

Momento é propício a fusões

Do segundo semestre de 1995 até o fim do primeiro semestre de 1996 o Brasil viveu uma fase de muitas fusões e aquisições de empresas, movimentando as consultorias. Marcelo Gomes, gerente de "corporate finance" (finanças corporativas) da Ernst & Young, avalia que a empresa brasileira tem mercado, mas não tem recursos para investir em tecnologia, o que leva às associações com grupos estrangeiros.

Gomes diz que com moeda forte e economia estável o Brasil pós-Plano Real atraiu a atenção dos investidores, o que levou a uma onda de aquisições, fusões e "joint ventures". Para ele, os setores de autopeças e bancário foram os que mais sofreram esses efeitos de adequação de mercado. A Ernst & Young calcula que houve um crescimento de 40% sobre o número de negócios envolvendo fusões e aquisições.

As empresas de consultoria

também se adaptaram à tendência de globalização da economia, que exige uma nova demanda de produtos e serviços uniformizados mundialmente.

A evolução tecnológica tornou o ciclo de vida dos produtos e serviços muito mais curto, o que torna inevitável uma maior preocupação com o treinamento. "Triplificamos os investimentos em treinamento", diz Rogério Brecha, sócio da Ernst & Young, que vê com otimismo o crescimento do setor de consultorias, impulsionado pelos investimentos em negócios na Ásia e América Latina.

"Hoje, a empresa que é atendida por nós precisa se reestruturar para enfrentar a concorrência e estabelecer uma relação de parceria, em que os consultores estão cada vez mais próximos e fiéis às empresas, vivendo a rotina diária do cliente", diz Brecha.

Outra causa do aumento na procura por serviços de consultoria, segundo o sócio da Ernst &

Young, é o processo de privatização. "Nos últimos três anos temos trabalhado muito na avaliação das estatais e temos muita experiência acumulada do passado na Europa. Mesmo após a privatização, o novo dirigente continua precisando dos nossos serviços porque é inevitável uma adaptação ao mercado e à concorrência, que exige saneamento financeiro e mais investimentos em treinamento e estratégia de planejamento.

O sócio responsável pela consultoria tributária da Ernst & Young, Luiz Guilherme Frasão, entende que as disputas judiciais, embora menos frequentes, continuam muito importantes, porque são parte do planejamento tributário das empresas. "Regras mais estáveis geram menos brigas na Justiça, e hoje a empresa pensa duas vezes antes de ajuizar uma ação", diz Frasão, que aponta os planos Verão e Real e o PIS como grandes fontes do contencioso fiscal.

(A.G.)