

Os 12 maiores empreendedores dos novos tempos

O Globo, com informações da Fortune

RIO - Quando Jeff Bezos teve a grande ideia de criar um site para vender livros, ele chamou o seu chefe para compartilhar seus planos durante um passeio no Central Park. Se tivesse estudado os conselhos do patrão, sua ideia poderia ter virado cinza. Em vez disso, 48 horas depois do tal encontro, Bezos largou o emprego e foi investir na Amazon.com, que após 18 anos vale cerca de US\$ 80 bilhões e emprega 56.200 pessoas. Além dos bilhões de dólares, a grande ideia de Bezos o colocou no ranking dos principais empreendedores da atualidade, que inclui nomes como Steve Jobs, Bill Gates, Fred Smith e Mark Zuckerberg, entre outros, segundo a revista Fortune.

A lista é encabeçada por Steve Jobs, criador da Apple, empresa com valor de mercado de US\$ 546 bilhões e que emprega 63,3 mil funcionários. Em segundo lugar aparece Bill Gates, o dono da Microsoft, empresa que vale US\$ 273 bilhões e emprega 90 mil funcionários. Confira a lista com os 12 maiores empreendedores dos novos tempos:

1 - Steve Jobs

Empresa: **Apple**

Conselho: Rejeitar as pesquisas de mercado e os grupos de foco

Steve Jobs é um empreendedor por excelência da nossa geração. Visionário, inspirador e brilhante são alguns dos adjetivos usados para descrevê-lo. Talvez um dos fatos mais impressionantes sobre o co-fundador da Apple era a sua opinião de que a pesquisa de mercado e os grupos de foco só limitavam a capacidade das pessoas de inovar. Questionado sobre se tinha realizado estudos de mercado em relação ao iPad quando este foi lançado, Jobs foi seco: “Nenhum. Não compete aos consumidores saberem o que querem. É difícil para eles (os consumidores) dizerem o que querem se nunca viram nada semelhante a isto”. Em vez disso, foi sua intuição que o guiou nas pesquisas de tecnologias emergentes e o fez lançar os produtos de sucesso da Apple, desde o Macintosh, passando pelo iPod, iTunes, iPhone e, por último, o iPad. Sem nunca recorrer a pesquisas de mercado.

2 - Bill Gates

Empresa: **Microsoft**

Conselho: Encontrar pessoas muito espertas e criar equipes pequenas

Bill Gates é um dos poucos empreendedores que teve a oportunidade de mudar o mundo duas vezes. A primeira, como o geek mais influente do mundo, ao criar os computadores pessoais, e a segunda, ao ajudar a resolver questões de saúde pública e educação, transformando-se no maior filantropo do mundo. Se há uma semelhança entre a forma como ele conduziu a Microsoft e como ele está administrando a Bill & Melinda Gates Foundation como seu co-presidente, é o foco na contratação de pessoas muito inteligentes e colocá-los para trabalhar em pequenas equipes para resolver grandes questões.

3 - Fred Smith

Empresa: **FedEx**

Conselho: Confiar nos gerentes

Apesar da história de que Fred Smith teve a ideia que originaria o Federal Express durante um teste na Universidade de Yale, foi a sua experiência empreendedora na Guerra do Vietnã que permitiu que

vislumbresse o futuro. Entre 1967 e 1969, Smith serviu em duas comissões, primeiro como líder de pelotão nos fuzileiros e mais tarde como controlador aéreo. A disciplina, treino e liderança foram algo que marcou a vida deste capitão dos fuzileiros. Foi uma experiência profundamente enriquecedora, na qual aprendeu a confiar em seus pares. O conselho para o sucesso da FedEx é a confiança, segundo Smith: “Nós dizemos aos nossos executivos que a chave para o seu sucesso é confiar nos seus gestores, para que eles sejam um exemplo, e para elogiar em público quando alguém fez um bom trabalho. Tudo isto são procedimentos normais nos fuzileiros”.

4 - Jeff Bezos

Empresa: Amazon

Conselho: Fazer minifugas regularmente

Após ignorar os conselhos do seu patrão e de largar o seu trabalho em Nova Iorque para criar seu site de venda de livros, Jeff Bezos atravessou os Estados Unidos de carro até Seattle, atraído pela fama da cidade com mais programadores de software do país. Após o lançamento do Amazon.com, em 1994, a empresa precisou de seis anos para registrar seu primeiro lucro trimestral. Liderar uma empresa com sucesso e com um elevado crescimento pode ser frenético. Um dos maiores problemas, segundo ele, é ter tempo para ser proativo em vez de reativo. Mas Bezos, no final de cada trimestre, resolve esse problema afastando-se da empresa por alguns dias. Estes retiros têm tido um bom efeito, resultando em várias ideias novas e produtos. “Eu me fecho. Não existem as distrações do escritório, como telefones tocando. Isto porque, com um pouco de isolamento, eu começo a ficar mais criativo. Eu passo muito tempo navegando na internet durante estes dois ou três dias e começo a procurar os que os ‘hobbyists’ e os ‘hackers’ estão fazendo. Que tipo de coisas estão acontecendo”, diz Bezos.

5 - Larry Page e Sergey Brion

Empresa: Google

Conselho: Não poupar gastos na inovação

Assim como Paul McCartney, que diz ter sonhado, literalmente, com a melodia de “Yesterday”, um de seus maiores sucessos de todos os tempos, Larry Page lembra a noite de 1996, quando ele tinha 23 anos e sonhou em fazer o download de todo o conteúdo da internet para o computador. “Eu peguei uma caneta e comecei a escrever”, diz o co-fundador e CEO do Google. “Passei a madrugada escrevendo os detalhes e tentando me convencer de que iria dar certo”. E certamente deu. Nos últimos três anos, o Google gastou US\$ 11,8 bilhões em pesquisa e desenvolvimento, e o dinheiro tem servido para manter uma máquina de inovação, que tem levado o Google a dominar o mercado de buscas on-line. O segredo é aplicar a regra 70-20-10, segundo a qual “70% dos colaboradores trabalham nas atividades principais da empresa, cerca de 20% nas áreas adjacentes e na expansão, e os 10% restantes dedicam-se a serem realmente criativos e pensar ‘fora da caixa’, de forma pouco convencional”.

6 - Howard Schultz

Empresa: Starbucks

Conselho: Sempre desafiar os velhos métodos

Nos dias mais sombrios da Grande Recessão, muitos analistas e especialistas de mídia descreveram a Starbucks como uma vítima da mudança de hábitos de consumo. Howard Schultz regressou ao cargo de CEO da empresa em 2008, após um hiato de oito anos, no momento em que os lucros e as receitas da empresa haviam despencado. O valor das ações estava tão baixo que o CEO temeu que a empresa tivesse que pedir concordata. A Starbucks é uma marca que ultrapassou fronteiras e, para reverter a situação, Schultz fez o que todos os grandes empreendedores fazem: trouxe disciplina financeira, eficiência e um foco no regresso às

origens da empresa. Tal como aconteceu com Steve Jobs na Apple, a volta de Howard Schultz salvou a Starbucks de ser apenas mais uma coadjuvante do mercado.

7 - Mark Zuckerberg

Empresa: **Facebook**

Conselho: Seja paranóico

O ano de 2012 foi marcante para Mark Zuckerberg: celebrou seu 28º aniversário, tornou sua empresa pública em uma das mais antecipadas ofertas públicas de ações (IPO, em sua sigla em inglês) dos últimos anos, que levantou cerca de US\$ 16 bilhões (aproximadamente R\$ 32,3 bilhões) e se casou com Priscilla Chan, sua namorada há mais de nove anos. E só se passaram oito anos desde que Zuckerberg lançou a rede social no seu quarto, em Harvard. O seu sucesso poderia ser atribuído a muita sorte e a um bom *timing*, mas isso seria um grave erro. O que ajudou o Facebook a tornar-se a rede social dominante é um gênio empreendedor obsessivo que adotou o lema de Andy Grove, da Intel, outra lenda do Vale do Silício, que acredita que só os paranóicos sobrevivem.

8 - John Mackey

Empresa: **Whole Foods**

Conselho: Os propósitos inspiram as pessoas

Em 1978, John Mackey e a namorada Renee Lawson abriram a sua primeira loja de comida vegetariana em Austin, no Texas. Eles tinham ambições modestas: ganhar a vida, se divertir e ajudar algumas pessoas a ter uma vida mais saudável, comendo melhor. Mais de 30 anos depois, a empresa tem mais de 300 supermercados e mais de 56 mil funcionários ou “membros da equipe”, como prefere chamar. Qual o segredo do sucesso? Entre os seis princípios fundamentais da empresa estão o compromisso para vender produtos orgânicos e naturais com a maior qualidade, satisfazer e deliciar os clientes e promover a sustentabilidade ambiental. Muitas empresas também têm princípios, mas que não passam de frases soltas colocadas num cartaz na parede, costuma alertar Mackey.

9 - Herb Kelleher

Empresa: **Southwest Airlines**

Conselho: Os funcionários vêm em primeiro lugar

Quando Herb Kelleher fez um teste de aptidão na Wesleyan University, onde se formou em inglês, foi informado que três carreiras eram adequadas a seu perfil: jornalista, editor ou advogado. Kelleher optou pela advocacia, o que de certa forma foi uma boa escolha. Levaria cinco longos anos de litígio com seus concorrentes, muitas vezes tortuosos, para deixar a Southwest Airlines fora dos tribunais e operando. Kelleher lançou a sua companhia aérea de baixo custo em 1971. Numa indústria marcada por muitas falências e fusões, 2011 foi o 39º ano consecutivo em que a companhia teve lucros, algo inédito na história da aviação norte-americana e mundial.

“Anos atrás, as escolas de gestão perguntavam: ‘Quem vem em primeiro lugar? Os seus empregados, seus accionistas, ou seus clientes?’ Mas isto não é um enigma. Os funcionários vêm em primeiro lugar. Se você tratar bem seus empregados, advinha? Seus clientes voltam a te procurar, o que deixa os acionistas felizes. Comece com os funcionários que o resto vem a reboque”, afirma.

10. Narayana Murthy

Empresa: **Infosys**

Conselho: **Sacrifícios hoje, recompensa amanhã**

Em 1974, Narayana Murthy era um engenheiro de esquerda, que aos 28 anos retornava da França para sua casa, na Índia. Durante sua viagem de trem, iniciou uma conversa com um dos passageiros “sobre as agruras de viver em um país da Cortina de Ferro”. Ele conta: “Fomos interrompidos por alguns policiais que pensavam que estávamos criticando o governo comunista da Bulgária.” Murthy foi arrastado para fora do trem e ficou detido por 72 horas numa sala, sem comida ou água, e depois jogado em outro trem rumo a Istambul. O tratamento que recebeu fez Murthy esquecer qualquer afinidade com a esquerda e acabaria ajudando a torná-lo um dos capitalistas mais bem sucedidos do mundo. Se era para ele ser um reformador, que fosse através de um sistema rejeitado pelos comunistas. Murthy provou que a Índia pode competir com o resto do mundo ao se dedicar ao desenvolvimento de software, algo tido como um trabalho de empresas ocidentais. Como um dos seis co-fundadores da Infosys e CEO durante 21 anos, Murthy ajudou a desenvolver a revolução do outsourcing, que trouxe milhões de dólares em riqueza para a economia indiana. A sua lição mais importante: uma organização que começa do zero deve desenvolver-se a partir de um núcleo de pessoas com um sistema de valores bem presente. “É tudo baseado no sacrifício, trabalho árduo, muita frustração, estar longe da família, na esperança de que algum dia sejamos recompensados por isso”.

11 – Sam Walton

Empresa: **Wal-Mart**

Conselho: **Dar às pessoas o que elas querem**

Em 1984, Sam Walton, um senhor de 66 anos de idade, colocou uma saia feita de grama e dançou o hula em plena Wall Street, em pagamento a uma aposta que perdeu sobre as margens de lucro do Wal-Mart. “A maioria das pessoas provavelmente pensou que nós tínhamos um presidente maluco que estava se aproveitando de um golpe de publicidade bastante primitivo. O que elas não percebem é que esse tipo de coisa acontece o tempo todo no Wal-Mart”, Walton escreveria mais tarde em sua biografia (Sam Walton: Made in America, co-autoria de Time Inc)

O sucesso desta empresa resume-se a vender bens ao menor preço, o que foi possível ao afastar os intermediários para negociar diretamente com os produtores, reduzindo assim os custos. A ideia de “comprar em baixa, disponibilizar os bens e vender barato” tornou-se um modelo de negócio sustentável em parte porque Walton e David Glass, o seu sucessor, investiram fortemente em um software que permite seguir o comportamento do consumidor em tempo real, graças aos códigos de barras que passam nas caixas do Wal-Mart. A partir daí, a empresa partilhou os dados em tempo real com os fornecedores para criar parcerias que permitiram que o Wal-Mart exercesse pressão significativa nos fabricantes para melhorar a sua produtividade para que se tornasse mais eficiente. A influência da rede de supermercados cresceu, assim como o seu poder para praticamente ditar o preço, o volume, a entrega, a embalagem e a qualidade de muitos dos seus produtos. Walton transformou a relação cliente-varejista por completo.

12 - Muhammad Yunus

Empresa: **Grameen Bank**

Conselho: **Os pequenos presentes podem ter grandes impactos**

No início dos anos de 1970, Muhammad Yunus estava ensinando a teoria econômica para os alunos em uma sala de universidade, em Bangladesh. Mas, fora do campus da Universidade de Chittagong, tudo o que ele via era fome e pobreza. Seu desejo de fazer algo para ajudar os cidadãos locais o levou a um gesto simples, mas poderoso: Yunus emprestou US\$ 27 para cesteiros carentes de uma vila próxima ao campus da

universidade. Ele não acreditou no entusiasmo que a pequena quantia de dinheiro causou. Para as pessoas que viviam com alguns centavos por dia, poucos dólares conseguiu transformar suas vidas. O presente foi utilizado para expandir essas microempresas, e, em muitos casos, superar a pobreza. Em 1983, Yunus fundou o Grameen Bank, instituição que ajudou a espalhar o conceito de microcrédito. Quando venceu o Prêmio Nobel, em 2006, o Grameen Bank tinha efetuado empréstimos a 7 milhões de pessoas em 73 mil aldeias de Bangladesh. Com suas ações, ele ajudou a criar um movimento global favorável ao microempréstimo. O modelo de Graeeen Bank foi aplicado em mais de 100 países e tem ajudado milhões de pessoas. Apesar do banco não ter erradicado a pobreza, tem ajudado muitas vidas. A ideia de Yunus tem servido de inspiração para milhões de jovens em todo o mundo que se dedicam às causas sociais.

Leia mais: <http://extra.globo.com/emprego/os-12-maiores-empreendedores-dos-novos-tempos-6144392.html#ixzz3WkALy4zz>