

Secondary Strategy in Private Equity



Mercado Secundário de Private Equity

A estratégia de secundários em Private Equity envolve a compra e a venda de participações em fundos de Private Equity que já existem. Basicamente, a estratégia fornece uma ferramenta adicional à construção de portfólios ao permitir que investidores vendam suas participações em fundos em diferentes estágios de vida e que novos investidores comprem participações em fundos que já está em curso.

Existem dois principais tipos de transações no mercado secundário de ativos privados: as ofertadas pelos investidores em fundos de private equity ("LP-Led transactions") e as ofertadas pelos gestores de fundos de private equity ("GP-led transactions").

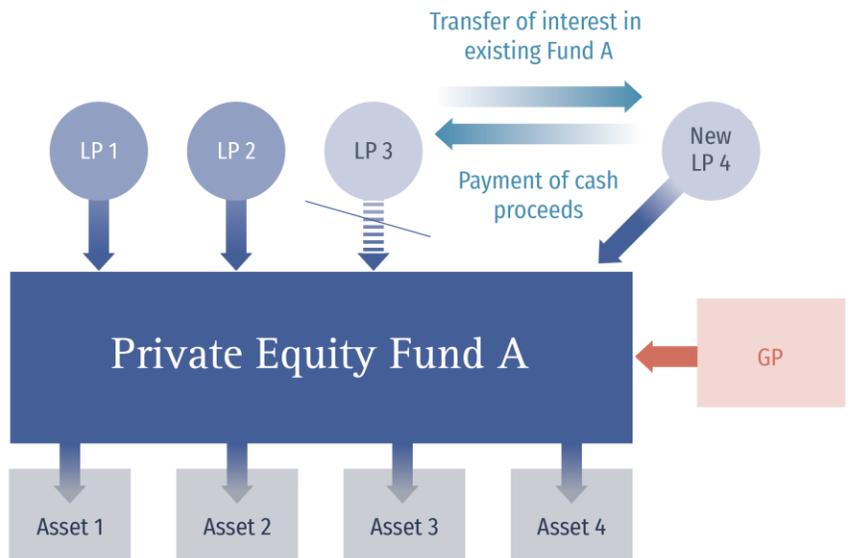


Transações LP-Led

LP é a sigla utilizada para "Limited Partner", que nada mais é que o termo jurídico utilizado em inglês para se referir aos investidores de um fundo. Em transações do tipo LP-Led, os investidores decidem vender suas participações para outros investidores do mercado.

Exemplo simplificado:

you invested in a Private Equity fund and now want to sell your position to another investor. The other investor buys your position and becomes the new LP of this fund.



Por que um investidor venderia a sua posição em um fundo?

Existem várias razões pelas quais um investidor opta por vender sua posição em um fundo. Alguns exemplos são:

1. Liquidez: o Investidor pode precisar de dinheiro imediatamente para outras oportunidades de investimento, despesas pessoais ou para enfrentar emergências financeiras.

2. Rebalanceamento do portfólio
O Investidor decide reduzir a exposição em determinado fundo por motivos regulatórios, percepção de risco, diversificação ou mudança de estratégia.

3. Custo de oportunidade: pode surgir uma nova oportunidade de investimento que o investidor considera mais vantajosa do que manter a posição atual no fundo.

4. Planejamento tributário: o investidor pode estar buscando otimizar sua situação fiscal, aproveitando deduções ou evitando impostos mais altos no futuro.

5. Mudanças organizacionais: alterações na liderança do time de investimentos, revisões na política de alocações ou realinhamento estratégico podem levar uma instituição a reavaliar seus investimentos.

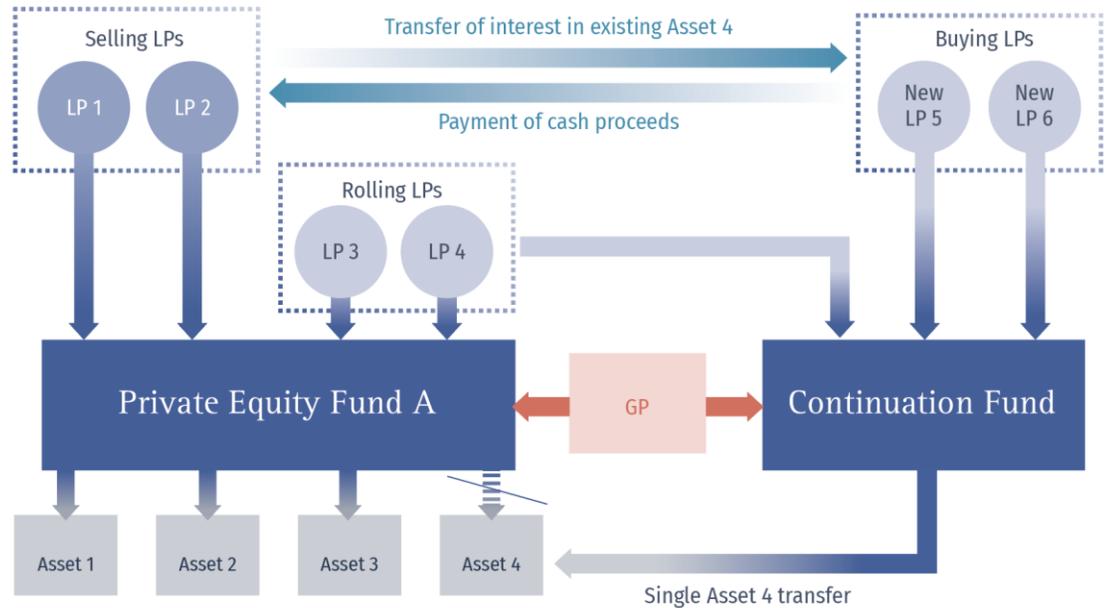
6. Mudanças na situação pessoal: alterações na vida pessoal, como aposentadoria, mudanças na saúde ou transferência de ativos para herdeiros ou beneficiários podem levar o investidor a reavaliar seus investimentos.

Secondary Strategy in Private Equity



Transações GP-Led

GP é a sigla utilizada para "General Partner", que nada mais é que o termo jurídico utilizado em inglês para se referir à gestora de um fundo. Estas transações são lideradas pelos gestores dos fundos e envolvem a reestruturação, recapitalização ou venda de empresas de seu portfólio.



Exemplo simplificado:

Uma gestora possui um fundo de Private Equity com o prazo de investimento de 10 anos. Ao se aproximar do décimo ano, a gestora identifica que um ativo (ou mais ativos) do fundo ainda tem potencial de crescimento significativo se gerido por mais 5 anos. Para continuar gerindo esse ativo e, ao mesmo tempo, devolver o capital aos investidores no final do prazo original, a gestora pode estruturar um novo veículo destinado especificamente para esse ativo – comumente chamado de “veículo de continuação”. Neste caso, o ativo é transferido para o veículo de continuação, novos termos e prazos são definidos e os investidores do fundo original se deparam com duas opções:

(a) vender sua participação para novos investidores interessados no veículo de continuação; ou

(b) transferir sua participação do fundo original para o novo fundo e continuar investido no ativo, sob as novas condições estabelecidas pela gestora no veículo de continuação.

Essa estrutura permite que a gestora continue gerindo o ativo por mais tempo, potencializando seu valor, enquanto oferece aos investidores a flexibilidade de escolher entre obter liquidez imediata ou permanecer investidos com perspectivas de retornos futuros.

Por que uma gestora transferira um ativo para um novo fundo?

1. Mais upside no investimento:

o fundo pode estar chegando ao fim de sua vida útil, mas o GP acredita que alguns ativos ainda têm potencial significativo de valorização.

2. Poucas opções de saída para as empresas:

em determinados ciclos de mercado, a atividade de M&A pode estar fraca e a janela de IPO fechada, tornando difícil a venda de ativos a preços que o gestor julgue adequado e justo para as empresas de seu portfólio.

3. Evitar de transferir um ativo troféu a concorrentes:

um canal comum de saída de empresas de um fundo é a venda de ativos para outro gestor de Private Equity, tipo de venda chamada de “sponsor-to-sponsor”. Estruturar um veículo de continuação é uma estratégia adotada por GPs para não vender sua empresa de melhor desempenho para um GP concorrente, apenas para ver essa empresa potencialmente gerar duas a três vezes os retornos após seu investimento original.

4. Liquidez aos investidores: LPs originais podem estar procurando uma saída antecipada de seus investimentos.

5. Otimização de portfólio: GP pode identificar que determinados ativos não se alinham mais com a estratégia de investimento do fundo, mas ainda podem continuar gerando retornos com outro perfil de risco.

Quero Saber Mais!

