

Fred começou a perceber as possibilidades do negócio e passou a pressionar os colegas para que introduzissem no projeto as modificações solicitadas pelos clientes e para que a produção regular fosse iniciada o mais depressa possível. Como todos eles dedicavam apenas suas horas vagas e os fins de semana ao intérprete, a demora era inevitável.

A esta altura, havia um clima de tensão entre os cinco amigos. A idéia de abandonar seus empregos, para se dedicarem integralmente ao novo negócio, não os agradava, e suas famílias ressentiam-se de sua ausência, por causa dos horários de trabalho.

Essas tensões começaram aparecer nas reuniões. Numa delas, um deles levantou outra questão:

– Acho que essa história de dividir igualmente os rendimentos das vendas não está certa. Em minha opinião, vale mais a capacidade de fazer o produto do que o trabalho de vendê-lo.

– Estamos contando com os ovos antes da galinha, disse Fred. Deveríamos discutir a divisão do bolo somente depois de vender algo, e se não fosse eu a sair vendendo...

Um outro veio em socorro do primeiro:

– Você só pode vender porque nós fazemos. Você não tem a tecnologia para fazer o produto, e quanto a vender... isso qualquer um faria.

Fred teve que se segurar na cadeira para responder:

– Ah, é? Você já tentou vender algo? E o trabalho de organizá-los, não vale nada? Administração e organização também são formas de tecnologia. Afinal, vocês eram apenas um grupo de amigos. Acho que a tarefa de transformar vocês numa empresa exige que alguém assuma o comando, que foi o que eu fiz. E essa tarefa vale tanto ou mais do que sua capacidade de fazer o intérprete. Para mim, sem esse comando, nós não estaríamos fazendo mais do que observar os acontecimentos.

Daí para a frente, os ânimos se exaltaram. Fred tentava convencer os amigos de que uma coordenação central – o papel que ele havia assumido – era o ponto-chave daquele grupo. Dois dos outros diziam que aquele papel não tinha tanto valor como a capacidade técnica de fazer o produto, e os outros dois achavam que a cobrança de prazos que Fred impunha era descabida:

– Você pensa que isto aqui é o seu quartel, onde basta dar ordens para ser obedecido, dizia um.

• Completava outro:

– Você não sabe das dificuldades no desenvolvimento de um projeto desses, porque não entende muito bem da coisa, e essas modificações que os clientes solicitam são descabidas. Eles têm de aceitar o produto como nós o estamos fazendo. Além disso, não estamos dispostos a nos matar para manter um negócio. Temos o direito de descansar e viver com nossas famílias.

Respondia Fred:

– O que eu sei é que vamos perder o bonde se não nos apressarmos. Uma empresa exige trabalho intenso para vencer a concorrência, e exige também capacidade de fazer aquilo que o cliente deseja.

Fred também propôs que eles abandonassem seus empregos e se lançassem definitivamente nos negócios, mas não houve acordo nesse ponto. Ninguém queria trocar o certo pelo arriscado e propuseram que apenas Fred se tornasse empresário, enquanto eles continuariam em seus empregos e lhe dariam assessoria técnica, pela qual ele lhes pagaria direitos autorais sobre as vendas do produto.

– Querem saber de uma coisa? Diante de tanta sabedoria, eu me retiro, disse Fred por fim. Se quiserem continuar nesse negócio, continuem sem mim.

Questões

1. *Quem está com a razão nesta história?*
2. *Que motivos existem para os diferentes pontos de vista dos personagens desta história?*
3. *Que recomendações você faria aos sócios desta empresa?*