

# Capítulo 19

## **Além da colheita**

*Este material é parte integrante do livro Criação de Novos Negócios e pode ser distribuído livremente desde que citada a fonte: [www.elsevier.com.br/josedornelas](http://www.elsevier.com.br/josedornelas) ou [www.josedornelas.com.br](http://www.josedornelas.com.br).*

## Exercício

### “A sabedoria da colheita”

#### Entrevista com um empreendedor que fez a colheita

O sucesso é conseguir o que você deseja.

A felicidade é desejar o que você consegue!

Dorothy Stevenson

No começo do livro, pedimos que você entrevistasse um empreendedor que tivesse construído uma empresa nos últimos 10 anos, aproximadamente, atingindo vendas no valor de \$ 10 milhões ou mais. Agora, imbuídos do espírito de sabedoria de Dorothy Stevenson, sugerimos que há muito a aprender a partir do envolvimento de um empreendedor na outra ponta do ciclo de vida da criação e realização de valor.

Tim Russert, um jornalista americano, em seu livro *Wisdom of our Fathers*, coletou histórias criteriosas e desoladoras sobre a relação entre as crianças e seus pais. O livro se baseia em dezenas de milhares de cartas que ele recebeu dessas crianças — atualmente com idades entre 30 e 50 anos — depois de terem lido seu outro livro *Big Russ and Me*, uma crônica sobre o amor e a sabedoria adquiridos de seu próprio pai. O terceiro livro que você deve ler é de Charlie Collier: *Wealth in Families*, mencionado anteriormente neste capítulo. Esses livros são altamente recomendados por nós, e eles darão a você uma excelente base para este exercício e as entrevistas.

Encontre um fundador, com idade entre 45 e 60 anos de idade ou mais, que tenha um valor líquido muito substancial, realizado a partir da construção e da colheita de sua empresa. Como orientação, se a empresa ultrapassar \$ 50 milhões a \$ 100 milhões em receita, as chances são de que ela tenha sido avaliada em um valor semelhante ou maior. Além disso, determine se esse empreendedor tem alguma intenção de se aposentar; é muito provável que ele esteja envolvido em outra empresa, ou até mesmo 2 ou 3, como fundador, cofundador ou investidor anjo que também trabalha como consultor ou diretor.

Esse padrão é mais a regra do que a exceção. Veja, por exemplo, John Connolly. Ele fundou a Course Te-

chnology em Boston no começo da década de 1990. Posteriormente, sua empresa conseguiu uma IPO e se tornou uma das primeiras empresas muito bem-sucedidas de tecnologia educacional. Quando estava com cerca de 40 anos, John adquiriu outra empresa, a MainSpring, por mais ou menos \$ 20 milhões; ele a virou do avesso, melhorou a empresa e a vendeu por mais de \$ 600 milhões. Agora, aos 54 anos e com condições financeiras de se aposentar e nunca mais trabalhar, ele deixou claro, em uma conversa recente, que essa é a última coisa que passa por sua cabeça. Ele disse: “eu adoro construir e iniciar empresas e ser diretor executivo. Acho que nunca vou me aposentar!”.

Existem preciosos *insights* e lições a serem aprendidos em uma hora ou mais, com uma xícara de café ou um almoço com empreendedores que fizeram a colheita como John. Aqui estão algumas perguntas para orientar sua conversa e compartilhar o que aprendeu com os colegas de turma, os amigos e a família. É interessante que você busque muitas dessas entrevistas ao longo de sua própria jornada empreendedora.

1. Fale sobre sua empresa, sua decisão de vender/fundir ou abrir o capital e o que tem feito desde então, e por quê.
2. Quais foram os mais difíceis conflitos, dilemas éticos e decisões com que você teve de lidar durante a jornada e na época em que decidiu fazer a colheita?
3. Quais foram os aspectos mais desafiadores e gratificantes de equilibrar seu casamento, sua vida familiar e o bem-estar de seus colaboradores e investidores?
4. Houve alguma experiência ou tribulação durante o caminho que você tenha ficado feliz de não saber de antemão, senão você jamais teria ten-

- tado iniciar uma empresa? Como esse conselho pode se traduzir para mim?
5. Alguns empreendedores (talvez cegamente) muito ambiciosos são tão consumidos pela vitória e pelo sucesso financeiro que abandonam sua integridade pessoal e sua reputação pela conduta ética. Eles parecem ser capazes de racionalizar seu comportamento, acreditando, no caminho da prisão ou do túmulo, que nada fizeram de errado — como no caso de Koslowski, na Tyco, e de Skilling e Delay, na Enron. Que conselhos e sugestões você teria, a partir de suas observações tanto dos empreendedores que tenham mantido sua reputação pela integridade como daqueles que não o fizeram?
  6. Quantos anos tinham seus filhos quando você se tornou financeiramente bem-sucedido? Eles tinham noção do estado financeiro privilegiado de sua família? Você falava sobre os bens de sua família, os valores familiares e a filantropia? Que impacto isso teve sobre as crenças, os valores e as expectativas (carros, férias, bens materiais etc.) deles e que motivação eles tiveram para trabalhar arduamente?
  7. Houve alguma coisa específica que você tenha dito ou feito com seus filhos, durante os anos de formação deles, para mantê-los com os pés no chão, para lhes dar a ideia de frugalidade e de ética profissional e para deixar um legado de ambição e retorno à sociedade?
  8. O que você considera as melhores e as piores atitudes em como outros empreendedores bem-sucedidos lidam com essas questões com seus filhos e quais foram os resultados? O que eles — e você — gostariam de preservar, além dos ativos financeiros?
  9. Quais as famílias ricas mais inspiradoras e as mais problemáticas que você conhece (não precisa revelar nomes) no trato com a visibilidade, as pressões de colegas e as circunstâncias que essas famílias tenham enfrentado durante o crescimento? O que cada uma delas considera como verdadeiros ativos da família?
  10. Para alguém que, como eu, aspira ter sua(s) própria(s) empresa(s) e torná-la(s) muito bem-sucedida(s), quais são os mais importantes conselhos, *insights* e lições que você pode dar?
  11. Alguns empreendedores parecem conseguir equilíbrio em suas vidas, ter casamentos significativos, contribuir para a comunidade e ter filhos que se

tornam acréscimos valiosos para a família e a comunidade. Outras pessoas contam histórias terríveis sobre ricos empreendedores, que incluem casos de alcoolismo e uso de drogas (dos pais e, conseqüentemente, dos filhos), casos extraconjugais que levam a casamentos fracassados, pouco envolvimento com a comunidade e outros tristes acontecimentos que parecem contrariar as mais sensatas ideias de sucesso. Você já observou coisas desse tipo? Na sua experiência, qual é a diferença para se chegar a esses resultados? O que um jovem empreendedor pode fazer para seguir o primeiro exemplo e evitar o segundo?

12. O que o levou a decidir *não* se aposentar e continuar a buscar mais empresas? Quais as recompensas pessoais e psicológicas que isso traz a você?
13. O quão ricos você gostaria que seus filhos e netos fossem, e por quê?
14. Existem outras coisas que você gostaria de compartilhar comigo e que não tenham sido mencionadas?

Por fim, adicione outras perguntas que você desejar:

---

---

---

---

## Resumo e compartilhamento

Faça um resumo de 1 ou 2 páginas dos resultados encontrados, das lições e *insights* que você considere importantes e de que maneira você acredita que esta atividade vai alterar seus próprios objetivos e pensamentos. Compartilhe seus resultados com os colegas de turma.

Você provavelmente vai querer rever esses tópicos ao longo de sua própria carreira de empreendedor.

## Um pensamento final: e se o dinheiro acabar?

Qual será seu legado? O que você quer preservar, além dos ativos financeiros? Como você quer poder responder a essas perguntas quando tiver uns 50, 60, 80 anos de idade, e o que é preciso fazer sobre isso agora e no futuro? (*Dica: Leia *Wealth in Families*.*)