

United Technologies inicia vida pós-David, lenda entre executivos

J. Lynn Lunsford

Louis Chênevert será promovido hoje ao cargo que transformou George David (abaixo) num dos executivos mais admirados do mundo. Zuma Press George David está tão associado ao sucesso da United Technologies Corp. que alguns de seus principais subordinados, reunidos numa festa algum tempo atrás, brincaram que tinham instalado sensores de pressão no piso do escritório dele. Se mais do que três sensores fossem ativados de uma vez, isso significaria que o chefe sofrera um colapso. "Meu corretor está instruído a vender imediatamente todas as minhas ações da UTC", declarou um deles.

Essa é exatamente a idéia que David vem trabalhando para mudar antes da sua planejada aposentadoria, depois de 16 anos à frente do conglomerado americano, que tem sede em Hartford, Connecticut, e é dono de marcas como os elevadores Otis, as turbinas a jato Pratt & Whitney, os helicópteros Sikorsky e os condicionadores de ar Springer Carrier. Hoje, o diretor-geral e de operações, Louis Chênevert, escolhido por ele como seu sucessor, deve ser promovido a diretor-presidente numa reunião do conselho em Montreal.

Chênevert, de 50 anos, é o primeiro a reconhecer o desafio de substituir uma lenda. David não só elevou o valor de mercado da United Technologies de US\$ 6 bilhões para cerca de US\$ 69 bilhões. Ele também tem uma personalidade impressionante, como a de um homem renascentista que pode fazer de tudo, de discutir teoria econômica internacional a pilotar um iate de corrida de 90 pés pelo Atlântico Norte no meio de uma tempestade (ele fez as duas coisas).

"Se eu tentar ser o George, vou fracassar. Tenho de dar meu próprio tom", diz Chênevert, que promete continuar conseguindo crescimento de receita e lucros de dois dígitos. Ele acrescenta que não pretende fazer nenhuma mudança drástica e vai basicamente seguir a fórmula que funcionou tão bem até agora. "Não há nada errado com a mão de cartas que recebi", afirma.

Corbis David, que fez 66 anos na segunda-feira, deve continuar como presidente do conselho por um ano ou dois. Ele também continuou ativo até o último minuto, arquitetando uma oferta hostil pela fabricante de caixas e urnas eletrônicas Diebold Inc. no mês passado. Mas ele afirma que Chênevert é quem vai dar as cartas. "Investi totalmente no sucesso do Louis", acrescenta.

Harold Wagner, líder dos membros independentes do conselho da United Technologies, diz que o conselho está satisfeito com o progresso de Chênevert desde que ele foi promovido a diretor-geral e observa que ele "cresceu muito bem no cargo". Wagner, que deve se aposentar do conselho depois da reunião de hoje, diz que, além de Chênevert, as diretorias de cada unidade da empresa são "fortes e ricas" em líderes.

Chênevert foi diretor-geral da Pratt & Whitney antes de ser alçado, em 2006, a diretor-geral e de operações do grupo, assumindo o dia-a-dia da companhia. No primeiro ano, ele foi gradualmente ganhando destaque enquanto se enfronhava nas diversas unidades operacionais da empresa - Pratt, Otis, Carrier, Sikorsky, UTC Fire & Security e UTC Power.

No segundo ano ele passou a maior parte do seu tempo em reuniões com investidores e clientes, muitos dos quais demonstraram apreensão com sua comparativa falta de experiência. David respondeu enfatizando o conhecimento de Chênevert em manufatura. "Posso entrar numa fábrica e, em 15 minutos, lhe dizer se as coisas estão funcionando direito", diz David. "Louis faz isso em 15 segundos."

De qualquer forma, a empresa contratou tutores particulares para ajudar o franco-canadense a parecer mais à vontade quando responde publicamente a perguntas inesperadas. Numa reunião com analistas, em fevereiro de 2007, Chênevert fez sua apresentação com apenas um cartão de

anotações nas mãos, mas tropeçou ao responder às perguntas, o que levou David a interferir e terminar algumas respostas.

Em dezembro, na reunião de fim de ano da empresa com os mesmos analistas, ele estava mais à vontade, tomando por base sua experiência em cada uma das unidades da companhia para salpicar suas respostas com exemplos específicos. Dessa vez, David não precisou ajudar.

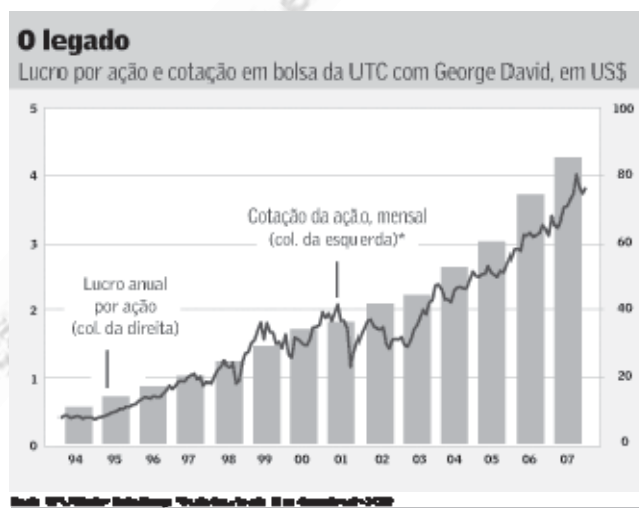
"Entendo que seja importante para as pessoas se sentirem à vontade comigo", disse Chênevert depois dessa última reunião, "mas esse trabalho não tem a ver realmente com glamour e show. As pessoas vão fazer fila por causa dos nossos resultados."

Sob a chefia de David, o lucro por ação da UTC teve aumentos de dois dígitos todos os anos, com exceção de 2001 e 2003, quando foi atingida por uma retração na indústria aeroespacial. Nos últimos dez anos, a empresa também reduziu seu impacto ambiental, cortando 20% das suas emissões de dióxido de carbono mesmo tendo dobrado de tamanho.

Mais recentemente, David deu início à oferta hostil de US\$ 2,63 bilhões pela Diebold, que recusou repetidamente a oferta por considerá-la inadequada, mesmo que representasse um ágio de 66% sobre a cotação de suas ações antes da oferta.

David diz que embora a UTC acredite que a Diebold vai se encaixar bem na sua carteira de serviços para edifícios, a negociação "não é, de jeito nenhum, um último suspiro" da parte dele. "Para começar, não é um acordo gigantesco em termos de tamanho", diz ele.

Chênevert não esconde sua vontade de expandir a nova divisão antifogo e segurança, que no ano passado produziu receita de US\$ 5,8 bilhões. Mas os investidores não devem achar que ele vai tentar deixar sua marca imediatamente com a busca de uma aquisição maior, diz ele. Em vez disso, seu plano é continuar eliminando desperdício das operações de manufatura da empresa, fórmula que já rendeu lucros antes.



Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 9 abr. 2008, Empresas, p. B9.