

PERFIL • PÉRCIO DE SOUZA, Consultor

O homem que costura as grandes fusões no país

Só em 2009, foram R\$ 23 bi em operações, do setor petroquímico ao varejo

Elizaria Andrade



Lino Rodrigues

• SÃO PAULO. O engenheiro Pércio de Souza, 46 anos, passou os últimos dias conversando com corretores de imóveis. Está atrás de mais espaço para a sua Estáter Gestão e Finanças, boutique de assessoria financeira que abriu em 2003 com outros três sócios, e que nos últimos dois anos ganhou o status de consultoria mais bem sucedida na área de fusões e aquisições. Só em 2009, a empresa esteve à frente de operações avaliadas em R\$ 23 bilhões.

A Estáter já ocupa um andar inteiro em um prédio espelhado na avenida Juscelino Kubitschek, novo centro financeiro de São Paulo. A ideia é fechar o aluguel de mais um andar para ampliar as instalações e dar mais conforto e privacidade aos clientes.

— O espaço ficou pequeno — contou ele ao GLOBO.

No nome da empresa, uma referência à Grécia antiga

A julgar pelo ritmo de trabalho em janeiro e fevereiro, Souza terá mais um ano de ouro pela frente. A Estáter — nome retirado de uma das primeiras moedas do mundo, cunhada a ouro na Grécia antiga — coordenou naquele período duas grandes operações: a aquisição da Brenco pela ETH (do grupo Odebrecht) e da Quattor pela Braskem (que passou a ser a maior empresa do setor petroquímico nas Américas). Os dois negócios foram avaliados em R\$ 11 bilhões.

Sem revelar nomes, Souza afirma que sua equipe (são 30 pessoas, mas somente 15, além dos sócios, se envolvem diretamente nas negociações) já avaliam outras quatro possibilidades — completando seis operações no ano, número considerado por ele como ideal para

o atual tamanho da empresa.

— Temos um índice de sucesso por volta de 75%, que é alto para esse tipo de transação — disse ele, executivo egresso do antigo banco BBA.

Oficialmente, Souza e os sócios têm o mesmo cargo: o de sócios-gestores. Eles costumam se revezar nas seis salas de reuniões espalhadas pelo andar, onde as negociações são feitas.

— Temos uma estrutura desverticalizada. Não sou presidente da Estáter. Aqui, não temos chefes, não temos hierarquia, temos gestores, que determinam as regras e cobram as pessoas. Mas não significa que vivemos numa anarquia.

Essas regras podem valer até mesmo para os clientes. Souza diz que prefere que as reuniões sejam realizadas na própria Estáter. Como o tempo é um fator crítico em operações que envolvem milhões de reais, ele sabe que a vida seria mais difícil se tivesse de enfrentar a toda hora o caótico trânsito paulistano.

— Não é uma estratégia negocial, mas uma forma prática para gerir o negócio.

No mercado, ele ganhou a fama de agressivo — que na avaliação de alguns poderia ser também autoritário. Souza prefere dizer que é “assertivo desde criança”, um efeito colateral de uma “obstinação” quase patológica de concluir os negócios.

— Essa obstinação é um dos fatores de nosso sucesso — diz, lembrando que muitas vezes é necessário “dar cotoveladas” para que o negócio ande.

Desde que abriu as portas, a Estáter ganhou 28 contratos, dos quais 19 resultaram em negócios. Para o economista Júlio César Gomes de Almeida, da Unicamp, a Estáter aproveitou as oportunidades geradas pela crise financeira global que acabou ajudando os grandes grupos nacionais a se juntarem para competir no mercado global. Ele frisa ainda que esse movimento, que começou antes dos primeiros sinais da crise, mas foi potencializado por ela, também mostra a força das companhias brasileiras que estão aproveitando para se internacionalizar.

— Esse processo não aconteceria se não houvesse um grande grupo varejista como o Pão de Açúcar, ou uma Braskem, do setor petroquímico — salientou Almeida.

Metódico, até os fins de semana são dedicados ao trabalho. Mas há tempo também para os prazeres da vida, como a atividade física, e da família. Corre de seis a dez quilômetros duas vezes por semana, mesma frequência com que joga tênis e faz musculação. Os filhos e a mulher também não perderam espaço, apesar da agenda apertada. Ele diz que não abre mão de buscar

os filhos na escola (“pelo menos três vezes por semana”) e almoçar alguns dias com a família (“moro pertinho do escritório e faço tudo a pé”). A família Souza ganhou recentemente mais um membro: há pouco mais de um mês, nasceu o terceiro filho, desta vez uma menina.

— Em sete anos, fiquei pela primeira vez sem trabalhar durante quatro dias para ficar com o bebezinho — contou, lembrando que o trabalho só rende com “o equilíbrio do bem estar físico, familiar e do trabalho”.

Consultor rejeita rótulo de ‘banqueiro de Diniz’

Sobre a amizade com Abílio Diniz, dono do grupo Pão de Açúcar, diz que tem uma grande admiração pelo empresário, hoje o “rei do varejo” brasileiro, e que aprendeu muito com ele. Souza revela que Diniz não gosta da pecha que ganhou no mercado, que o chama de “banqueiro do Diniz”. O apelido foi cunhado na década de 1990, quando atendia o Pão de Açúcar pelo antigo banco BBA. Apesar do apelido, Diniz considera o amigo “um cara extremamente competente e agressivo”.

— Ele mete a cara. Usando a linguagem do futebol, Souza é um cara como eu que muitas vezes chama o jogo para si — elogiou o empresário.

No ano passado, Souza esteve à frente das negociações do Pão de Açúcar. Primeiro, na incorporação do Ponto Frio e, depois, na surpreendente fusão do grupo de Diniz com a Casas Bahia. Além desses dois negócios, a Estáter também articulou a união da Votorantim com a Aracruz, que formou a Fibria, e a incorporação da Tenda pela Gafisa.

Apesar do sucesso, Souza admite que, em alguns momentos, é preciso “patrolar” (atropelar) para que o negócio deslanche. ■

O QUE ELE PENSA...

“Aqui, não temos chefes, não temos hierarquia. Mas não significa que vivemos numa anarquia.”

“Essa obstinação é um dos fatores de nosso sucesso”

“Moro pertinho do escritório e faço tudo a pé”

“Temos um índice de sucesso por volta de 75%”

PÉRCIO DE SOUZA: em sete anos, quatro dias de folga para comemorar o nascimento da filha