

Crítico do setor ganha voz no plano de recuperação da GM

John D. Stoll e Joann S. Lublin

Durante anos, Stephen J. Girsky ganhou a vida dizendo às três grandes montadoras americanas de Detroit o que elas precisavam fazer para se consertar. Agora, na General Motors Co., ele ganhou a chance de fazer o que dizia. Girsky, que já foi um analista respeitado do setor automotivo do Morgan Stanley e que desde o meio do ano integra o conselho da montadora, foi indicado semana passada para ser assessor especial do presidente, Edward E. Whitacre Jr. Com a escolha, Girsky, de 47 anos, terá bastante influência na tentativa de Whitacre de mudar a cultura empresarial da GM e criar uma estratégia de negócios bem sucedida. O papel de Girsky será "remover" os obstáculos entre o sucesso e a equipe de Whitacre, disse uma pessoa a par da decisão de promovê-lo, e ele terá ampla influência, com um escritório na sede da empresa ao lado de executivos, sindicalistas e autoridades do governo do presidente Barack Obama com os quais já forjou relacionamentos estreitos.

"Steve pode ser muito durão se a situação exigir, mas ele tem um jeito muito bacana de fazer as coisas", disse Jerry York, que já foi conselheiro da GM e conhece bem Girsky. "A coisa mais importante para esta empresa é reconstruir as marcas (e) manter a participação de mercado num nível alto o suficiente para garantir a sobrevivência." Girsky está ciente do papel que exerceu como advogado do diabo na fechada indústria automobilística. Numa palestra de 2007 na Universidade da Califórnia em Los Angeles, onde estudou, ele brincou: "Se eu matasse todos os meus inimigos, não teria nenhum amigo hoje." Por meio de um porta-voz da GM, Girsky se negou a dar entrevista. Whitacre assumiu o volante da GM na semana passada, quando Frederick "Fritz" Henderson demitiu-se devido à pressão do conselho para apressar o passo da reestruturação na montadora. Numa entrevista em novembro, Whitacre citou Girsky como um membro crucial do conselho da GM, que tem 13 integrantes, e disse que usou muito as sugestões de Girsky quando o conselho estudava o que fazer com a combatida marca alemã Opel, e também para saber como analisar as previsões da empresa e o andamento de suas operações. Whitacre deve ficar na presidência executiva durante meses e talvez até por um ano, até que a GM encontre um sucessor. A GM escolheu a firma de colocação de executivos Spencer Stuart para efetivar a busca, segundo pessoas a par da situação. A montadora espera atrair alguém que está no cargo ou que já o ocupou e que tenha ampla experiência mundial em indústria e reestruturação, segundo pessoas a par da situação.

A GM não quis comentar sua busca por um novo diretor-presidente.

Girsky não é considerado candidato ao cargo, embora tenha influência considerável na busca do novo líder da montadora, dizem pessoas a par da questão. Girsky cresceu em Nova York e Los Angeles, onde foi à universidade, e passou a prestar atenção na GM pela primeira vez quando era estudante da Harvard Business School e foi estagiário na montadora.

Depois ele se tornou analista de ações no Morgan Stanley, onde suas apresentações, caracterizadas pelo ritmo frenético dos slides com gráficos mostrando participação de mercado, despesas com incentivos, lucratividade e outros indicadores, eram às vezes feitas a multidões em pé.

No fim de 2005 a GM estava entrando num momento de turbulência e o então diretor-presidente, Rick Wagoner, contratou Girsky como assessor. Numa festa de despedida do Morgan Stanley, Girsky disse a centenas de empregados da parte de vendas, operações e de análise do banco que ele esperava salvar um ícone americano. Todos aplaudiram de pé. Mas como era alguém de fora da cultura insular e resistente a mudanças da GM, Girsky teve dificuldades para marcar presença, disse uma pessoa familiarizada com seu trabalho junto a Wagoner. "Era impossível chegar e dar a Rick e seus subordinados até as menores sugestões, muito menos alertá-los que o navio estava afundando", disse a pessoa.

Em 2006, ele entrou para a firma de private equity Centerbridge Partners, onde chefiou a aquisição alavancada e a reestruturação da fabricante de autopeças Dana Corp. Em outubro de 2008, o presidente do sindicato de metalúrgicos United Auto Workers convocou Girsky para ser seu assessor quando a GM e a Chrysler estavam à beira da concordata.

Naquele mesmo ano, ele criou sua própria firma de consultoria e a GM se tornou sua cliente. Ele a ajudou a fechar o acordo para vender a divisão Saturn, um negócio que acabou indo por água abaixo. A firma de Girsky recebeu US\$ 1 milhão por seus esforços. Agora a GM planeja liquidar a marca.

Ele foi escolhido para o conselho da GM pelo UAW, e ocupou o assento que representa o fundo fiduciário que financia o plano de saúde dos funcionários, dono de 17,5% da GM, e rapidamente deixou a sua marca. Ele integrou o grupo de conselheiros que conseguiu cancelar os antigos planos da montadora de vender a Opel. "Pela minha experiência, há poucas pessoas com conhecimento mais amplo e profundo da indústria e seus participantes", disse Ron Bloom, chefe da força-tarefa do governo Barack Obama para o setor automobilístico



De Wall Street a Detroit	
A carreira Stephen J. Girsky	
1985	Analista assistente de autos da Paine Webber
	Harvard Business School/estágio na GM
1990	Analista do setor automotivo na Paine Webber
1995	Analista do setor automotivo no Morgan Stanley
2000	
2005	Assessor do diretor-presidente da GM Sócio gerente da Center-bridge Industrial Partners
2009	Abre a SJ Girsky e presta consultoria à UAW e a GM

Valor Econômico, São Paulo, 8 dez. 2009, Empresas & Tecnologia, p. B9.