

15/07/2016 - 05:00

CVS entra em conflito com ex-donos da rede Onofre

Por **Adriana Mattos**

Loja da Onofre: CVS pede desconto de R\$ 100 milhões no pagamento pela varejista, enquanto a família fundadora diz ter até R\$ 50 milhões adicionais a receber

Quando a CVS Health, o maior grupo de varejo farmacêutico e serviços dos Estados Unidos, entrou no país comprando a rede Onofre, da família Arede, em 2013, era a estreia da companhia em aquisições no mundo. Nunca a CVS havia decidido investir em outro mercado, além do americano, e o país serviria como espécie de praça teste para a empresa, com 9,6 mil farmácias e US\$ 160 bilhões em vendas. Agora, três anos depois, o primeiro passo não saiu como planejado, segundo fontes ouvidas pelo **Valor**.

Nos bastidores que envolvem os primeiros anos de operação no Brasil, o aspecto central são os desentendimentos com Marcos e Ricardo Arede, netos do fundador Arlindo Arede, ambos ex-sócios da empresa e atualmente no conselho de administração da Onofre. A situação chegou a tal ponto que, no início do ano, como apurou o **Valor**, a CVS decidiu notificar Marcos e Ricardo sobre a abertura de um procedimento contra eles em Tribunal de Justiça Arbitral, como definido em estatuto da rede em caso de discordâncias entre as partes. Semanas antes, os irmãos já haviam notificado a intenção de abertura de procedimento contra a CVS. As ações devem ser unificadas e correm sob sigilo.

Segundo apurou o **Valor**, a CVS deve alegar, por exemplo, o não atendimento a determinadas leis trabalhistas. Devido à regularização de pagamento de bônus a parte dos empregados, posterior à compra, as despesas com folha de pagamentos cresceram, e isso não teria sido estimado na época da transação. O processo ainda deve tratar da existência de dívidas fiscais que teriam superado um "teto" previsto entre as partes. A CVS calcula que o desconto na compra da Onofre seria de pouco mais de R\$ 100 milhões, de uma transação de cerca de R\$ 600 milhões.

Já no procedimento dos ex-donos contra a CVS, o **Valor** apurou que a alegação é de que há pagamentos a receber da empresa americana, atrelados a créditos fiscais liquidados pela Onofre. Se esses créditos não fossem validados, eles receberiam menos, o que teria acontecido. Os Arede entendem que dados das secretarias estaduais da fazenda mostram que os créditos têm sido aprovados. Segundo fonte, os irmãos calculam que, por causa das diferenças pagas, teriam a receber até R\$ 50 milhões do grupo americano.

A respeito dos procedimentos arbitrais, CVS e os ex-sócios não comentaram o assunto.

Dias atrás, começaram a circular informações no mercado sobre a hipótese até de a CVS decidir vender a Onofre no Brasil e deixar o país, algo que o controlador nega para fontes mais próximas.

A questão central é que a Onofre tem dado mais trabalho do que o previsto pelos novos donos. Para alguns interlocutores, parte dos problemas está no fato de a CVS não ter concluído a fase de "due dilligence", processo de investigação e auditoria nos números, quando adquiriu a Onofre. Fontes próximas aos Arede dizem que as diligências foram concluídas antes da

compra e que foi dado prazo de 180 dias, posterior à assinatura do contrato, dando direito de a CVS rever valores, se alguma alegação fosse considerada válida.

Em meio à falta de sintonia entre as partes, um conselho de administração foi criado pela CVS para que fossem colocados como membros Marcos e Ricardo, - que têm o cargo, mas segundo fontes, o colegiado que não funciona regularmente. Os ex-sócios e o comando da CVS praticamente não tem contato e as relações são protocolares. Pouco antes da criação do conselho, em 2014, a CVS definiu uma mudança no comando da rede, com a promoção de Mario Ramos, homem de confiança da CVS, da diretoria financeira para a presidência.

Os ex-sócios deixaram a diretoria, num período em que boa parte do comando era ligado aos dois irmãos. Trocas de executivos em postos estratégicos foram feitas e uma equipe foi montada por Ramos com o aval da CVS. Uma mudança referiu-se a participação dos genéricos nas vendas, que caiu após a venda da Onofre, decisão estratégica oposta à defendida pelos antigos donos.

Quando entrou no Brasil, em 2013, a CVS adquiriu um negócio com dólar mais barato do que a cotação atual, e num período de ativos mais caros - com múltiplos entre 15 a 20 vezes o lucro antes de juros impostos, amortização e depreciação, segundo cálculos da época. Desde o ano passado, as negociações não saem por mais de 12 vezes. Teve que se inteirar da operação (num país com modelo de drogarias bem diferente do americano), mudar o comando e investir no negócio. A matriz teria feito alguns aumentos de capital na rede desde que adquiriu a operação.

Foram descartadas pelos controladores americanos, inclusive, movimentações de novas compras no país a curto prazo - a empresa chegou a ter algum interesse na Drogarias Pacheco São Paulo - em parte porque a prioridade era resolver os problemas no Brasil.

Em 2016, após quase dois anos de fechamento de lojas pequenas e deficitárias, e resultados afetados por despesas mais altas, há uma expectativa que empresa consiga crescer algo entre 15% a 20% em 2016 e atinja receita bruta de cerca de R\$ 450 milhões, segundo fontes do mercado. São 47 lojas hoje, foram seis aberturas em 2016 e outras três devem ser abertas no ano. Quando foi vendida à CVS, a rede faturava também cerca de R\$ 450 milhões, com 44 lojas. A empresa começou a abrir neste ano as primeiras lojas que passam a receber o logotipo que traz a cruz vermelha em formato arredondado, que remete ao coração usado pela CVS Health lá fora.