



Gerenciando Fusões com Sucesso

A onda de fusões não vai desaparecer. Muito já foi escrito a respeito dos aspectos financeiros destas operações mas pouca atenção foi dada à importância do elemento humano no sucesso das mesmas. Gerenciar fusões com sucesso requer uma eficiência absoluta na gestão das pessoas envolvidas.

A Chave do Sucesso

Junte as pessoas da empresa sendo comprada e as da compradora o mais cedo possível. Discuta as questões dos benefícios da fusão aberta e francamente. Se a Empresa A é forte em vendas e está absorvendo a Empresa B que é forte na capacidade de distribuição, faça que o pessoal de distribuição da Empresa A escute a equipe correspondente da Empresa B. Também faça que a equipe de vendas da Empresa B entenda a oportunidade de aprender com a Empresa A.

Você provavelmente terá que reduzir o quadro de pessoal. A redução de custos via combinação de tarefas redundantes é um dos objetivos das fusões. O truque é eliminar os indivíduos menos preparados a contribuir para a nova organização e reter os melhores profissionais. Faça com que a avaliação dos "melhores" seja igual nas duas empresas. Afinal de contas, você não quer perder um talento da Empresa B para ficar com uma pessoa medíocre da Empresa A só porque esta última é quem está comprando a primeira.

Seja honesto com as pessoas. Todos apreciam franqueza. Podemos não gostar que o nosso emprego esteja sendo eliminado, porém é preferível ter esta informação no início do processo do que no Dia D. Ainda mais depois de ter ouvido ao longo do tempo que nosso emprego estava "garantido" e que não haveria nada a temer!



ARTIGOS

A fusão de empresas com suas políticas, procedimentos e culturas diferentes vai criar estresse para todos envolvidos. Os "sobreviventes" terão que se adaptar à novas pessoas, novos procedimentos e, possivelmente, mais trabalho – além da perda do convívio com alguns colegas e amigos.

Seja realista no planejamento de atividades. Considere uma redução inicial na produtividade das pessoas uma vez que as mesmas estarão enfrentando muitas mudanças. Espere perder alguns bons funcionários que não estarão confortáveis com a nova organização. Dê a você e a seu departamento um tempo para se adaptar às mudanças e depois voltar a toda velocidade.

"Walk the Talk"

Se nós gerentes acreditamos que nossas equipes formam o ativo mais importante da empresa, então temos que tratá-los como tal. Uma fusão ou aquisição nos dá uma oportunidade de tratar bem nossos funcionários sendo honestos, mantendo-os no circuito e repassando as informações assim que estiverem disponíveis. Faça isto e você conseguirá manter os melhores funcionários da empresa que você está comprando, como também de sua própria organização.

Marco A. França, sócio da DealMaker Ltda.