

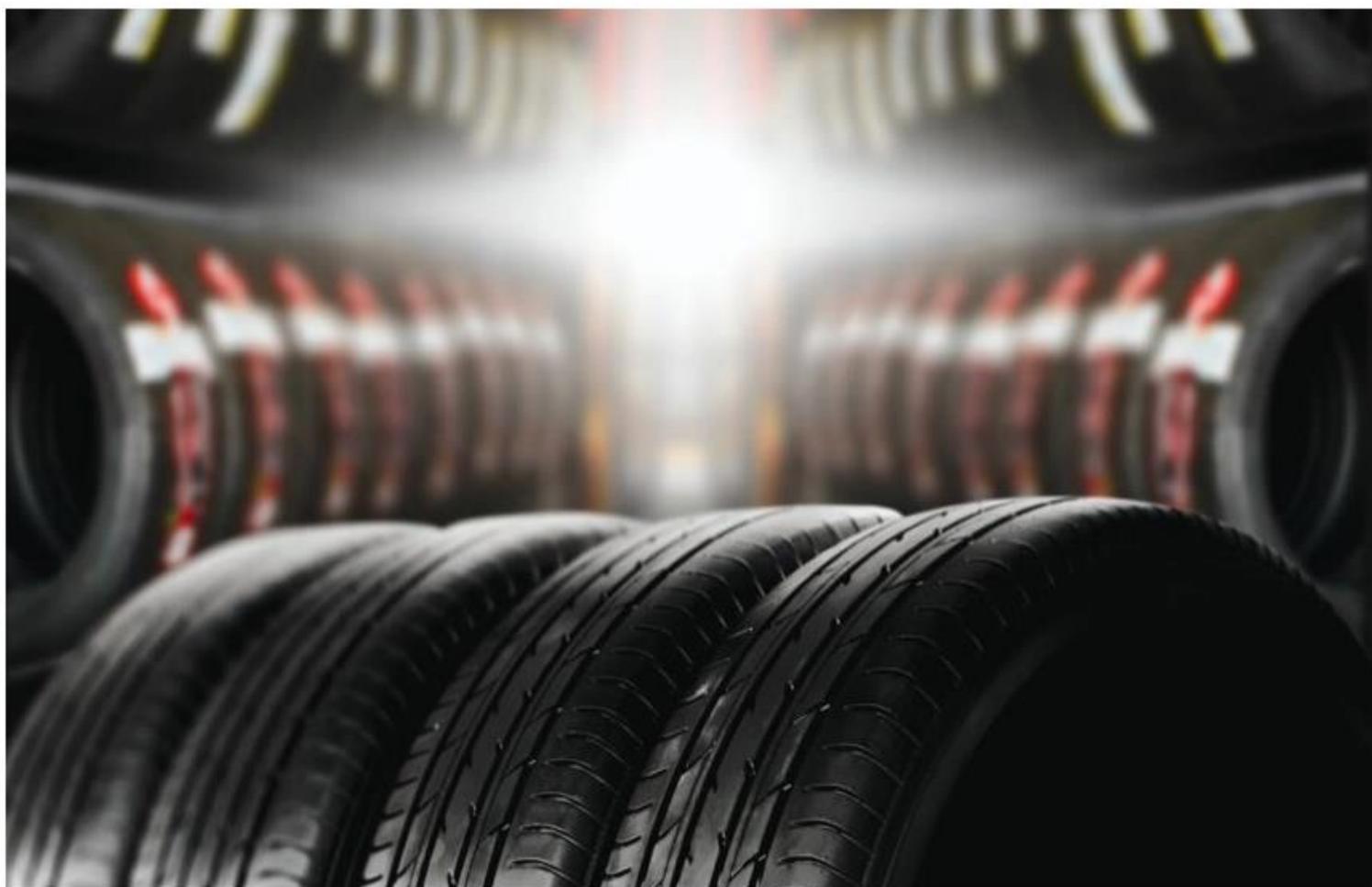


Na Mídia

22/10/2024 | [Brazil Journal](#)

Cantu paga R\$ 1 bi pela GP, criando um gigante dos pneus

Pedro Arbex



A Cantu Store – a maior revendedora de pneus do País – acaba de adquirir a GP Pneus, a No. 2 do setor, numa transação de mais de R\$ 1 bilhão que cria um player com 12% de market share no mercado de pneus.

Com a transação, a Cantu passa a ser três vezes maior que o segundo colocado, a DPaschoal, que tem um share estimado em 4%.

A Cantu faturou R\$ 3,5 bilhões e vendeu 6,5 milhões de pneus nos últimos doze meses. Já a GP faturou R\$ 1,5 bilhão e vendeu 3,5 milhões de pneus no mesmo período.

A Cantu está pagando R\$ 800 milhões em equity — R\$ 350 milhões em dinheiro e o restante em ações — e assumindo mais R\$ 280 milhões em dívidas, dando à GP um enterprise value de R\$ 1,080 bilhão.



Beto Cantu

Os três sócios da GP — famílias de Santa Rosa, no Rio Grande do Sul — terão 9,2% da nova empresa, que foi avaliada em R\$ 5 bilhões. “Com essa aquisição, viramos não só o maior player do Brasil, como da América Latina. O segundo maior player é um mexicano, a Tire Direct, que fatura US\$ 500 milhões, e nós estamos nos aproximando do US\$ 1 bi,” Beto Cantu, o fundador e CEO da Cantu Store, disse ao Brazil Journal.

A transação também marca a entrada da Cantu no varejo físico.

Até agora, a companhia vendia seus pneus apenas no online, por meio de uma plataforma B2C e outra voltada para distribuidoras e frotas de empresas.

Já a GP tem 117 lojas — algumas com as bandeiras da Pirelli e Bridgestone — além de também vender para distribuidoras e frotas.

Beto disse ainda que a GP tem outras duas fortalezas que a tornavam um alvo atraente.

A companhia tem a distribuição exclusiva no Brasil dos pneus Fate, uma marca argentina que é muito consumida no País; e uma atuação muito forte com marcas premium, vendendo os pneus Pirelli, Bridgestone e Continental em todos os seus três canais. (A Cantu tem um contrato que permite vender essas marcas premium apenas no ecommerce).

“A marca Fate é muito consumida no Brasil porque é uma marca com um ótimo custo-benefício. É uma marca que não é budget, nem é premium, mas que tem muita qualidade e um preço acessível,” disse ele.

Beto pretende manter as duas marcas separadas e com gestões independentes. “Vamos buscar integrações de backoffice e de vendas, mas a parte comercial vai estar 100% separada,” disse o fundador.

A aquisição é a quarta (e a maior) da história da Cantu, que Beto fundou em 2007, quando tinha 24 anos.

Em 2023, a Cantu pagou R\$ 108 milhões pela Gripmaster, a líder de pneus para mineração e indústrias. Antes, havia adquirido a Verum, uma plataforma de tecnologia que faz o backend das operações de ecommerce; e a DigiTire, uma revendedora de pneus americana.

Beto disse que a ideia agora é focar na integração dos ativos adquiridos, e que a Cantu não deve fazer uma nova aquisição no curto prazo.

“A fusão com a GP sempre foi nossa prioridade total. É a jóia do setor e a empresa mais complementar com a Cantu, com a cultura mais próxima,” disse ele. “Agora, o foco total é nas integrações, na construção dessa plataforma.”

Para pagar a aquisição, no início do mês a Cantu levantou R\$ 650 milhões com sua terceira emissão de debêntures: uma série de 7 anos a CDI + 2%, e uma de 5 anos a CDI + 1,85%.

Itaú BBA, UBS BB, Bradesco BBI, Safra e Caixa coordenaram a oferta e encarteiraram a maior parte do papel.

Há dois anos, a companhia já havia levantando R\$ 600 milhões em equity com a gestora de private equity L Catterton, que depois da transação de hoje tem cerca de 22% do capital e é co-controladora da companhia.

Beto disse que o crescimento de 40% ao ano da Cantu vai demandar estratégias complementares de financiamento, seja por dívida ou equity. “O IPO é uma das fontes que podemos ter, mas também podemos buscar uma nova captação com fundos ou até com os sócios da empresa, que estão capitalizados,” disse ele.

O Itaú BBA e o Demarest Advogados assessoraram a Cantu.

O Fausto Lellis Advogados assessorou a GP Pneus, que não trabalhou com assessor financeiro.