da Cypress Associates para o episódio.

Foi anunciado recentemente a venda das operações da rede McDonald's na América Latina e Caribe para um grupo liderado pelo empresário Wood Staton e três fundos de investimento.

O acordo de licenciamento de 20 anos firmado entre as partes permitirá ao comprador explorar o negócio na região em troca de pagamento de Royalties.

O McDonalds, por sua vez, deverá receber US\$ 700 milhões pela operação, atualmente com cerca de 1.600 restaurantes, e ficará desobrigado de realizar investimentos adicionais.

As consequências desta transação para a região, Brasil em particular, não serão sentidas apenas pela maior empresa de Fast Food do mundo. Na realidade, poderá significar o início de um processo de consolidação deste setor de alimentação.

O negócio de Fast Food, calcado em sistema de franquias, é claramente um modelo que beneficia as empresas de porte. Ou seja, a economia de escala é fundamental para o sucesso do empreendimento e sua rentabilidade.

Entretanto, uma rápida análise do setor de Fast Food indica uma realidade que contraria esta lógica de negócio. Com exceção das redes McDonalds, Bob's e Habib's, e redes de médio porte como Giraffas, China in Box e Spoleto, as redes são predominantemente pequenas.

O Mc Donald's agora fortalecido, sob uma nova gestão e capitalizado por esse grupo de investidores, ocasionará o acirramento da concorrência e requererá que os concorrentes ganhem musculatura, muito provavelmente através de fusões e aquisições.

Kan Wakabayashi
Cypress Associates