

Negócio sai sem intermediação de bancos

Mariana Barbosa

Não teve o BTG de André Esteves nem outro banco de investimentos ou mesmo a consultoria financeira Estáter, de Pêrsio de Souza, que assessoraram as mais importantes operações de fusão e aquisição no Brasil nos últimos anos.

As negociações para a criação da segunda maior rede varejista de eletroeletrônicos do país foram conduzidas pelos próprios empresários. Os contratos, elaborados pelos departamentos jurídicos das próprias empresas.

A única consultoria de renome contratada foi a PricewaterhouseCoopers, que auditou as contas das duas companhias.

O mineiro Ricardo Nunes conta que ligou para o baiano Luiz Carlos Batista no início de janeiro -um mês depois do anúncio da união de Casas Bahia e Ponto Frio- e propôs uma associação. A sintonia foi imediata, diz Nunes. Nos três meses seguintes, reuniram-se dia e noite para se conhecer, para conhecer a empresa um do outro, desenhar a fusão e traçar as estratégias futuras.

Os encontros aconteciam ora na casa de Batista, em Salvador, ora na chácara de Nunes, em Belo Horizonte. Na última semana, os dois praticamente se mudaram para um flat na rua Bandeira Paulista, no Itaim, em São Paulo. "Ficamos tão juntos que até dormimos no mesmo quarto", contou Nunes.

O acordo foi assinado na noite da sexta-feira passada. No domingo, as famílias Batista e Nunes -em um grupo de cerca de 20 pessoas- se reuniram no restaurante A Figueira, no bairro dos Jardins, para celebrar a união. "A amizade que criamos nesse período foi muito grande. Sofremos igual, lutamos igual. Estou acreditando no sucesso dessa união", disse Nunes.

Eles não escondiam uma certa emoção de estar diante de toda a "imprensa nacional", reunida no Hotel Unique. "Hoje é o dia mais feliz da minha vida. Jamais imaginei que chegaria até aqui", afirmou Batista depois de contar que "o início foi difícil": "Não tinha capital de giro, ia com meu próprio caminhão fazer as entregas".

Sapato e mexerica

Nos anos 80, Batista assumiu a rede de lojas de sapatos fundada pelo pai em 1959 e a transformou, anos depois, na maior rede de eletroeletrônicos do Nordeste. Já Nunes perdeu o pai ao 11 anos e sua escola foi a rua, "vendendo mexerica do sítio no sinal".

"Montei a Ricardo Eletro aos 18 anos. Eu vinha para a Galeria Pajé, na rua 25 de Março, várias vezes por mês e não tenho vergonha de falar que tenho a mão calejada das bolsas de náilon que eu carregava cheias de mercadoria."

Avessos ao mundo dos bancos de investimento, os dois sócios nem pensam em abrir capital na Bolsa de Valores. "Isso está descogitado [sic] neste momento", disse Batista. "Ser uma empresa de capital fechado, para nós, é uma grande vantagem", completou Nunes.

Na nova sociedade, Batista será o presidente do Conselho Executivo. Nunes presidirá a companhia. "Eu gosto de venda, gosto de ficar na linha de frente, visitando as lojas", disse Nunes. "O Luiz tem mais a visão estratégica."

Fonte: Folha de S.Paulo, São Paulo, 30 mar. 2010, Dinheiro, p. B4.