

19/09/2014 - 05:00

Telefônica fecha compra da GVT por quase R\$ 22 bi

Por **Graziella Valenti**

Amos, após criar US\$ 10 bilhões de valor: "Ainda tenho paixão pela GVT e responsabilidade com os funcionários"

O israelense Amos Genish, presidente da GVT, acompanhou orgulhoso ontem, à distância, o fechamento de um ciclo para a companhia que fundou, ao lado de seu conterrâneo Shaul Shani, a partir de um investimento inicial de R\$ 100 mil numa licença de telefonia, em 1999. O grupo espanhol Telefônica e a controladora da GVT desde 2009, a francesa Vivendi, assinaram os termos definitivos do negócio de quase R\$ 22 bilhões decidido em 28 de agosto.

No acordo final, ficou acertado que a Vivendi receberá € 4,66 bilhões em dinheiro, mais uma fatia de 7,4% do capital da Telefônica Vivo, equivalente a € 2 bilhões pelo fechamento do pregão de quarta-feira, e mais uma participação de 5,7% na Telecom Italia, avaliada na bolsa em € 1 bilhão. O grupo francês colocou cerca de R\$ 10 bilhões no país - compra e investimentos na GVT. Levou mais do que o dobro para casa em só quatro anos.

Trata-se do maior investimento estrangeiro em ativos brasileiros, pelo menos, desde a década de 80, segundo dados do Credit Suisse. E da maior fusão em oito anos.

Genish controlou a GVT até 2009, quando a Vivendi pagou R\$ 7,7 bilhões para entrar no setor de telefonia no Brasil.

Mesmo após acumular fortuna superior a uma centena de milhões de dólares, aceitou continuar só como executivo, à frente da empresa que criou. Shani saiu após a transação. "Não é e nunca deve ser só por dinheiro. A GVT foi e ainda é um projeto de vida."

A história pode se repetir. Genish contou com exclusividade ao **Valor**, que foi convidado por José Maria Palette, presidente operacional da Telefônica, para continuar à frente da GVT.

Porém, o empreendedor ainda não tomou sua decisão. Tem também em mãos a oferta de Vincent Bolloré, presidente do conselho de administração da Vivendi desde junho, para cuidar de assuntos estratégicos, a partir de Paris. Bolloré e Genish ficaram muito próximos.

Ele acredita que poderá decidir sem pressa, enquanto aguarda a aprovação dos órgãos reguladores do setor (Anatel) e da concorrência (Cade). "Ainda tenho paixão pela GVT e responsabilidade com os funcionários. Vou avaliar seriamente as ideias da Telefônica."

O namoro com a Telefônica é antigo. O grupo espanhol sempre foi visto como principal candidato a casar com a GVT. Houve tentativas de aquisição em 2005 e a disputa pública em 2009, da qual a Vivendi saiu vencedora.

Desta vez, ainda em junho deste ano, o grupo espanhol levou à Vivendi o interesse pela GVT. Um time de executivos esteve em Paris para falar do assunto. A resposta da Vivendi foi que não havia interesse na venda. Embora tenha existido nova aproximação em julho, nenhuma negociação teve início.

O que ninguém sabia naquele momento era que desde maio a GVT se aproximava da Telecom Italia. De um jantar no Rio de Janeiro, em 27 de maio, Genish e Marco Patuano, presidente da companhia italiana, saíram convencidos de que uma associação fazia sentido.

A opção era vista como um aumento da exposição da Vivendi ao Brasil e à telefonia, segmento do qual vinha saindo. Em abril, vendera, por € 17 bilhões, a operadora móvel SFR, na própria França. Mesmo assim, Bolloré deu aval a Genish. Novos encontros com Patuano aconteceram no fim de julho. E foi dada a largada ao trabalho de análise das sinergias numa fusão.

Foi nesse momento que a Telefônica soube das conversas e decidiu surpreender. Lançou, em 5 de agosto, uma oferta não solicitada, forçando a Vivendi a avaliá-la.

Foi quando entraram em cena os bancos contratados pela GVT. José Olympio, presidente do Credit Suisse, cuidou do assunto pessoalmente. A relação com Olympio é antiga. Foi quem conduziu desde a reestruturação da dívida, em 2004, até a venda à Telefônica, passando pela abertura de capital em 2007 e pela alienação à Vivendi. Santiago Rubin, do Goldman Sachs, também viu tudo de perto.

No mundo financeiro, comenta-se que não houve nenhuma empreitada de geração de valor semelhante à da GVT no Brasil: US\$ 10 bilhões em 14 anos, do zero.

A madrugada parisiense de 27 para 28 de agosto foi longa. A noite de sono, curta. Ninguém descansou mais de três horas. Mas todos saíram satisfeitos.

Genish sempre reforçou o prazer de saber que agregou competição ao setor. Para ele, embora este seja o fim de um ciclo para a GVT, o caminho da concorrência segue. "Ajudará a Telefônica a ter mais sucesso na competição nacional com operadoras integradas."

Excluída a pequena sobreposição no Estado de São Paulo, a GVT traz rede à Telefônica em 135 cidades. Em TV por assinatura, juntas, somam 1,5 milhão de clientes - muito aquém, mas com novo fôlego, aos 10 milhões da Net, controlada pela gigante Telmex. Desde 2012, os investimentos da GVT diminuíram por conta da perda de apetite da Vivendi pelo setor.

Genish não disfarça a satisfação com todo o projeto GVT. Mas se tudo dependesse só dele, a empresa iria ainda mais longe sozinha. Em seus sonhos, faria uma nova e grande abertura de capital, para obter até R\$ 5 bilhões, e ingressaria na telefonia móvel com as licenças de 4G, para conseguir ter a oferta completa de serviços.