

O TREINADOR

Conheça o consultor que fala de igual para igual com a

ALEXANDRE TEIXEIRA

Mathias Mangels, sócio da consultoria Symnetics, tornou-se uma eminência parda na indústria nacional. Tem pilotado projetos de gestão de estratégia em boa parte dos grandes grupos brasileiros, como Gerdau, Petrobras, Oxiteno, Camargo Corrêia, Aracruz, Bahia Sul, Brasil Telecom, VCP e Ultragás. Sua especialidade é fazer algo aparentemente simples: tornar

mais produtivo o trabalho de conselheiros e altos executivos, para garantir que as estratégias traçadas por eles saiam efetivamente do papel e cheguem ao chão de fábrica. Foi assim na Gerdau, que, em abril de 2001, contratou a Symnetics para reforçar o planejamento estratégico na sua operação de aços longos. A preocupação era levar as táticas de melhoria contínua dos processos para todas as áreas envolvidas na operação – da presidência aos responsáveis pela compra de sucata. Decidiu-se pela descentralização. A divisão Longos Brasil foi desdobrada em sete áreas de negócio, 12 unidades industriais e três células de serviços. “Hoje, toda a organização conhece a estratégia”, afirma Mangels. Na Petrobras, o método da consultoria fez com que as discussões sobre a estratégia da companhia passassem a contar com mil participantes. Antes, menos de 20 executivos se envolviam nesse processo. Por trabalhar ao lado dos craques das corporações, orientando a armação de suas jogadas, Mangels se define como treinador. Treinador de empresas.

Ok, mas o que é que Mangels e sua Symnetics têm que as outras consultorias não têm? Para começar, *pedigree*. A família Mangels é uma das grifes reconhecidas e reconhecíveis da indústria brasileira. Max Mangels, o avô de Mathias, criou a metalúrgica que leva seu nome em 1926 e tornou-se sócio do seletor clube de pioneiros da industrialização no País. O próprio Mathias trabalhou na fábrica das conhecidas rodas Mangels, que hoje é presidida por seu primo Robert.

Por tudo isso, ao contrário da maioria dos consultores, ele conversa de igual para igual com empresários como Paulo Cunha, do grupo Ultra, e Jorge Gerdau. Esta familiaridade lhe permite expressar opiniões bastante polêmicas sobre os bastidores do mundo empresarial. Por exemplo: reuniões de conselho de administração, segundo ele, são quase sempre dominadas pela fofoca. “Executivos desse nível, em geral, são vedetes”, nota Mangels. Ele cita uma pesquisa com as 500 maiores empresas brasileiras, segundo a qual menos de 5% das estratégias de gestão formuladas são realmente adotadas. Foi nesta grave lacuna que o consultor viu espaço para crescer. “Nosso foco é a implantação do projeto”, diz.

Em “consultês”, o trunfo da Symnetics chama-se Balanced Scorecard, um método desenvolvido na Harvard Business

School para fazer com que a visão de futuro da empresa seja traduzida em metas objetivas que podem ser perseguidas – e cobradas – no dia-a-dia. Representante exclusiva na América Latina de uma associação chamada Balanced Scorecard Collaborative, a Symnetics já rompeu há algum tempo as fronteiras brasileiras. Na quarta-feira, dia 1º de outubro, a consultoria inaugura um escritório na Colômbia, que atenderá também Venezuela, Equador e Panamá. É a quarta filial estrangeira da consultoria, que já tem unidades na Argentina, no Chile e no México. Entre os principais clientes da Symnetics fora do Brasil, destaca-se o presidente mexicano Vincente Fox, que chamou a turma de Mangels para colaborar nos processos de gestão do governo. Fox foi presidente da Coca-Cola antes de virar político e sabe o valor de trabalhos de consultoria para melhorar a qualidade da administração. Na Colômbia, antes mesmo da abertura do escritório, a Symnetics já tem clientes interessantes, como a Força Aérea nacional e a agência reguladora das telecomunicações do país. Hoje, quase 40% do faturamento da firma e metade de seus consultores estão fora do Brasil. ■



**DESAFIO É LEVAR
ATÉ O CHÃO**

DE EMPRESAS

nata da indústria

MANGELS: Neto de industrial orientada Ultra, Gerdau, VCP e até o governo mexicano

“Altos executivos são quase sempre vedetes, e as reuniões de conselho são dominadas pela fofoca”

AS ESTRATÉGIAS DE FÁBRICA

Negócios

BIO BARREIRA