

## Método compra Potencial e parte em busca de novo sócio

☆☆☆☆☆ Rate This

Fonte: Valor Econômico

A construtora Método adquiriu 51% da Potencial Engenharia, empresa que atua na montagem e manutenção industrial do setor de óleo e gás. A aquisição marca a entrada da companhia na área de infraestrutura e abre as portas para novos contratos com a Petrobras. A estratégia é tornar a companhia mais robusta para atrair um novo sócio investidor e capitalizar a Método.

Segundo Antonio Boralli, presidente do conselho de administração da Método, o objetivo é ter um sócio minoritário, mas com participação relevante até o fim do primeiro semestre deste ano. A médio prazo, com uma operação de mais fôlego, a ideia é partir para uma abertura de capital. Até o momento, nenhuma das empresas que atuam na área de engenharia e construção industrial, como Racional, Advento e W Torre foi à Bolsa – embora na Europa haja empresas desse ramo listadas.

O negócio foi assinado no último dia 30 de dezembro, justamente para que o balanço de 2009 já pudesse ser "engordado" com o resultado consolidado das duas empresas. Segundo a Método, as receitas equivalente das duas empresas (contratos em carteira) em 2009 soma R\$ 750 milhões – R\$ 500 milhões da Método e R\$ 250 milhões da Potencial. As estruturas serão mantidas separadamente por conta da especialização de mão de obra e a especificidade de cada negócio.

As empresas não revelam o valor da transação. A Método informou apenas que investirá R\$ 6 milhões para reforçar o capital de giro da companhia. Segundo o Valor apurou, a Potencial tem um passivo de curto prazo na casa de R\$ 30 milhões. De acordo a Método, a Potencial não tem "passivos expressivos". Em 2009, o UBS Pactual, hoje BTG Pactual, tinha mandato para fazer a reestruturação da Potencial.

Criada há 21 anos, no ano passado a Potencial obteve um cadastro da Petrobras que permite atuar nas áreas de engenharia, suprimento e construção com obras de todos os portes. "Poderíamos ser chamados para fazer obras maiores e não teríamos fôlego financeiro, daí fomos a mercado procurar um sócio", diz Eduardo Henrique Alves, presidente da Potencial Engenharia – que continua no negócio, ao lado do outro fundador da companhia. A empresa já fez montagens de fábricas para Gerdau e Camargo Corrêa, mas hoje a Petrobras é seu único cliente.

A Método – que já foi sócia da americana Tishman Speyer no Brasil – atua basicamente com construção e atua nos segmentos de edifícios comerciais, hotelaria, hospitais, lojas e shopping centers. Como estratégia de diversificação e até por conta do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), o setor de infraestrutura tornou-se um dos mais cobiçados pelas companhias de construção pesada e ganhou ainda mais importância durante a crise – quando as empresas de vários setores, como siderurgia, autopeças, papel e celulose e mineração mudaram de planos e decidiram postergar ou simplesmente desistiram de construir novas fábricas, afetando os resultados das construtoras especializadas na área industrial. "O volume de investimentos para o setor de óleo e gás nos próximos anos será maior do que no setor imobiliário", diz Hugo Marques da Rosa, presidente da Método.

A Método ainda não fechou o balanço de 2009. Em 2008, a companhia teve receita de R\$ 488,5 milhões e líquida (lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização) de R\$ 13 milhões. "Os resultados de 2009 devem ser equivalentes aos de 2008 porque o primeiro semestre foi muito fraco", diz Boralli, em sua primeira entrevista como porta-voz da Método. Colega de Escola Politécnica de Marques da Rosa – que fundou a Método em 1973 – Boralli seguiu carreira no mercado financeiro e foi presidente do Citibank no Brasil. Há cinco anos, comprou 50% da Método e agora é o principal interlocutor da empresa na busca de potenciais investidores.