

cinco Lições de Empreendedorismo | Exame de 06/03/2002

Entre o sonho e o negócio próprio, não faltam obstáculos inesperados no caminho de sua realização. Como removê-los para seguir adiante? Aqui, só ensina quem fez.

Por Cristiane Mano

EXAME Edição(761) Um empreendedor é, quase por definição, um sujeito com uma grande idéia e ânimo de sobra para defendê-la. Mas a criação de um novo negócio, claro, depende de muito mais do que boa vontade e sacadas geniais. É preciso saber transformá-las em algo real e, quem sabe, duradouro. O que determina o sucesso dessa empreitada? Quais são os desafios que normalmente surgem pelo caminho? Como superá-los?

A seguir, as respostas de quem já construiu ou ajudou a construir grandes negócios.

"Não concorra por preço. Faça melhor"

Abilio Diniz

Presidente do grupo Pão de Açúcar

"É um princípio que vale para a vida: buscar sempre ser melhor hoje do que você era ontem. Se você consegue aplicá-lo ao seu negócio, as suas chances de sucesso se multiplicam. Porque, se você não é o melhor, terá de competir por preço -- um argumento de vendas efêmero. Hoje você é quem cobra menos. Amanhã, será o seu concorrente. Mas o melhor não se forma da noite para o dia.

E quem faz tudo isso acontecer é gente. Por isso é preciso escolher muito bem quem vai cuidar do seu negócio. Aprendi que é um erro, por exemplo, misturar empresa com família. Isso pode funcionar em pequenos negócios. A rede varejista francesa Casino, que tem parte das ações do grupo Pão de Açúcar, mantém 4,5 mil franquias tocadas por famílias -- que normalmente moram no segundo andar da loja. Mas essa equação não funciona quando o negócio começa a crescer."

Abilio Diniz fez do Pão de Açúcar, uma empresa criada por seu pai na década de 50, a maior rede de supermercados do Brasil.

"Una as pessoas certas com o estímulo correto"

Jorge Paulo Lemann

Sócio e fundador da GP Investimentos

"Em 1970, aos 30 anos, não tinha feito grande coisa. Tinha falido uma vez. Naquela época, o mercado financeiro me atraía porque nele eu poderia começar pequeno e ter lucros repentinos. Comprei uma corretora com outros três sócios. Logo de início, um dos aspectos essenciais para o sucesso do Garantia foi unir as pessoas certas aos estímulos corretos -- a alta participação nos lucros e a distribuição por mérito de ações da empresa entre os funcionários.

Mas me arrependo de não ter estimulado valores dentro da companhia, como o foco no cliente. Acredito que isso seja crucial para a criação de um negócio duradouro. O que impulsionava o Garantia era ganhar dinheiro. O cliente era algo útil, que estava ali."

Jorge Paulo Lemann fundou o banco Garantia, na década de 70, vendido por um bilhão de dólares ao Crédit Suisse First Boston em 1998. Hoje se dedica

a investimentos em 20 negócios dentro e fora da GP, fundada em 1993.

"Esteja pronto para o fracasso"

Linda Rottenberg

Presidente mundial e fundadora da Endeavor

"É um fato que se contrapõe à euforia de quem está começando um negócio, mas é bom saber logo no início: a história de um empreendedor é invariavelmente cheia de fracassos. O que faz o sucesso é como você lida com os contratemplos. A jornada é normalmente tão longa e difícil que, se você não levantar da cama todos os dias com paixão pelo que faz, nada vai dar certo. É bom saber também que o fracasso é uma lição valiosíssima. Quem erra uma vez aprende como não errar a segunda."

Linda Rottenberg já ajudou a desenvolver cerca de 50 novos negócios pela Endeavor, uma organização sem fins lucrativos que, desde 1997, promove o empreendedorismo na América Latina.

"Saiba ceder"

Laércio Cosentino

Presidente e fundador da Microsiga

"O erro mais comum que um empreendedor comete é não ceder o controle de algum aspecto do negócio quando não tem a competência para desenvolvê-lo. Os estrategistas e os visionários nem sempre são os melhores no dia-a-dia da operação. É uma das coisas mais difíceis de fazer, mas é preciso reconhecer as próprias fraquezas.

É importante deixar que a visão de outras pessoas entre no negócio ou mesmo mudar a própria visão no meio do caminho. E fazer isso rápido. Um negócio, para dar certo, tem de funcionar no ritmo do vamos-em-frente-que-atrás-vem-gente."

O paulista Laércio Cosentino fundou a Microsiga, a maior fabricante brasileira de software, em 1983.

"Veja o empreendedorismo como uma carreira"

Pedro Cordeiro

Presidente da Eccelera

"É uma cultura que não existe no Brasil: enxergar o empreendedorismo como uma carreira. Se um jovem sai da faculdade para abrir uma empresa própria, em vez de começar a vida em uma grande corporação, será visto como perdedor. É muito comum que empreendedores venham bater à porta de investidores antes mesmo de ter abandonado os empregos e mergulhado de cabeça na própria idéia. Como acreditar que eles mesmos confiam no próprio projeto?"

Não faltam boas idéias. Mas falta a cultura de empreendedorismo. E, por isso mesmo, faltam no Brasil gestores de empresas que crescem rapidamente. Gerenciar um negócio de crescimento rápido é completamente diferente de ser executivo em uma grande empresa, onde se forma a maioria dos bons executivos brasileiros".

Pedro Cordeiro orienta sete pequenos empresários brasileiros em cujos negócios já investiu 15 milhões de dólares em recursos da Eccelera, holding de empresas de tecnologia do grupo venezuelano Cisneros