

DONOS DO PEDAÇO

FAUSTO DIAS

Empreendedor

Negociador nato

CAROLINA COTTA

Ele é um empreendedor por essência. Já teve posto de gasolina, lojas de artigos esportivos, quadras de tênis e lanchonetes. Hoje, com sócios, é proprietário do Redentor, choperia com quatro unidades em Belo Horizonte. A diversidade de negócios é justificada pela convicção de que o importante é saber administrar. Em que empreender, entretanto, na opinião de Fausto Dias, deve ser resultado de muita pesquisa. Com a experiência de quem já abriu diversos negócios e precisou se adequar a várias situações econômicas, ele fala, nesta entrevista, dos desafios de empreender no Brasil e o que é importante saber na hora de abrir o próprio negócio.

Como foi a decisão de ter o próprio negócio?

Encontrei-me dono do próprio negócio aos 20 anos, quando comecei a trabalhar como administrador em um posto de gasolina, em Manaus. Na época, conheci um senhor que precisava de alguém que administrasse seu posto. O proprietário me entregou a operação do estabelecimento alegando não querer mais um negócio nesse ramo. Eu peguei o posto e com três meses ele me entregou a empresa. Disse que eu podia pagar do jeito que eu quisesse e eu topei. Eu não esperava nada disso. Mas a gente toma uns sustos na vida e disso

tem que tirar alguma coisa, tem que ir embora. A oportunidade é essa, pensei. Antes disso eu tive o único emprego da minha vida, na Encol. Tinha 18 anos quando me candidatei a uma vaga na construtora e fui aceito. Quando a empresa abriu uma filial em Manaus, chamaram algumas pessoas e foi assim que eu fui para lá, de onde saí depois de um ano para assumir o posto. Eu já tinha 19 anos e percebia meu lado empreendedor. Eu tinha vontade de ter meu próprio negócio, eu observava muito isso. Eu acho que ele me confiou o posto porque o sapato coube no meu pé. Eu gostei daquela experiência de imediato. Eu tinha facilidade, tinha disciplina de estar lá o tempo todo, de ficar o fim de semana trabalhando. Eu

gostei, me apaixonei por aquela experiência. Depois, com 22 anos, comprei um posto aqui em Belo Horizonte e vendi o de lá. Queria voltar às origens.

Você já teve posto de gasolina, lojas de esporte e agora está no ramo de bares. O importante é empreender?

Não basta empreender. É necessário saber em que negócio empreender. Quando cursava a faculdade de administração de empresas, os livros falavam muito em capital e trabalho como elementos básicos para obtenção de resultados e eu já me perguntava: e o negócio? É fundamental ter pleno conhecimento do negócio em que se vai empreender. As perdas de capital e de trabalho podem ser volumosas se não aceitarmos essa premissa. É importante empreender com qualificação. As pessoas precisam conhecer o negócio. Devem gastar energia ou fazer investimentos em alguma coisa que estudaram mesmo, onde viram possibilidade de gerar resultado. Precisamos aplicar capital e trabalho em cima de alguma coisa que acreditemos que dê resultado. Em todos os negócios teremos risco, o que temos que fazer é diminuir esse percentual de risco. Não entender do negócio, não conhecer onde se está pisando é desprezar o básico. Os negócios se assemelham muito. Pode ser roupa ou petróleo, eles têm em si uma semelhança. Todos precisam gerar resultado, riqueza. E para isso a gestão é comum a qualquer negócio.

Então o que faz um bom empreendimento? Onde você busca as referências para abrir os seus negócios?

O que faz um bom empreendimento é conhecer o negócio e saber observar as reais oportunidades mercadológicas. Primeiro é preciso pensar o negócio e para isso temos que ir para o mercado. Temos que ver se a nossa ideia já existe e, se existir, temos que conhecê-la. É essencial buscar o outro e estudar o seu case. Geralmente temos uma idealização, uma coisa que

achamos legal, algo que vem da gente. Às vezes é um negócio de que gostamos, ou temos vocação para ele. Com isso definido, é preciso fazer um projeto e um planejamento, sempre reunindo muita informação. Se vou abrir uma flora, por exemplo, preciso ver os serviços que as floras que já existem estão prestando. Preciso também descobrir como é o retorno de capital, a média de resultado. Para abrir um negócio, o planejamento ideal deve durar cerca de um ano, tempo para avaliar tudo. Melhor ainda seria poder trabalhar em um negócio do ramo e aí sim diminuir a possibilidade de erro, saber quanto investir. Esse conhecimento de quanto investir é muito sério. O ponto, a localização do negócio também é importantíssimo. Representa 70% das chances de sucesso. O planejamento financeiro também é muito importante, pois é ele que dá condições de operacionalizar o negócio. Ter uma consultoria financeira, portanto, ajuda muito. Costumo dizer que como pessoas estamos sempre buscando nos conhecer melhor. Com os negócios deve ser da mesma forma. Precisamos conhecê-lo profundamente para saber lidar com ele. Precisamos pesquisar, buscar todo tipo de informação e correr atrás. É muito difícil que uma pessoa que espera a oportunidade passar tenha sucesso empreendendo. Não acredito em sorte e sim em estarmos preparados para as oportunidades. É o conhecimento que nos dá essas condições.

No seu caso, como foram essas mudanças de ramo?

Já estou há 27 anos no ramo de alimentação, no qual comecei com o Pop Pastel. Antes eu tinha três lojas de esporte e houve uma recessão, em 1983, e avaliei minhas possibilidades. Manter uma loja de roupas esportivas me exigia ter um estoque muito grande. Quando vi que para manter a loja de esporte e fazê-la crescer eu teria que recorrer a bancos e pagar juros, eu busquei empreender na área de alimentação, na qual não é necessário fazer estoque, e o investimento não é muito alto. Eu nunca entendi o funcionamento dos famosos juros bancários, que considero um assalto à mão armada. Tanto é que depois de 1983 eu peguei dinheiro emprestado no banco a única vez. Isso é uma questão minha. O sistema financeiro brasileiro, em vez de promover o empreendedorismo, suga desses investidores com o seu alto percentual de juros. Hoje melhorou muito. Eu conheço pessoas de sucesso, mas também conheço gente que ficou devendo muito. As sequelas para quem pega empréstimo podem ser grandes.

Por falar em juros, quais são as maiores dificuldades para um empreendedor no Brasil?

A corrupção, pois acelera processos de distorções gravíssimos na nossa economia, e a queda de credibilidade em empreender, por causa das distorções dos valores morais e das regras básicas da economia. Os juros se mantêm nas alturas para sustentar a vergonhosa prática da corrupção, vista e permitida por todos nós, pela liderança governamental e pelos setores da nossa cadeia produtiva. Em decorrência da nossa inércia em ceifarmos essas manifestações destrutivas, os juros praticados se tornam proibitivos para os empreendedores. A necessidade do governo em gerar recursos para sustentar os aumentos desproporcionais nas suas despesas, em função da falta de uma gestão profissional, sustenta as altas taxas. Há ainda a burocracia exercida em nome da carência de valores, em que fica claro que quem empreende, se arrisca, investe são os verdadeiros pedintes. Outro problema é a qualificação da mão de obra. Precisávamos fazer maiores investimentos em relação a isso. As empresas precisam abrir cozinhas de treinamento, treinar a mão de obra antes de colocá-la diretamente junto ao público, ao consumidor.

É preciso ter talento, vontade e o que mais para ser um empreendedor?

Precisamos de persistência, humildade, disciplina e talento. O talento emerge com a prática das atitudes acima relatadas. O ato de empreender se constitui em um aprendizado contínuo por meio dos erros e acertos, e principalmente na identificação dos nossos próprios desacertos. Infelizmente, não nos consentimos em enxergar com clareza e honestidade os nossos próprios enganos, fazendo-se mais fácil e improdutivo culpar terceiros.

E qual é a melhor parte de ser o dono do negócio?

Acredito que seja a oportunidade de desenvolvimento pessoal, necessária na liderança dos negócios. O ser humano, proprietário do próprio negócio, precisa conviver com as diferenças interpessoais, de cultura, de conceitos, de objetivos, financeiros etc. Considero um dos exercícios mais exigentes da atividade de empreender.

“Precisamos aplicar capital e trabalho em cima de alguma coisa que acreditemos que dê resultado”

”

MARIA TEREZA CORREIA/EM/D.A. PRESS

