Mãe Terra

"Para mim a BROpportunities tem uma rara qualidade para um fundo de PE: a maturidade de manter o "espaço necessário" para o empreendedor continuar motivado para crescer e, ao mesmo, agregar valor de forma "cirúrgica" quando preciso."

Alexandre Borges - Founder e CEO

Fundada em 1979, a Mãe Terra, fabricante de alimentos orgânicos, sempre se apoiou na crença de que uma alimentação natural composta por alimentos mais próximos dos integrais é peça-chave para uma vida mais saudável e equilibrada. Assim, a companhia se destacou como uma das principais empresas do setor de produtos naturais. Nos últimos anos, a Mãe Terra começou a mudar o foco do negócio, se antes os principais produtos da marca eram commodities, depois eles se tornaram aqueles com alto valor agregado, como cookies, barra de cereal, biscoito e outros. A partir de 2017, o faturamento quadriplicou e a empresa passou a contar com uma linha de produtos como farinhas e quinoa orgânicas, salgadinhos e snacks integrais e orgânicos e granolas.

NECESSIDADES DA EMPRESA

- Expansão e melhoria do canal de distribuição; expansão e modernização fabril; investimentos em marketing e vendas;
- reajuste na comissão dos representantes de venda; controle do custo-fixo para ultrapassar o ponto de equilíbrio;
- aquisições.

CRIAÇÃO DE VALOR ATRAVÉS DE PE&VC

Com o aporte do fundo houve a profissionalização da empresa, trazendo melhorias como:

- processos mais escaláveis, processo de auditoria com as Big4;
- alinhamento estratégico e contratação de profissionais de mercado;
- indicação do Head de Finanças;
- melhoria na capacidade operacional;
- apoio ao lançamento de novas plataformas de produtos;
- abertura da Loja conceito no RJ; aumento da atuação em redes regionais e pequeno varejo;
- culminando com a venda para a Unilever em novembro de 2017.

RESULTADOS

Taxa de crescimento da receita de 35% através de ações como: lançamento de produtos de alto valor agregado e produtos de consumo imediato, seguindo tendência do mercado; expansão dos canais de venda, tal como Gol Linhas Aéreas; melhora na presença nas regiões Norte, Centro-Oeste e Sul, além das regiões interioranas no sudeste e no nordeste; melhoria no nível de alavancagem da empresa; prospecção e abertura de novos clientes; reestruturação da equipe; melhora de processos de ciclo operacional; aumento no brand awareness da empresa.

mãe terra

MATRIZ
Osasco/SP

GESTOR
BR Opportunities

INFO
www.maeterra.com.br
www.bropportunites.com.br

INVESTIMENTO
04/04/2013

VALOR INVESTIDO [R$ MM]
10

FORMA DE AQUISIÇÃO
Equity

PARTICIPAÇÃO
(INICIAL/MÁXIMA/ATUAL)
30.56% / 30.56% / 0%

DESINVESTIMENTO
30/11/2017

FORMA DE DESINVESTIMENTO
Venda para Estratégico

RETORNO
TIR realizada 73%
MOIC realizado 9

Mãe Terra

""For me, BR Opportunities is endowed with a quality that is rare for a PE fund: it has the maturity needed to leave enough room for the entrepreneur to remain motivated to grow, while the same time adding value 'surgically' when required."

Alexandre Borges - Founder e CEO

Established in 1979, Mãe Terra is an organic food producer that has always held firmly to the belief that wholesome food made from ingredients that are as close to nature as possible is a key factor for a healthy and evenly balanced life. The company has thus become one of the leading businesses in the whole foods sector. During the past few years, it has started to shift its business focus: while its main products were once commodities, they are now items with high added value, such as cookies, cereal bars, crackers and others. From 2017 onwards, its revenues soared fourfold, with a product line that now encompasses organic flours and quinoa, organic wholegrain snacks, chips and granolas.

COMPANY NEEDS

- Bigger and better distribution channels, in parallel to the expansion and modernization of its manufacturing facilities
- Adjustments to sales rep commissions, with tighter fixed costs control in order to move beyond the break even point
- Acquisitions

VALUE CREATION THROUGH PE&VC

With input from the Fund, the company was professionalized, ushering in improvements such as:

- More scalable processes and a Big4 audit process
- Strategic alignment, while also hiring market professionals
- Appointment of CFO
- Operating capacity upgrade
- Support for launching new product platforms
- Opening a concept store in Rio de Janeiro, with more dynamic operations through regional chains and small retail outlets
- Culminating in its sale to Unilever in November 2017

OUTCOMES

Revenue growth rate of 35% through actions such as: launching products with high added value and items for immediate consumption, aligned with market trends; expansion of sales channels, including Gol Airlines; greater presence in North, Center West and South Brazil, as well as state areas in the Southeast and North East; more effective corporate leverage; prospecting new clients and closing deals; staff restructuring; operating cycle process upgrades; and enhanced brand awareness.

mãe terra

HEAD OFFICES
Osasco/SP

ADMINISTRATOR
BR Opportunities

INFO
www.maeterra.com.br
www.bropportunites.com.br

INVESTMENT
April 4, 2013

AMOUNT INVESTED
BRL 10 Million

MANNER OF ACQUISITION
Equity

STAKE
INITIAL/ MAXIMUM/CURRENT
30.56% / 30.56% / 0%

DIVESTMENT
November 30, 2017

MANNER OF DIVESTMENT
Sale to Strategic

PAYBACK
IRR: 73%
MOIC: 9