

Chegada da Messer ao Brasil é destaque no Valor Econômico.



Messer chega ao Brasil e vê espaço para investir mais



As expectativas, oportunidades e plano de ações visando uma participação diferenciada dos demais competidores no mercado brasileiro foram detalhadas em entrevista concedida por Rodrigo Casado, Diretor de Operações, publicada pelo jornal Valor Econômico, na edição de 22 de março. A matéria, que teve destaque na capa e no caderno de empresas do jornal, ressalta que o Brasil tem grande representatividade no negócio global da Messer, o que abre a possibilidade de atração de mais investimentos.

Hoje, a Messer, que já é a maior empresa de capital fechado de gases do mundo, tem planos de expansão e estuda a realização de novos investimentos em tecnologia e capacidade de produção. A missão da Messer é tornar-se o principal fornecedor de gases industriais, medicinais e especiais nas Américas, fornecendo aplicações inovadoras. Com cerca de 40 unidades no Brasil, a Messer tem mais de 14 mil clientes, atendendo diversos segmentos industriais, como o de siderurgia, química, alimentos e gases medicinais, entre outros.

Confira no verso, matéria na íntegra.

Messer Gases

Al. Mamoré, 989, 8º e 12º andares,
06454-040, Alphaville, Barueri - SP, Brasil
Tel 0800 725 4633, cliente@messerbrasil.com
www.messer-br.com

 Siga a nossa página no LinkedIn: Messer Gases Brasil

Part of the  Messer World



AS MAIS AMADAS
— ESCOLHA DOS PROFISSIONAIS —

Messer chega ao Brasil e vê espaço para investir mais

Como resultado do maior negócio em seus 120 anos de história, a fabricante alemã de gases industriais Messer acaba de entrar no mercado brasileiro. Desde 1º de março, a operação da antiga Linde Gases Brasil pertence à empresa comandada por Stefan Messer, que arrematou um pacote de ativos da alemã Linde e da americana Praxair nas Américas, colocados à venda como condição de órgãos antitruste à aprovação da fusão de US\$ 90 bilhões entre as rivais.

A empresa familiar alemã, que chega ao país disputando a vice-liderança em gases industriais com a francesa Air Liquide, tem planos de expansão e vê margem para novos investimentos em tecnologia e capacidade - sobretudo se a expectativa positiva com o novo governo e o cenário macroeconômico se confirmar. "A missão é ser mais ágil e mais empreendedor", diz o diretor de operações da Messer Gases Brasil, Rodrigo Casado.

A Linde e a Praxair anunciaram há cerca de dois anos um acordo para unir operações, em um momento de consolidação da indústria de gases no mundo. Órgãos antitruste dos Estados Unidos e da Europa, porém, identificaram a necessidade de desinvestimentos para garantir a concorrência nos mercados afetados. Com negócios concentrados no mercado europeu e na Ásia, a Messer viu aí uma oportunidade para tornar-se, de fato, uma empresa global e voltar a operar no continente americano.

Assim, a concorrente alemã, que hoje tem vendas anuais de cerca de US\$ 3,2 bilhões, constituiu uma joint venture com a CVC Capital Partners para efetivar a compra de ativos da Linde no Canadá, Estados Unidos, Brasil e Colômbia e da Praxair no Chile. O negócio foi avaliado em US\$ 3,3 bilhões. Juntas, essas subsidiárias geraram vendas de US\$ 1,8 bilhão e resultado antes de juros, impostos, depreciação e amortização (Ebitda) de US\$ 408 milhões em 2018.

Representada pela White Martins no Brasil, a Praxair manteve essa operação sob o guardachuva da empresa resultante da fusão, a maior do mundo em gases industriais e líder também localmente.

Casado chegou à antiga Linde em 2014, com a missão de conduzir uma ampla reestruturação dos negócios, junto à



Rodrigo Casado, diretor de Operações:
Meta é ser mais ágil e empreendedor

consultoria Alvarez & Marsal, que envolveu a modernização das operações no país. Até o fim do ano passado, mais de R\$ 500 milhões haviam sido investidos com essa finalidade. Assim como os demais membros do alto escalão, Casado seguirá à frente das operações. Sob a nova matriz, conta, a unidade brasileira ganhou representatividade - o peso do Brasil no negócio global cresceu seis vezes ao migrar da Linde para a Messer -, o que dá fôlego para a reivindicação de novos investimentos no país.

"São três fatores positivos, na verdade: a reestruturação que já foi feita, os sinais de que o país deve retomar a trajetória de crescimento e a maior representatividade da operação brasileira no todo", enumera Casado. A Messer já iniciou o processo de substituição da marca nos ativos comprados no país e, como parte do negócio com a antiga Linde, recebeu a carteira de clientes, tecnologias, funcionários e projetos.

O executivo defende que havia demanda por um novo entrante no mercado brasileiro, há tempos abastecido pelo mesmo grupo de empresas - White Martins, Linde, Air Liquide, Air Products e a brasileira IBG (Indústria Brasileira de Gases). Com a venda dos ativos da Linde, foi possível combinar a chegada de um novo fornecedor com a manutenção dos serviços já existentes, acrescenta.

Depois dos Estados Unidos, o Brasil rivaliza com o Canadá como segundo maior mercado da Messer nas Américas. A partir de 2014, quando foi encampada a reestruturação dos negócios, a rentabilidade da operação entrou em rota ascendente e havia triplicado até o ano passado. De acordo com Casado, as vendas cresceram todos os anos e foi possível manter a elevação das margens mesmo com a estratégia de alavancar participação de mercado, e da deterioração da rentabilidade da indústria em geral durante a recessão econômica. "Os negócios no Brasil são mais saudáveis do que no passado", afirma o executivo. "Existe clareza de que o país pode, no curto e médio prazos, receber investimentos maiores", acrescenta Casado.

Com cerca de 40 unidades no Brasil, a Messer tem mais de 14 mil clientes. Os principais segmentos de atuação são siderurgia, químicos, alimentos e gases medicinais, mas entre os consumidores cativos três indústrias estão puxando a demanda atualmente: automotivo, estaleiros e indústria de alimentos. Nessa última, a proposta da empresa é oferecer uma nova tecnologia, de congelamento criogênico, já comum nos Estados Unidos mas ainda pouco explorada no país. Entre os grandes clientes estão Gerda, ArcelorMittal, JBS, Habib's, entre outros.

