

'Plano que dá frio na barriga'

Marli Olmos

Neste ano, Eduardo Souza Ramos fará a sua 40ª viagem ao Japão. Mas até agora ele não conseguiu conhecer um único templo em Kyoto e nem chegou perto do Monte Fuji. O roteiro, em 19 anos, tem sido sempre o mesmo: chegada a Tóquio no domingo, participa de reuniões de trabalho até quarta-feira e retorno ao Brasil na quinta, com conexão direta para o escritório na zona Sul de São Paulo. Graças à perseverança com que sempre conduziu sua vida e às lições de paciência que aprendeu com o povo oriental, o empresário está pronto para anunciar hoje uma boa notícia aos concessionários: a capacidade da fábrica que ele construiu há 12 anos será dobrada para produzir novos veículos utilitários e o primeiro automóvel Mitsubishi feito no Brasil.

"Um plano de investimentos desse (R\$ 800 milhões) dá mais frio na barriga do que uma prova de mil milhas", diz. A comparação com uma prova esportiva faz sentido nesse caso. Seu escritório é maior do que a maioria. Ele precisa de espaço para alinhar nada menos que 400 trofeus, além de medalhas e outros certificados que comprovam a intensidade de sua atuação esportiva ao longo dos 65 anos da vida.

As premiações foram conquistadas na terra e no mar: referem-se a corridas de automóveis e provas de barco a vela, uma paixão que ele carrega desde os 12 anos. Não se trata, porém, de um simples hobby. O iatismo já levou Souza Ramos a duas Olimpíadas - Moscou, em 1980, e Los Angeles, em 1984. Nos jogos da cidade americana, aliás, ele foi o porta-bandeira brasileiro na apresentação.

Mas foram as provas automobilísticas o aproximaram do seu mais novo sócio: Antonio Carlos Canto Porto Filho. Mais conhecido como Totó Porto, trata-se de um dos diretores do BTG Pactual, o grupo que acaba de comprar uma participação na MMC Mitsubishi do Brasil, nome da empresa da qual Souza Ramos é fundador e sócio majoritário. No mercado financeiro, Totó Porto é reconhecido como o braço direito de André Esteves, o presidente do Pactual. Nas pistas, porém, ele já venceu provas importantes e disputou corridas ao lado de pilotos como Emerson Fittipaldi.

A amizade com Totó Porto começou, no entanto, bem antes, nos tempos de ginásio, no tradicional colégio paulistano Dante Alighieri. Ambos também cursaram a Fundação Getúlio Vargas. Os tempos de FGV, aliás, foram inusitados para Souza Ramos. Já formado em administração de empresas pela respeitável escola, ele foi trabalhar como vendedor de carros.

"Diziam que eu era maluco; e, de fato, eu não entendia por que precisava ter estudado na FGV para ser um vendedor de automóvel", lembra hoje. O emprego foi compulsório. A loja pertencia ao pai, Gil Souza Ramos, que hoje, aos 93 anos, ainda trabalha em uma das concessionárias da família.

Além da loja de carros importados da marca Volvo, Gil também começou a se dedicar à fabricação de carrocerias para ônibus. A paixão do filho pela "criação" de automóveis vem dessa época. "Um dia vi meu pai transformar um sedã numa station wagon", conta. A fórmula deu certo. Gil conseguiu vender pelo menos 300 unidades. Dez anos atrás, mais ou menos, Souza Ramos reconheceu um desses veículos em um ferro velho e o comprou imediatamente.

O acordo com o BTG Pactual não é o primeiro a reunir Souza Ramos e Totó Porto em uma sociedade. Foi justamente uma parceria que os lançou para o mundo dos negócios. Por volta da década de 70 se juntaram para abrir uma concessionária de motocicletas Honda próxima ao Shopping Center Iguatemi, não muito longe do atual escritório do grupo financeiro. Mas, naquela vez, os sócios seguiram rumos distintos. Totó foi para o BCN, onde acabou assumindo o cargo de vice-presidente. Dali, ele foi para o Pactual. Já Souza Ramos seguiu a trilha do mercado dos veículos, de onde não saiu mais.

Das motos, o empresário resolveu abrir uma concessionária Volkswagen. Pouco depois foi para a rede Ford, onde está até hoje. É o maior revendedor da Ford Caminhões do país. Nessa troca

de bandeira, sentiu necessidade de mais espaço. Comprou um imóvel num lugar tão esquisito e isolado que o endereço era "dois mil metros depois do Corinthians". Para quem duvidar, ele ainda guarda o recorte do anúncio.

Era preciso fazer algo diferente para chamar a atenção e levar os clientes até a loja afastada. Foi aí, então, em 1982, que Eduardo Souza Ramos entendeu por que os anos de estudo na FGV não tinham sido em vão. Inspirado no pai, ele criou a SR Veículos Especiais. Assim como a extinta a Dacon, a "transformadora" de veículos teve seus tempos de glória na época da "carroças". Com o mercado fechado, havia demanda por carros diferentes, que nasciam a partir de algum existente.

O empresário começou na atividade ao criar um modelo conversível do Corcel. "Mas não teve sucesso", lembra. As coisas começaram a melhorar quando percebeu que poderia criar uma cabine dupla numa picape Ford. Foi até ao presidente da companhia para ganhar apoio, lembrando que a concorrente GM já tinha uma.

Com a abertura do mercado, em 1991, Souza Ramos e um sócio, Palo Ferraz, também amigo das competições esportivas, procuraram uma marca que quisesse vir para o Brasil. Eles queriam ser importadores dos carros que, após anos de mercado fechado, finalmente, entrariam no mercado brasileiro. Foi aí que começou o namoro com a japonesa Mitsubishi. A representação da marca pelo grupo MMC começou em 1991. Alguns anos mais tarde, o grupo brasileiro apresentou aos japoneses a proposta da fábrica, em Catalão, município de Goiás.

Os japoneses concordaram em vender a tecnologia de veículos Mitsubishi feitos no Japão. Mas ficou na mão do grupo brasileiro todo o investimento - construção do prédio, compra dos equipamentos e produção e distribuição dos veículos. A montadora japonesa ganha também até hoje com a venda de componentes que ainda são importados para a produção dos veículos em Goiás.

A fábrica de Souza Ramos e de seu sócio minoritário começou discreta e simples, com a produção de 14 mil veículos por ano. Hoje são feitas 50 mil unidades derivadas de uma picape e de um utilitário esportivo. Paulo Ferraz assumiu a presidência executiva quando Souza Ramos completou 60 anos.

Souza Ramos foi conquistando a confiança da montadora japonesa pouco a pouco. A cada viagem a Tóquio ele leva um arsenal de dados das condições econômicas e do mercado de veículos no Brasil e retorna com um novo aval da direção da companhia para avançar em novos projetos. Tem sido assim nos últimos anos.

O último investimento, que ampliou a produção em Catalão, envolveu em torno de R\$ 400 milhões. Com o novo plano de R\$ 800 milhões, que será detalhado aos concessionários hoje, em São Paulo, o volume de recursos desembolsado pelo grupo brasileiro chega a R\$ 1,7 bilhão.

A diferença, desta vez, é a chegada do novo sócio. Souza Ramos e Totó Porto voltaram a se encontrar em corridas há cerca de oito anos. Formaram até uma equipe, a "Old boys". A paixão pelos carros não acaba. Também se encontram em eventos sociais e são vizinhos de casas de lazer na área rural.

Tempos atrás, Souza Ramos ficou sabendo que o grupo BTG Pactual atuava na administração de empresas, como a TAM. "Será que você me ajuda lá na Mitsubishi?", perguntou um dia o amigo a Totó. "Havia chegado a hora de transformar um pouco a empresa, dar passos mais largos, deixar de ser tão familiar", diz.

Quando Paulo Ferraz deixou a sociedade, Souza Ramos voltou a procurar Totó. "Será que além de ajudar a administrar, o BTG Pactual também não teria interesse em ser sócio?". A resposta foi sim.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 17 mar. 2010, Empresas & Tecnologia, p. B8.