

O novo dono da Parmalat

Fonte: Istoé Dinheiro – 07/06/2006

Preste atenção no senhor que exibe esse largo sorriso na foto ao lado. Seu nome é Marcus Alberto Elias. Ele tem 47 anos e motivos de sobra para estar animado. Desde a semana passada, Elias passou a ser conhecido como o novo dono da Parmalat do Brasil. Pagou “apenas” R\$ 20 milhões para levar uma empresa que fatura R\$ 1 bilhão. E, de quebra, livrou a Parmalat de dívidas de R\$ 900 milhões - sem colocar a mão no bolso. Pois o homem que fez essa engenharia financeira é discreto e pouco conhecido fora dos círculos estritamente financeiros. Elias controla a gestora de recursos Latin America Equity Partners (Laep Brasil), especializada na aquisição e reestruturação de empresas em dificuldades. Ele começou a se interessar pela Parmalat em 2003, quando a companhia italiana foi tragada por um escândalo contábil. Desde então, o financista (Elias recusa o rótulo de banqueiro) tem gasto horas a fio devorando informações sobre o setor lácteo. Agora, é hora de mostrar o que sabe. A intenção do empresário, que acumulará a presidência do Conselho de Administração, é resgatar os áureos tempos em que a Parmalat faturava R\$ 1,6 bilhão e dominava 17,5% do mercado de leite longa vida (UHT) e 6,2% do segmento de sucos prontos. Hoje, essas participações não passam de 7,4% e 3,2%, respectivamente. A receita inclui o lançamento de produtos complementares à linha atual e reforço das marcas regionais (Glória, Lacesa, Alimba e Kidlat) e da área de sucos e chás prontos para beber (Santal). Não está descartado, ainda, o ingresso no nicho de isotônicos, dominado pelo Gatorade, da Pepsi.

O empresário sabe que para voltar à liderança do setor de UHT terá de encarar potências como a gaúcha Elegê, controlada pelo Grupo Avipal. “Por isso mesmo chamei especialistas em gestão, agronegócio e relacionamento com o varejo. Essa equipe definirá o plano estratégico”. Eis o time: Gabriel Salomão (ex-presidente da Sucos Del Valle), John Scott (ex-dirigente da Refinações de Milho Brasil), Alysson Paulinelli (ministro da Agricultura no governo Geisel) e Eduardo Moraes (sócio da Laep). Além deles, Elias conta com uma espécie de “cheque especial” de seus sócios capitalistas: fundos de investimento sediados nos EUA. Os nomes dos parceiros ele não revela. Mas garante que não vai se desfazer da Parmalat após a reestruturação, como é praxe em operações desse tipo. “Viemos para ficar”, assegura.

As linhas mestras do plano de resgate já foram definidas. Em primeiro lugar, haverá poucas mudanças no quadro diretivo. Um bom exemplo disso é a manutenção de Othniel Rodrigues Lopes no cargo de superintendente. Elias também pretende adotar um plano agressivo de remuneração, baseado no cumprimento de metas. Com isso, espera elevar a auto-estima da equipe. “Uma companhia bem capitalizada e bem gerida possui vantagens competitivas em relação às demais”, filosofa. Tamanho empenho faz todo sentido. É que, apesar de possuir ativos até na Polônia – a rede atacadista de alimentos Eurocash –, a Laep tem na Parmalat a maior tacada de sua história. A empresa poderá re-presentar uma virada na carreira de Elias e de seus sócios, que deixaram posições em bancos de investimentos, na década de 90, para tentar carreira solo. Na lista de corporações que já estiveram sob seu comando

figuram: Unidas Rent a Car, Camil Alimentos, GDC Alimentos (Gomes da Costa) e TendTudo, rede de material de construção. “Jamais conheci o fracasso. Todas as nossas tacadas foram certeiras e isso vai se repetir com a Parmalat”, diz o imodesto Elias.

Pode parecer arrogância, mas não deixa de ser verdade. É que apesar do pequeno tamanho, a Laep tem a possibilidade de levantar junto aos parceiros até US\$ 300 milhões. Sob o comando de Elias, a rentabilidade das empresas geridas pela Laep oscilou entre 30% e 200% ao ano. Com um currículo dessa envergadura, ele se sentiu à vontade para enfrentar pesos-pesados do setor financeiro (o fundo GP Investimentos, com patrimônio de US\$ 1 bilhão) e do segmento lácteo (o Grupo Lala, do México, que fatura US\$ 1,5 bilhão) na briga pela Parmalat. Elias venceu a parada graças à sua habilidade de negociador, reconhecida até pelos desafetos. “Ele tem paciência para discutir, por horas a fio, as questões mais complexas”, diz um dos executivos que participaram da disputa.

Foi assim que ele convenceu os bancos credores da Parmalat a trocar um débito de R\$ 900 milhões por um cheque à vista no valor de R\$ 120 milhões, um deságio de 87%. Para isolar os mexicanos da Lala, o financista se aliou à Perdigão. A processadora de carnes entrou em cena porque tinha interesse em ficar com a Batavo (da qual a Parmalat controlava 51%). Pagou R\$ 101 milhões. Elias usou o dinheiro da Perdigão para inteirar o valor necessário para quitar a fatura com os bancos. O “casamento” Perdigão-Laep foi patrocinado pelo Banco Pactual, contratado para intermediar a venda. Resumo da ópera: Elias ficou com a Parmalat, fazendo um desembolso de R\$ 20 milhões, além de usar um dos ativos do próprio grupo, as ações da Batavo, para se livrar dos papagaios. Uma jogada de mestre.