

## 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**