

CEO da Mandriva fala da situação atual da fusão

# Sem surpresas

Quatro meses após o anúncio oficial da fusão entre a Mandrakesoft e a Conectiva, a Mandriva vai muito bem, obrigado. A Linux Magazine conversou com François Bancelhon, CEO da empresa, sobre a situação atual do processo de fusão.

POR RAFAEL PEREGRINO DA SILVA

**Linux Magazine»** Depois de quatro meses do anúncio oficial, qual o balanço que vocês fazem do processo de integração das duas empresas?

**François Bancelhon»** O processo de aquisição já está efetivamente fechado, sem surpresas. Tudo está se correndo como deveria, apesar de uma fusão de duas empresas não ser uma coisa simples – pelo contrário: são, em geral, uma coisa difícil.

**LM»** Como está sendo a integração?

**FB»** Em muitos pontos, a integração está sendo mais fácil do que eu imaginava. A razão para isso está no modelo de desenvolvimento do Software Livre: os nossos desenvolvedores já se conheciam, já conheciam mais ou menos quais contribuições haviam sido dadas por uns e por outros, etc. Além disso, são duas equipes de desenvolvimento de altíssimo nível. Desse modo, do ponto de vista técnico, tenho certeza de que as duas equipes estão capacitadas e devem criar um produto unificado que contenha o melhor dos dois mundos. Isso deve ocorrer entre setembro e novembro deste ano. No que tange às equipes de serviço, elas vão estar presentes nas áreas em que as duas empresas atuavam. Podemos dizer que teremos uma equipe global de serviços. A proximidade geográfica é muito importante para o cliente, de modo que nós dispensamos atenção especial a isso. No final teremos uma integração total das equipes de desenvolvimento, controle de qualidade, suporte, serviços e vendas, respeitando as características de cada um dos mercados em que estamos atuando.

**LM»** Como a fusão foi recebida nos dois países?

**FB»** Na França o negócio foi muito bem recebido. A maioria dos nossos clientes e o próprio mercado que já faz uso de tecnologia aberta na França já conhecia a Conectiva. No Brasil, ao que eu saiba, a reação em geral não foi diferente – mesmo porque a Conectiva desfrutou de um reforço de caixa com a aquisição. Afinal, com a fusão ela se tornou parte de um conglomerado de abrangência global em sua área de atuação. Como os “estilos” das duas empresas são muito complementares, os pontos fracos de cada uma delas estão sendo suprimidos pela excelência técnica da outra. Por uma questão de foco, a Conectiva sempre foi forte em serviços e a Mandrakesoft em produtos. Agora somos fortes e competitivos nessas duas frentes, capazes de fornecer serviços e produtos de alta qualidade. Aliás, isso tem servido para alavancar novos projetos e negócios em um âmbito mundial. Além disso, afinamos o nosso discurso junto ao cliente e temos uma visão ainda mais clara do trinômio ROI (*Return on Investment* – planos que mostram em quanto tempo o cliente pode recuperar o dinheiro investido em um novo projeto), qualidade e treinamento.

Creio que um dos motivos da boa acolhida da fusão, tanto por parte do mercado quanto por parte da comunidade, se deve ao fato de que se tratou de uma fusão amigável, ou seja, um casamento de interesses, voltado para o crescimento mútuo. Não é o caso de uma empresa estar “assumindo” o controle da outra. O próprio nome “Man-

driva” é um atestado disso. Muito mais, se trata de criar um organismo novo, mais forte e robusto para encarar o mercado e os seus desafios para os próximos anos.

**LM»** Trabalhar em um mercado global tem sido mais difícil ou estressante?

**FB»** Mais interessante! É lógico que novos processos estão sendo criados para dar conta de um fluxo de informações mais dinâmico e que as coisas agora tomam uma outra proporção, já que a empresa cresceu repentinamente. A Mandriva tem que estar pronta para a evitar *overheads* e duplicidade de esforços, uniformizar estratégias etc. Os novos processos deverão dar cabo de todos esses problemas e “lubrificar as engrenagens” da nova companhia.

**LM»** Qual foi o impacto criado pela fusão nos negócios das duas empresas?

**FB»** Tanto no Brasil quanto na França, nossos clientes estratégicos foram informados do que estava por acontecer antes da fusão e receberam a notícia muito bem. Considero que o impacto da fusão para os negócios e clientes das “duas” empresas tenha sido extremamente positivo. Não gastamos mais dinheiro com isso, já que o negócio ocorreu via troca de ações. Com a fusão nosso desempenho melhorou e estamos capitalizando a empresa com novos recursos. Tanto a Mandrakesoft quanto a Conectiva viveram situações financeiras difíceis há pouco tempo, mas eram estáveis e aprenderam com os erros do passado.

**LM»** Quais são os desafios à frente?

**FB»** Há vários, mas alguns são fundamentais. A finalização do processo de fusão é um deles. Isso toma tempo e, como eu já disse anteriormente, nunca é fácil. Continuar crescendo externamente permanece, também, um desafio – para o qual, entretanto, devemos estar bem preparados. Além disso, é importante manter o foco na missão central da empresa. Isso é primordial para o nosso sucesso. ■