

Hélio Pedreira, do JDTC Empreendimentos e Participações – um grupo que investe em empresas promissoras¹

Hélio Benetti Pedreira é engenheiro eletrônico e CEO do JDTC Empreendimentos e Participações, um grupo empresarial formado por investidores com sólida experiência na área de tecnologia, com foco no desenvolvimento de empresas orientadas para os mais promissores campos da tecnologia da informação. Hélio tem um gosto especial por carros velozes e potentes, pratica natação, e não se considera muito detalhista. Ele é visionário, adora tecnologia e, como costuma dizer: *“sou um pouco ambicioso e determinado, com boas doses de criatividade.”*

A inspiração pelos negócios ele acredita ter adquirido de seu primeiro chefe, americano, com formação em negócios. Essa empresa, onde Hélio trabalhou cerca de 13 anos, representava empresas americanas de tecnologia em eletrônica. Nesse período, Hélio aprendeu como fazer marketing de produto, pois sua função, naquela época de reserva de mercado para informática, era trabalhar com fabricantes locais ajudando-os a encontrar soluções para seus projetos em termos de componentes eletrônicos importados. Uma vez feito o *design in* do componente, Hélio acompanhava o processo dentro da empresa, até chegar à compra do mesmo para o setor de produção e à posterior venda do produto final.

Após muitos anos, Hélio tentou um pequeno negócio de materiais de construção: *“Mas vi que não tinha nada a ver comigo, pois não era meu core biz (negócio principal), eu não entendia do mercado.”*

O embrião do JDTC surgiu de um negócio inicial que Hélio criou, por causa de uma situação que para muitos é desesperadora, mas para ele foi uma mudança de vida:

“Fui despedido e como sabia muito do negócio, tinha contatos etc., me juntei a um colega de trabalho e abrimos um negócio para fazer basicamente o que vínhamos fazendo. Esta empresa foi aberta em 1988 e chamava-se União Digital. Nela, fomos sócios durante dez anos. Acho que até então não sabia que possuía aptidões para ter um negócio próprio, todavia sempre fui um gerente, inclusive nos acampamentos que fazia quando adolescente. Já adulto, esta era a maneira como meus colegas a mim se referiam. Eu tinha umas economias que me manteriam, considerando meus gastos para sobreviver durante dez meses antes de procurar emprego, mas felizmente nunca foi necessário.

Acho que nunca avaliei as oportunidades. Sempre após decidir qual seria o melhor caminho a seguir em termos estratégicos para o negócio, o mergulho e a determinação para fazê-lo eram totais, e não me dava por vencido até realizá-lo. É claro que com as ferramentas que possuía na época.

O processo de escolha de meu primeiro sócio ocorreu de forma natural entre mim e um dos colegas de trabalho. Portanto, não houve um processo de escolha, e sim um ideal comum. Os demais foram escolhidos. Apesar de, em sua grande maioria, terem formações parecidas, se complementam entre estrategistas e operacionais.”

Quando questionado sobre a concorrência, Hélio demonstra seu espírito empreendedor e de empresário com visão de negócio:

¹ Este estudo de caso foi publicado na 2ª. edição de *Empreendedorismo transformando idéias em negócios*, de José Dornelas. É permitida a utilização em sala de aula, desde que citada a fonte: www.josedornelas.com

“Houve avaliações dos concorrentes antes do início dos negócios. Todavia, a orientação sempre foi a de fazer algo que ainda não existia, isto é, ser inovador. E que fizesse sentido do ponto de vista do negócio em si, isto é, se o mercado compraria tais produtos e serviços.”

A empresa JDTC investe em outras empresas e prepara as empresas investidas para receber capital de risco. Para isso, eles buscam sempre orientação profissional junto a consultores e/ou aconselhamento de pessoas de sua rede de contatos (*networking*). Entretanto, Hélio tem uma posição bem clara a esse respeito: *“Acho muito interessante e sempre usamos, todavia é uma situação que expõe muito o negócio e sua estratégia. Deve-se ter muito cuidado.”*

Hélio acredita que em todo empreendimento o principal elemento é o indivíduo e sua contribuição para o negócio, ou seja, as pessoas. Por isso, considera o seu maior trunfo o fato de ser perseverante, acreditar em suas idéias, transmitir confiança às pessoas e mostrar que elas podem ser vencedoras, desenvolvendo essa sinergia entre líder e liderados. E isso não é fácil, tanto que Hélio considera a tarefa de encontrar as pessoas certas para as funções uma das principais dificuldades enfrentadas em seu negócio até agora.

Mais uma característica empreendedora de Hélio é sempre acreditar no sucesso. Apesar disso, ele não está satisfeito:

“Acho que posso realizar muito mais. Hoje, sinto falta de competência em certas áreas e assuntos, que me fazem buscar sempre saber mais para poder realizar mais, porém quero que mais pessoas participem comigo. Não quero isto só para mim, quero dividir o sucesso e a prosperidade. Sinto muito mais prazer quando ensino, e as pessoas além de apreenderem vão mais longe.”

Ele sempre procura manter-se informado, lendo publicações do ramo em que atua, como *Gazeta Mercantil*, *Harvard Business Review* etc. Uma curiosidade é que Hélio não costuma usar muito a Internet, pois durante sua permanência no escritório não tem tempo devido às constantes reuniões.

Depois de vários anos como dono de seu negócio Hélio se considera agora mais empreendedor que gerente:

“No início, fui muito mais gerente. Hoje, como estou envolvido com muitos negócios novos, que requerem atitudes gerenciais constantemente, é superimportante fazer as metas serem cumpridas. Se não o empreendimento não vai para a frente.”

Seus planos para o futuro são ambiciosos:

“Meus planos são me tornar uma espécie de capitalista de risco, mas dentro dos segmentos em que atuamos, e tornar empresas em negócios de sucesso, passando nossa experiência como empreendedores. Por isso, não tenho planos de me aposentar e sim de trabalhar um pouco menos em termos de horas, porém de forma mais produtiva, passando a experiência para os mais novos e formar verdadeiros times de empreendedores.”

O apoio da família foi fundamental. Sua mulher também tem um negócio próprio. Hélio espera que suas filhas possam absorver um pouco do que ele sabe e que também se tornem pessoas de sucesso: *“Posso dizer que sempre devemos olhar para a frente e que o sucesso do passado não garante sucesso no futuro. É um desafio constante.”*

Se tivesse que recomeçar, Hélio faria tudo igual, porém, com mais experiência, procuraria não repetir os erros do passado. Para ele, o importante para se começar um negócio é:

“Principalmente obter habilidade em escolher seus colaboradores. Desejo profundo e permanente de realização e sobrepujar-se. Acho que para os novos empreendedores vai ficar mais fácil obter capital, porém o ambiente será mais competitivo e de maior pressão, com ciclos menores aumentando a necessidade de antecipar resultados e tendências por meio da informação que estará mais abundante, mas será mais difícil selecionar o que presta e o que não presta.”

Um recado de Hélio para os que querem se aventurar no mundo do empreendedorismo:

“É difícil, porém gratificante. Seja para o sucesso ou para o fracasso, porque só se aprende com os muitos erros do passado. Devem tentar ser empreendedoras as pessoas inconformadas com o que obtiveram até hoje achando que podem obter sempre mais e melhor na busca do conhecimento e da perfeição. E o mais importante: não tenham medo de errar.”

Histórico do Grupo JDTC Empreendimentos e Participações

A JDTC é formada por investidores com sólida experiência na área da tecnologia e parcerias com empresas como IBM e Cisco Systems. O grupo desenvolve empresas orientadas aos mais promissores campos da TI. No portfólio de empreendimentos JDTC estão organizações altamente competitivas, que desenvolvem suas atividades dentro de uma filosofia integrada com as propostas de uma Com investimentos que atingem US\$150 milhões.

No Grupo estão empresas dedicadas às soluções e-CRM, e-Commerce, Full Service Provider: serviços de provisionamento e entrega de aplicações via Internet, gerenciamento de segurança, consultoria e treinamento, *Web based training* e comunicação integrada.

As empresas do Grupo

B2B iSolutions, Cia.com Comunicação, Perfil Tecnologia e Telecon.

QUESTÕES REFERENTES AO ESTUDO DE CASO

1. Quais características empreendedoras são mais marcantes em Hélio? Discuta com seus colegas e compare com as características identificadas nos empreendedores dos demais Estudos de Casos do livro-texto. É possível dizer que existe um padrão básico de empreendedor, ou o contrário, que eles são muito diferentes?
2. Hélio fala em se tornar um capitalista de risco. Ele já não seria um atualmente?
3. As empresas nas quais o Grupo Empresarial JDTC investe são todas dirigidas à tecnologia da informação. Que tipo de financiamento disponível no país, além do capital de risco, seria o mais adequado para elas? As linhas provenientes do governo seriam úteis? Discuta o assunto com os colegas.