



**OWN Participações** / CNPJ: 27.749.572/0001-24

*Processo de Investimento e Principais Teses*

***A OWN Partners investe com olhar de dono.***

*A estratégia long only busca empresas com governança crível, resiliência de resultados e amplas oportunidades de crescimento.*

## ***Processo de Investimento***

### **1º Etapa / Exclusão Setorial**

*Visitamos a história econômica do país para entendermos ventos setoriais pró-competitivos ou anticompetitivos do universo de cobertura a fim de restringi-lo.*

#### **1994 - PLANO REAL**

Em 1994 tivemos o Plano Real: ponto de partida da estabilização da economia que só floresceu realmente a partir de 2003, com o aumento real da renda da população, o que mais tarde impulsionaria o consumo.

#### **2000 - MODELO DE CRESCIMENTO DO BRASIL VIA CONSUMO**

Início dos anos 2000: BOOM do CONSUMO e o surgimento da NOVA CLASSE MÉDIA, alimentado por diversos fatores:

- Política de transferência de renda e subsídios para a população (BOOM de renda);
- Formalização da mão de obra; Acesso/expansão do crédito (BOOM do crédito);
- Demografia favorável: crescimento da população em idade ativa (BOOM demográfico);

Período favorável ao crescimento das empresas dos setores do **lado da demanda da economia**, criando condições perfeitas para empresas dos setores financeiro, consumo e varejo.

## 2014 - ESGOTAMENTO DOS SETORES FINANCEIRO, CONSUMO E VAREJO

Durante os anos de 2014 e 2015, o modelo de crescimento da economia via consumo se esgotou:

- A NOVA CLASSE MÉDIA bateu no teto de endividamento;
- Expansão da renda da população chegou ao limite sem aumentar o ganho de produtividade do país;
- Fim do BOOM demográfico

## 2016 - NOVO MODELO DE CRESCIMENTO DO BRASIL VIA INFRAESTRUTURA

A partir de 2016, o país inicia uma transição em seu modelo de crescimento visando promover investimentos em infraestrutura. Dada a maior restrição fiscal do momento, era preciso estimular o investimento privado através de reformas microeconômicas:

- Marcos regulatórios;
- Privatizações;
- Universalização dos serviços essenciais.

O país precisa crescer sem gerar inflação e a única forma seria atacar a questão de produtividade. Não importa a ideologia de governo, esta é uma agenda de Estado.

O Brasil entra na era de eficiência de produtividade em que o vento favorável está no lado da oferta da economia.

O crescimento econômico das últimas décadas no Brasil não foi suficiente para superar problemas estruturais de caráter “medieval”, como a precariedade do saneamento básico. Metade da população brasileira não tem acesso à coleta de esgoto.

Nos últimos anos, porém, o país tem direcionado esforços para enfrentar grandes “dores” nos setores de INFRAESTRUTURA, LOGÍSTICA e SERVIÇOS.

“Onde há dor há retorno”

## 2º Etapa / Análise de Negócios

*Na segunda etapa nos debruçamos sobre as empresas do nosso universo investível*

Aqui, buscamos empresas com:

- governança crível e subordinada aos incentivos corretos;
- um modelo de negócio lucrativo com altas barreiras competitivas;
- a existência de oportunidades de realocação de recursos no próprio negócio.

Após uma análise conjunta do time e a qualificação destes atributos, buscamos validar o investimento a partir do preço oferecido pelo mercado.

**Vale dizer que por definição, a combinação desses fatores é EXTREMAMENTE RARA, o que nos direciona a um universo de potenciais investimentos ainda mais restrito e focado.**

Acreditamos também que é nessa etapa do processo em que reside boa parte da nossa gestão de riscos. O rigor na análise microeconômica é considerado a melhor forma de gerenciar o risco de perda permanente de capital;

→ O risco não é definido pela flutuação de preços das ações, e sim por:

- ◆ Ambiente de negócios competitivo;
- ◆ Ausência de oportunidades de crescimento;
- ◆ Incentivos de gestão inadequados.

### **3º Etapa / Acompanhamento**

*Nessa que é a etapa mais longa do processo, testamos premissas todos os dias*

Numa organização horizontal, cada analista gera e/ou testa premissas de investimento num único e contínuo comitê interno que perdura por mais de uma década. Se o processo for devidamente respeitado, devemos alcançar uma baixa cadência decisória. Esta que certamente é a melhor forma de medir a saúde do nosso processo de investimento.

### **Pontos Importantes**

Após passar por todos os filtros de seleção, verificamos características em comum nas empresas investíveis:

- Fornecem serviços essenciais para a população;
- Estão inseridas em mercados de concorrência assimétrica: oligopólio, monopólio naturais ou regulados;
- Possuem receitas reajustadas por inflação (IPCA) via contratos de longo prazo;
- Custo marginal unitário tendendo a zero.



A tese de investimento na Orizon baseia-se no grande potencial do setor de resíduos no Brasil, impulsionado pela necessidade urgente de encerramento de lixões e pela alta demanda por gás natural renovável. A companhia demonstra crescimento robusto por meio de aquisições estratégicas de aterros e da valorização orgânica de resíduos, transformando-os em biometano, energia e créditos de carbono. Seu diferencial competitivo reside na liderança de mercado, expertise técnica em valorização de resíduos, e as altas barreiras de entrada do setor, além do acesso privilegiado à capital para consolidação e expansão.

## sabesp

A tese de investimento na Sabesp é baseada na urgência de universalização do saneamento no Brasil até 2029, um setor com enorme demanda por capital privado. Como a maior empresa de saneamento do país, a Sabesp está acelerando R\$70 bilhões em investimentos e buscando eficiências operacionais após sua privatização. Seu diferencial competitivo reside na escala, gestão alinhada ao mercado e na capacidade de expansão dentro e fora do estado de São Paulo, garantindo retornos atrativos sob o novo contrato de concessão.



A tese de investimento em Copel é ancorada em sua bem-sucedida privatização, que impulsionou ganhos de eficiência por meio de significativa redução de custos e maior agilidade operacional. A nova política de capital sinaliza uma forte distribuição de dividendos (~10%-12% anualmente) para 2025-2027. Além disso, grandes investimentos no segmento de distribuição prometem um crescimento substancial de EBITDA após a revisão tarifária de 2026, enquanto a companhia foca em expansão orgânica e oportunidades estratégicas no setor elétrico, incluindo leilões de capacidade. Essa combinação posiciona Copel como um "porto seguro" no setor de utilities, com valuation atrativo e baixo risco.