



Fusões: Estáter ganha destaque em 2009 ao participar dos principais negócios fechados no país
Mais que o "banqueiro do Abílio"

Vanessa Adachi de São Paulo
14/12/2009

Se alguém tivesse ficado de tocaia em frente ao número 50 da avenida Juscelino Kubitschek, em São Paulo, poderia ter desvendado algumas das maiores aquisições fechadas em 2009. No oitavo andar do endereço funciona a Estáter Gestão e Finanças, boutique de assessoria financeira aberta em 2003 por Pércio de Souza, executivo egresso do antigo Banco BBA.

De uma leva de boutiques criadas naquele momento de retração dos bancos de investimento no Brasil, no período pós-estouro da bolha da internet, a Estáter é a única que tem concorrido no mesmo campo das instituições financeiras de grife: o de grandes operações. Só neste ano, a empresa de apenas 30 funcionários articulou fusões e aquisições avaliadas em R\$ 23 bilhões. Foram quatro: a união da Votorantim Celulose e Papel com a Aracruz Celulose para formar a Fibria, a incorporação da construtora Tenda pela Gafisa e os dois movimentos surpreendentes do Pão de Açúcar no varejo de bens duráveis: a compra das redes Ponto Frio e Casas Bahia no curto espaço de seis meses, que colocou o grupo na liderança incontestada do varejo nacional. Em todos os casos, Pércio de Souza atuou pelo lado do comprador e o entra e sai de executivos e empresários envolvidos nas negociações foi intenso no edifício espelhado que abriga a sede da boutique. A explicação para a agitação no local é que Pércio costuma dizer aos clientes, antes de ser contratado, que prefere que a maioria das reuniões seja realizada na Estáter. "Às vezes posso parecer antipático, mas é uma questão de praticidade", diz ele. "O tempo para nós é crítico. Como a equipe é muito enxuta, perderíamos 30% da capacidade de trabalho se tivéssemos que nos deslocar", completa, sentado no sofá da sala chamada de "VIP" pelos funcionários do escritório. Diferente das outras cinco salas de reunião, todas espaçosas e bem montadas, esta não tem as paredes envidraçadas, dando mais privacidade a seus ocupantes - e também conforto, já que ela dispensa os móveis com cara de escritório e é decorada ao estilo sala de estar. É nela que Pércio costuma receber os empresários de peso que frequentam suas instalações. As seis salas de reunião ocupam metade do oitavo andar e a outra metade abriga a área de trabalho da equipe. A empresa cresceu muito em relação à metade do terceiro andar do mesmo prédio, que ocupava na abertura, em 2003.

Concentrar as reuniões na sede da empresa ajuda o executivo a atingir um outro objetivo. Ter controle sobre o desenrolar das negociações. "Uma das condições que colocamos é sermos ouvidos e controlarmos toda a estratégia negocial." Como a Estater trabalha em apenas quatro a seis operações por ano, o custo de oportunidade é muito alto caso alguma delas fracasse. "Evitamos toda a burocracia e ocupamos 80% do nosso tempo com os negócios". Todo mundo, inclusive ele, coloca a mão na massa. "Eu faço planilhas. daquelas mais toscas, sem a habilidade da turma mais jovem, mas faço."

Desde que abriu as portas, de 28 mandatos contratados, 19 resultaram em negócios fechados e nove deram em nada. Neste ano, por exemplo, a Estater representava a ETH, do grupo Odebrecht, na compra da usina de açúcar e álcool Santa Elisa, que acabou vendida ao grupo Louis Dreyfus. Além de desenhar operações societárias, a Estater tem uma área de tesouraria, um fundo que faz aplicações líquidas com patrimônio de R\$ 100 milhões, batizado de Cauri, e uma empresa chamada Estater Gestão e Investimento, que gere um fundo de private equity, comprando participações em algumas empresas.

O forte mesmo é o negócio de fusões e aquisições e chama a atenção o fato de a empresa conquistar grandes mandatos sem dispor de linhas de crédito ou outros serviços aos clientes. "Não vendemos produtos casados, vendemos nossa capacidade de realizar operações específicas. A decisão do cliente é pelo mérito", justifica Pércio. A Estater cobra "fees" levemente acima da média de mercado.

O ano de 2009 é o melhor dos sete anos de história da Estater - nome de uma moeda cunhada a ouro na Grécia antiga. Em 2007, até então o melhor ano, quando a empresa trabalhou em transações que somaram R\$ 17 bilhões, Pércio chegou a informar um lucro de R\$ 38 milhões, partilhado entre os sócios. Agora ele não fala mais em números.

Tido no mercado financeiro como um executivo de estilo duro à mesa de negociação e até de gênio difícil segundo alguns, Pércio demonstra talento para conquistar e reter clientes de peso. O relacionamento com o empresário Abílio Diniz, do grupo Pão de Açúcar, é antigo e vem dos tempos do BBA, o que faz com que Pércio seja chamado muitas vezes como o "banqueiro do Abílio". Mas se a conta do Pão de Açúcar já garantiu o sustento da empresa no passado, hoje a lista das operações deixa claro que a empresa conquistou um espaço próprio. O mandato recebido do grupo Votorantim para consolidar as operações de VCP e Aracruz resultou de um email mandado em 2007 por Pércio a Raul Calfat, diretor-geral da Votorantim Industrial (VID), se apresentando e sugerindo um encontro para mostrar as ideias concebidas pelo time da Estater. "Aquela transação fechamos uma três, quatro vezes", lembra Pércio, referindo-se ao gigantesco contra-tempo surgido quando a Aracruz registrou prejuízo superior a US\$ 2 bilhões com derivativos de câmbio no auge da crise financeira, em 2008, e quase colocou a operação a perder. Para evitar o naufrágio completo da transação, que previa a compra das participações dos grupos Safra e Lorentzen pelo Votorantim, a equipe da Estater teve que se desviar de seu foco, de reestruturações societárias, para trabalhar na renegociação dos papagaios financeiros da fabricante de celulose. A Estater comandou as operações de zeragem das operações com

derivativos, que haviam exposto a companhia em mais de US\$ 10 bilhões. "Depois disso, apareceram vários clientes querendo que fizéssemos reestruturações de dívida, mas recusamos, porque nosso foco são as operações societárias."

A Estáter tem desempenhado papel importante no processo de desatar os nós do intrincado setor petroquímico. Depois de comandar a venda da Ipiranga para Petrobras, Braskem e Ultra, em 2007, agora Pércio está envolvido na união de Quattor e Braskem. Também em andamento está a junção da ETH, assessorada pela Estáter, com a Brenco para formar a maior companhia de etanol do país. Se tudo der certo, portanto, ao menos duas outras operações relevantes já estão garantidas para 2010.