

Para Ágide Meneguette, empreendedorismo rural está se aperfeiçoando com os novos tempos

REVISTA
SOLUÇÕES

SEBRAE

Revista trimestral nº 9 Ano3 Ago/10 R$ 6,00

A REVISTA DA PEQUENA EMPRESA NO PARANÁ

O 'mapa' das habilidades empreendedoras

Dez características fundamentais para quem quer abrir um pequeno negócio ou buscar sucesso no mundo empresarial



É possível virar o 'jogo'

Especialistas ensinam empresários de pequenas empresas a colocarem finanças em ordem e tirarem suas contas do vermelho

MERCADO ■ CAPACITAÇÃO ■ ASSOCIATIVISMO ■ COMPORTAMENTO ■ FEIRAS E EVENTOS ■ TENDÊNCIA ■ SERVIÇO ■ GIRO PELO PARANÁ

O jogo do *business*

César Souza compara futebol ao empreendedorismo e cita sete características necessárias para vencer

Por Katia Michelle Bezerra



César Souza, especialista

Foto: Divulgação

Os brasileiros são apaixonados por futebol. Opinam, torcem e também sofrem quando o time vai mal, embora acreditem sempre na vitória. Tanta dedicação pode muito bem ser aplicada ao mundo dos negócios, em uma relação que pode surpreender quem encara o empreendedorismo como um time. Para o consultor César Souza, presidente da empresa de consultoria em estratégia, marketing e recursos humanos Empreenda, existe um claro paralelo entre o futebol e o mundo dos negócios.

"Ambos começam com um sonho: o da vitória no jogo e o sucesso em um empreendimento ou produto. Ambos precisam ter metas bem claras. O gol em um, a receita, lucro e rentabilidade no outro. Ambos precisam de uma equipe unida e harmônica, para ganhar o jogo e para atender bem ao cliente. Ambos estão sujeitos a regras e têm um juiz: no campo, o homem vestido de preto, na empresa, o mercado implacável quando o produto não é bom. Ambos dependem de muita criatividade para enfrentar adversários que tentam surpreender todo o tempo. Empreender é um jogo, o jogo do *business*", salienta César Souza.

Para ele, nos dois casos é preciso contar com uma boa equipe para alcançar o sucesso. "Ter uma boa equipe é dispor de pessoas com competências complementares, que lutam por um objetivo comum. Pessoas que lutem para se superar, que apoiem uns aos outros, que não se acomodem e que programem as decisões mesmo quando não haja consenso. Uma boa equipe aceita desafios, reconhece realizações e celebra mesmo as pequenas vitórias", diz. Características fundamentais em qualquer momento do jogo, ou melhor, da situação em que a empresa vive, seja quando está começando ou mesmo quando já está consolidada no mercado.

César Souza enfatiza que são necessárias várias características para transformar um grupo em um time de campeões, mas ele salienta sete imprescindíveis para conquistar a vitória. São elas: Capacidade de cuidar do todo, não só da parte; Inovação; Foco; Iniciativa; Perseverança; Humildade; e Paixão.

E para escalar esse time, existe uma fórmula mágica? Ou seja, o que os empresários devem levar em conta na hora da escalação? Para o consultor, o fator principal para alcançar o sucesso está na qualidade do líder da equipe. "O desempenho de uma equipe é sempre reflexo do seu líder. Veja o que aconteceu com a Seleção Brasileira. Descontrolou-se no momento decisivo. Descontrolou-se porque o seu líder, o Dunga, estava à beira do gramado ten-

Para formar um time de campeões, é preciso pensar na equipe e agir em conjunto para superar os desafios



Foto: Wilson Vieira/ Videographic

Arnaldo Coelho do Amaral Filho, empresário, e sua equipe



Foto: Divulgação

Millan Shavarski
consultora

do um ataque de nervos, não soube acalmar a equipe nem focá-la no objetivo. Não temos crise de futebol. Temos craques que não foram convocados. Talento não falta, sobra. Os nossos jogadores não são inferiores aos das outras seleções. Mas não conseguimos formar um time de alta *performance* devido à crise na liderança. O apagão não é no futebol. O apagão é na liderança", compara.

E quando o time está perdendo, o papel do líder é ainda mais indispensável, como cita César Souza. "Um bom exemplo é o do jogador Didi, na partida final da Seleção contra a Suécia, em 1958. A Suécia saiu na frente. Didi foi até a rede, pegou a bola, colocou-a debaixo do braço e saiu andando com ela em direção ao centro do campo, chamando cada jogador e conversando com eles. Inspirou confiança, relembrou-os que o time do Botafogo já tinha derrotado a seleção sueca por 4x1 meses atrás, que os brasileiros eram melhores e que cada um devia cumprir o seu papel. Não deu outra: 5x2! Bem diferente do que vimos na África do Sul, o desespero tomando conta do time quando sofreu o segundo gol", diz.

Mas independente do resultado do time, César Souza considera também um elemento fundamental para o sucesso: a torcida. "Na empresa, a torcida é representada pelo mercado, pelos clientes, parceiros e pela comunidade onde a empresa atua. E fica difícil ter sucesso, se os clientes, os parceiros, a comunidade, os formadores de opinião, estão contra sua marca ou seu produto. Assim como no futebol, as empresas precisam criar clientes apaixonados, precisam criar o que chamamos de *lovemark*."

Um time de campeões

Para criar uma marca amada, é preciso despertar nos colaboradores o comprometimento com a empresa. Para que todos ajam como um time e foquem no sucesso como resultado. Foi com esse objetivo que o empresário paranaense Arnaldo Coelho do Amaral Filho desenvolveu em Londrina, norte do Estado, um trabalho com os primeiros funcionários que chegaram à sua empresa, quando esta começou a crescer.

Arnaldo fundou a empresa Verde Rural, especializada em seguros agrícolas, em 2001. Durante alguns anos, apenas ele e um sócio tocavam a empresa, mas com o aumento da demanda, foi necessário contratar novos colaboradores."Quando vi, estávamos nos esbarrando dentro da empresa. Eu não sabia o ramal das pessoas", brinca Arnaldo.

As mudanças estruturais foram tantas quanto às de posicionamento profissional e depois de somar oito pessoas, entre funcionários, sócios e estagiários, Arnaldo viu que era o momento de agir, para que todos se comportassem em prol de um objetivo em comum: o crescimento profissional. Arnaldo procurou a consultoria do Sebrae/PR, para realizar um treinamento com os funcionários. "Eu percebi que havia uma distância na forma como as pessoas se comunicavam, até mesmo internamente e principalmente com relação ao cliente", relembra.

O treinamento envolveu não só dinâmicas de grupo, mas também definição do posicionamento da empresa, como deixar claros a marca, a missão, os valores e a meta. A dedicação deu resultado. "Ficamos mais próximos dentro da empresa", comemora. Para Arnaldo, o treinamento realizado fez com que os colaboradores crescessem pessoal e profissionalmente.

"Atualmente, alguns deles não trabalham mais conosco, mas sempre me agradecem pelo treinamento, pois gerou um bom resultado", conta. E quem chega também é submetido a um treinamento de equipe, para estar bem alinhado com o posicionamento da empresa e focar no sucesso. E para Arnaldo o sucesso de um é o sucesso de todos.

O empresário afirma que focar no desenvolvimento dos funcionários é fundamental para o desenvolvimento da empresa. Delegar responsabilidades também é imprescindível. "Nós estabelecemos critérios de ação e cada pessoa, dentro da sua área, age dentro desses critérios definidos, assim todo mundo sabe como agir em determinadas situações", conta complementando que, se não fosse dessa forma, ele teria que fazer sozinho o trabalho de uma equipe inteira.

Mais resultados

A consultora do Sebrae/PR em Londrina, Simone Milan Shavarski, diz que o trabalho em equipe traz dividendos para o empreendimento e os empresários de micro e pequenas empresas precisam estar atentos para investir sempre em seus funcionários, no corpo de colaboradores da empresa. "Funcionários felizes, mais produtividade e mais resultados positivos para as empresas", avalia a consultora.

Simone Shavarski concorda com o especialista César Souza, quanto à importância da liderança no trabalho em equipe. "O líder tem um papel fundamental de unir o grupo e direcionar os esforços para a obtenção dos melhores resultados. Nas pequenas empresas, o trabalho também precisa ser organizado, planejado. Para o time ser forte, todos os colaboradores precisam estar preparados." *(Colaborou nesta reportagem o jornalista Leandro Donatti).*

Você gosta de futebol e também é apaixonado pelo mundo dos negócios? Veja alguns sites e livros que relacionam esses dois temas. Sites:

www.blogdolider.com.br e www.hsm.com.br.

Livros: Recados da Bola

Depoimentos de Doze Mestres do Futebol Brasileiro, de Jorge Vasconcelos. Editora Cosac Naify; Superdicas para Inovar, criar oportunidades e virar o jogo, de Clóvis Tavares. Editora Saraiva.