

A vida após a fusão que nunca aconteceu

Adriana Mattos

Roland Berger e Deloitte driblam efeitos do negócio desfeito e traçam planos que envolvem o Brasil

A empresa já tinha nome e presidente nomeado para o cargo. Surgiria para ser a segunda maior consultoria do mundo, atrás apenas da McKinsey. Batizada de Roland Berger Deloitte Strategy Consultants, o grupo criado da união da alemã Roland Berger com a Deloitte Touche Tohmatsu, sediada em Londres, foi o negócio mais anunciado do ano no setor. Em 20 de novembro informaram que estavam em "avançadas negociações". Dois dias depois, tudo foi desfeito.

Sem muitas explicações, "quase 100%" dos 172 sócios decidiram deixar tudo como estava, declarou a Roland Berger. Poderiam, dessa forma, manter a "independência e a cultura da empresa", disse na época o fundador da empresa alemã, Roland Berger, de 73 anos.

Um balde de água fria dessa proporção em negócios desse peso raramente acontece. Nos bastidores, Roland Berger e Deloitte agiram para evitar que uma má interpretação do ocorrido afetasse o dia a dia dos negócios. O comando da Deloitte, consultoria de €7,5 bilhões e expansão de 15% ao ano, enviou à linha de frente de seus principais escritórios pelo mundo, um e-mail informando que a empresa continuava mantendo foco na expansão via aquisições. Tratou ainda de anunciar que o grupo planeja contratar 250 mil pessoas no mundo até 2015. E um dos executivos chegou a comentar, dias atrás, que a consultoria não havia desistido da compra.

Ricardo Balkins, da Deloitte no Brasil: "Com a fusão, ganharíamos muito em termos de planejamento estratégico"

Os planos das empresas começaram a ficar mais claros nos últimos dias, depois que a poeira baixou. "Com a fusão, ganharíamos muito em termos de planejamento estratégico. A Roland Berger é muito forte nisso. Sem eles, a ideia é trabalhar para avançarmos nisso", diz Ricardo Balkins, diretor da consultoria Deloitte no Brasil.

Com o negócio, a Deloitte ganharia naquilo que a empresa alemã tem de melhor - uma atuação muito forte no seu país de origem, assim como na França e na China. A receita, por sócio, da Roland Berger no Brasil cresceu 30% neste ano.

Com a Deloitte, a Roland Berger ganharia passe livre para os mercados dos Estados Unidos e Reino Unido. São regiões onde não há um sinal consistente de retomada econômica, mas o fato é que os grupos sediados nesses países têm filiais no mundo todo - e a presença da Deloitte funciona como uma barreira de entrada poderosa. Portanto, a parceria viria em boa hora para a empresa alemã que, em 2008, faturou €670 milhões e no ano seguinte, embolsou €616 milhões (um valor que equivale a menos de 10% da receita mundial da Deloitte na área de consultoria).

"Somos a noiva que toda a empresa gostaria de ter. Mas ainda podemos ganhar mais terreno em certos mercados", diz Rodrigo Dantas, sócio da Roland Berger no Brasil. "Precisamos ganhar uma posição que nos pertence por direito e isso inclui o mercado brasileiro".

No Brasil, a alemã diz que está avaliando todas as possibilidades para crescer de forma mais rápida, e isso inclui aquisições de empresas. Desenvolver áreas que a companhia também tem atuação menos representativa, como em infraestrutura e na área de consumo é outra meta.

Como pano de fundo desse quase casamento desfeito, há momentos dignos de cena de cinema. Ao perceber que a Roland Berger poderia ser fundida à Deloitte, o fundador da consultoria alemã, que completou 73 anos no dia que a fusão seria anunciada, foi de surpresa à reunião de acionistas para dizer que era contra o negócio. Ele disse que colocaria €50 milhões no negócio como forma de capitalizar a companhia. Teria conseguido, com isso, mudar

o desfecho da reunião. Pelo menos, por enquanto, as duas empresas permanecem em campos opostos.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 8 dez. 2010, Empresa, p. B4.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais