

Entrevista

A Revista Gestão & Tecnologia entrevista o Doutor Claudionor José Nunes Coelho Jr., que trabalha na Jasper Design-Automation, uma das únicas empresas de microeletrônica realizando P&D no Brasil atualmente. Foi colaborador da FIR Capital Partners, é Professor licenciado da UFMG em ciência da computação e empreendedorismo de alta tecnologia. Pela sua reconhecida competência como professor e empreendedor, acreditamos que seu exemplo, experiência e reflexão muito contribuirão para a ampliação do conhecimento dos leitores.

RG&T : Dr. Claudionor, primeiramente queremos agradecer sua disponibilidade em nos conceder esta entrevista. A escolha do seu nome para ser entrevistado deve-se ao reconhecimento do seu perfil de pesquisador e de empreendedor de sucesso, a competência com que cria e gerencia seus empreendimentos. Fale-nos do seu percurso profissional, de sua experiência na Universidade de Stanford, o que o marcou, como se tornou o grande empreendedor que é hoje:

Inicialmente eu pensei que desenvolveria uma carreira de pesquisador em uma universidade somente. Entretanto, por necessidade em um verão, eu precisei de trabalhar em uma empresa de alta tecnologia devido aos altos custos da região de Stanford. Nessa época fiz uma excelente rede de contatos, ajudado pela rede de contatos que fiz quando estava em Stanford, que tem me ajudado até hoje, mesmo estando no Brasil. Quando saí de Stanford, tive diversas propostas nos EUA e no Brasil, e acabei retornando para a UFMG. Após algum tempo, percebi que meu perfil e minha rede de contatos possibilitava conseguir realizar negócios no Brasil e nos EUA, trabalhando em áreas de alta tecnologia. Depois de criar alguns negócios sem participar do operacional da empresa, eu percebi que precisava ‘sujar a mão de graxa’ no operacional de um dos negócios que eu tinha iniciado, foi quando eu pedi a licença à UFMG.

RG&T : Como ocorreu a idéia de criar a empresa? Como a idéia surgiu (esse é o momento do empreendedor)?

Na verdade, começamos com um serviço de outsourcing para empresas de alta tecnologia nos EUA, devido a demanda de outsourcing crescente e aos problemas que fiquei conhecendo ao entrevistar diversas empresas que faziam outsourcing na China e na Índia. Uma dessas empresas recentemente nos incorporou e atualmente estou trabalhando para esta empresa.

Eu usualmente digo que o problema não é ter a primeira idéia, mas de onde você vai tirar a segunda.... Então, para fomentar o surgimento de idéias, eu fico a procura de problemas e soluções em áreas que não sejam a minha área de especialidade, e tento juntá-los com minha bagagem de conhecimento – estou sempre lendo, especialmente assuntos diferentes a minha formação, com o intuito de possibilitar que eu enxergue oportunidades novas.

RG&T: Fale-nos de como foi o empreendimento, as dificuldades, os primeiros passos :

O primeiro passo para qualquer empreendimento é realmente estabilização de caixa nos primeiros momentos, e montar uma estratégia viável que permita a estabilização de caixa. Depois disso feito, o segundo passo é verificar de onde sairão outras idéias. Imagine o seguinte. Você tem 30 anos, e a primeira idéia foi o resultado de suas experiências por 30 anos de vida. Depois do negócio começado, você não pode esperar mais 30 anos para a segunda idéia !

Outro ponto importante é a rede de contatos... Eu me lembro que em uma das empresas em que eu trabalhei nos EUA, a gente brincava dizendo que nosso Vice-Presidente de Vendas era pago para jogar golfe. Só que ele jogava golfe com os amigos, e ao final da partida vinham os pedidos.

Finalmente, você não pode ter medo de mudar a direção do negócio quando novas oportunidades surgem, ou quando você identifica que aquela oportunidade que você estava desenvolvendo pode não ser tão vantajosa quanto esperada anteriormente.

RG&T : Como o Sr. define empreendedor e o que seria a lição mais importante ?

Empreender para mim é trabalhar em um ambiente com muitas restrições, e onde a agilidade torna-se um dos fatores primordiais para o sucesso.

Eu sempre vejo as premissas básicas de um negócio : sustentabilidade financeira, estratégia, mercado diferenciado e possibilidade de saída do negócio.

Empresas em estágios iniciais, o controle financeiro do negócio e o planejamento de crescimento sustentável da empresa é o principal pilar para a vida da empresa. Especialmente se considerarmos as altas taxas de juros do Brasil. Enquanto nos EUA eu consigo fazer um planejamento financeiro de 5 anos, no Brasil, e considerando a mesma depreciação, as decisões de uma empresa tem que ser reduzidas a 1-2 anos no máximo. Portanto, horizontes de negócios no Brasil são naturalmente mais curtos e decisões tem que ser feitas a curto prazo.

Empresas iniciais tem que procurar mercados diferenciados, que valorizam pouco a comoditização. Empresas pequenas só conseguem crescer rapidamente se conseguirem taxas adequadas de retorno para um volume baixo de vendas. Toda estratégia da empresa deve ser validada em cima dessa premissa, inclusive em cenários de competição com grandes empresas.

Com relação a saída do negócio, eu acredito que um negócio / produto é igual a uma tora de madeira indo rio abaixo. So que todo rio tem cachoeiras e corredeiras... A mágica é saber (e não ter medo) de pular de uma tora para outra (que está vindo atrás) antes da sua tora cair na cachoeira... Enquanto você conseguir fazer isso de maneira correta, você sobrevive. Na hora em que não houver (ou você não tiver criado as condições) para pular para uma outra tora, aí você morre. Por isso, eu constantemente analizo as condições e opções de saída, porque especialmente em um mercado de tecnologia, posicionamentos estratégicos mudam com uma rapidez enorme, e as opções de saída geralmente te indicam que pelo menos uma saída está disponível a qualquer tempo.

RG&T : Um empreendedor com o seu perfil tem certamente vários projetos para o futuro. Poderia nos falar de algum deles?

Atualmente estou concentrando 100% do meu tempo nessa empresa de microeletrônica americana, que é uma das únicas empresas de microeletrônica a se instalar para realmente fazer P&D no Brasil nos últimos anos. Um dos meus planos seria realmente conseguirmos consolidar um pólo de microeletrônica no Estado de Minas Gerais, e mais especificamente, em Belo Horizonte.

RG&T: Dr. Claudionor, que aconselhamento você daria para os alunos e profissionais que sonham ter sucesso nos empreendimentos ?

Não ter medo de arriscar e lembrar que enquanto o negócio está no papel, tudo pode ser mudado.