

Quando Começar?

Não existe idade determinada ou ideal para empreender. Nunca é tarde ou inconveniente demais para alguém se imaginar como um empreendedor em potencial e lançar ao desafio de criar um negócio.

Veja o exemplo da KFC. Coronel Harland Sanders, nascido em 9 de setembro de 1890, começou ativamente o negócio de franquia de frango frito com a idade 65 anos. Hoje, o negócio da KFC® iniciado por ele, cresceu e é um dos maiores sistemas de serviço de comida rápida no mundo. E o Coronel Sanders, um pioneiro de restaurante de serviço rápido, se tornou um símbolo de espírito empreendedor. Mais de um bilhão de *"finger lickin'good"* de bons jantares de frango do Coronel são servidos anualmente. E não só na América do Norte. A arte culinária do Coronel está disponível em mais de 80 países e territórios ao redor do mundo. Quando o Coronel tinha seis anos, seu pai faleceu. A sua mãe foi obrigada a trabalhar, e Sanders ainda jovem teve que cuidar do seu irmão de três anos e de sua irmã ainda bebê. Isto o ajudou a conhecer a arte da culinária familiar. Com sete anos de idade ele era mestre de vários pratos regionais. Com dez anos ele arrumou o seu primeiro emprego em uma fazenda próxima para ganhar \$2 por mês. Quando ele tinha 12 anos, a sua mãe casou-se novamente e ele se mudou de sua casa perto de Henryville, para um trabalho em uma fazenda em Greenwood. Ele teve vários tipos de trabalho durante os anos seguintes, primeiro como um condutor de bonde aos 15 anos de idade em New Albany, e então com 16 anos, como soldador durante seis meses em Cuba. Depois disso ele foi bombeiro de via férrea, estudou direito por correspondência, praticou a advocacia na corte da paz, foi vendedor de seguros, dirigiu bote de transporte no rio Ohio, vendeu pneus, e trabalhou nas estações de serviço. Aos 40 anos, o Coronel começou a cozinhar para viajantes famintos que pararam em sua estação de serviço em Corbin, Ky. Ele não tinha um restaurante ainda,



mas servia as pessoas na sua própria mesa jantando com eles nos trimestres em que a estação de serviço operava. Como muitas pessoas começaram a vir só para comer, ele mudou para o outro lado da rua para um hotel e restaurante que cabiam 142 pessoas sentadas. Durante os próximos nove anos, ele aperfeiçoou a sua mistura secreta de 11 ervas e temperos e a técnica da arte culinária básica que ainda são usados hoje. A fama de Sanders cresceu. O Governador Ruby Laffoon lhe fez Coronel de *Kentucky* em 1935 em reconhecimento de suas contribuições para a culinária do estado. E em 1939, o seu estabelecimento foi listado em primeiro lugar em Duncan Hines (*Adventures in Good Eating*). No início de 1950 uma nova rodovia interestadual foi planejada para evitar a cidade de Corbin. Vendo um fim do seu negócio, o Coronel vendeu suas instalações. Depois de pagar suas contas, ele se manteve com o cheque de \$105 de sua aposentadoria. Em 1952, confiante na qualidade do seu frango frito, o Coronel se dedicou ao negócio de franchising de frango. Ele viajou pelo país de carro de restaurante em restaurante, cozinhando frango para os donos de restaurantes e os seus empregados. Se a reação fosse favorável, ele entrava em um acordo de aperto de mão em uma transação que estipulou um pagamento a ele de um níquel para cada frango vendido no restaurante. Antes das 1964, Coronel Sanders teve mais de 600 pontos de franchising para o seu frango nos Estados Unidos e Canadá. Ele vendeu suas ações da companhia norte-americana por \$2 milhões para um grupo de investidores naquele ano, inclusive John Y. Brown Jr., que foi o governador de Kentucky de 1980 a 1984. O Coronel permaneceu como porta-voz da companhia. Em 1976, uma pesquisa independente classificou o Coronel como o segundo do mundo como a celebridade mais reconhecida. Sob a nova direção, Kentucky Fried Chicken Corporation cresceu rapidamente. Abriu seu capital no dia 17 de março de 1966, e ingressou na Bolsa de valores de Nova Iorque no dia 16 de janeiro de 1969. Mais de 3,500 franquias e restaurantes próprios estavam em operação no mundo quando o Heublein Inc. adquiriu a KFC no dia 8 de julho de 1971, por \$285 milhões. Kentucky Fried Chicken se tornou uma subsidiária de R.J. Indústrias de Reynolds, Inc. (agora RJR Nabisco, Inc.), quando o Heublein Inc. foi adquirida por Reynolds em 1982. KFC era comprada em outubro de 1986 pela RJR Nabisco, Inc. por PepsiCo, Inc., por aproximadamente \$840 milhões. Em janeiro de 1997, PepsiCo, Inc. anunciou a subsidiária de seus restaurantes de serviço rápidos, KFC, Taco Bell e Pizza Hut, em uma companhia de restaurante independente, Tricon Global Restaurants, Inc. Em maio de 2002, a companhia anunciou que recebeu a aprovação dos acionistas para mudar o nome de corporação para Yum Brands, Inc. A companhia que possui A&W All-American Food, KFC, Long John Silvers, Pizza Hut e Taco Bell restaurantes se tornaram a maior companhia de restaurante do

mundo em termos de unidades de sistema com quase 32.500 em mais de 100 países e territórios. Mesmo enfermo de leucemia em 1980 a 1990, o Coronel viajou 250.000 milhas por ano visitando os restaurantes da KFC ao redor do mundo. E tudo começou com um cavalheiro de 65 anos de idade que usou o cheque de \$105 de sua aposentadoria para começar um negócio. Extraído do site www.kfc.com em agosto de 2004.

No Brasil temos exemplos de várias idades. Veja os exemplos abaixo extraídos da revista você S/A de junho de 2004.

- Fran's Café em São Paulo, Lupericio Fernandes com 37 anos. Deu novo rumo a um negócio que já existia e uma marca conhecida, por meio de novos lançamentos e canais de venda. Quando começou tinha 10 funcionários. Hoje tem 35 na central, 6 na distribuidora, 8 no Fran's in Company, 1000 na rede de lojas.
- Dedalus Hosting & Comunicações em São Paulo de Dario Boralli com 60 anos. Começou com 12 funcionários, tem hoje 61. Entrou no mercado de datacenter no boom da internet e soube oferecer soluções personalizadas aos clientes.
- Golden Service em São Paulo de Paulo César Mauro com 53 anos. Começou com 3 funcionários, tem hoje 46 diretos e 1120 nas franquias. Desenvolveu os equipamentos e lançou vários serviços básicos de sapataria, costura e bordados com qualidade diferenciada.
- Netflow em São Paulo de Helio Azevedo com 38 anos. Iniciou com 3 funcionários e está hoje com 22. Criou serviços de desenvolvimento de projetos, treinamento e terceirização para a área de vendas de empresas de tecnologia.
- Gesplan em Joinville-SC de José Sérgio Gesser com 44 anos. Iniciou com 6 funcionários tem hoje 47. Oferece soluções (softwares) de planejamento, controle e simulação de cenários, de acordo com as necessidades específicas da empresa.
- Ci&T em Campinas de César Nivaldo Gon com 32 anos. Iniciou com 3 funcionários, está hoje com 160. Formou um time de primeira linha para desenvolver softwares de e-

business. 25% dos seus funcionários são pós-graduados. Sua empresa recebeu o CMM nível 3 (certificação de qualidade da área tecnológica exigida internacionalmente).

- Bom de vera em Fortaleza-CE de Edson José Bandeira com 29 anos. Iniciou com o pai, a mãe e uma irmã. Hoje tem 140 funcionários diretos e 350 nas franquias. Usando a intuição, conseguiu fazer uma boa divulgação do seu negócio e transformou a lanchonete da mãe que funcionava na garagem de casa, em uma rede de confeitarias de sucesso, com lojas espalhadas na maioria das capitais nordestinas.

Pelos exemplos podemos afirmar que a idade não é problema para empreender. Você pode começar a qualquer hora. Mãos a obra.