



**MARCELO
NAKAGAWA**

Consultor e professor de
empreendedorismo e inovação

Quem são suas referências?

Um bom pesquisador acadêmico sabe reunir boas referências bibliográficas para preparar uma pesquisa. Quanto melhor elas são, melhor tende a ser o trabalho. Porém, poucos sabem que os melhores empresários e executivos também trabalham da mesma forma, isto é, utilizam ótimas referências para construir grandes empresas. As referências, nesses casos, são outras empresas.

Curiosamente, os melhores buscam referências em setores distintos aos seus. Pense, por exemplo, em uma das maiores inovações em processo da história, a linha de produção de veículos criada por Henry Ford. Ele só teve essa ideia porque visitou a empresa de um amigo, a Swift Armour, um frigorífico que suspendia animais em uma corda que era puxada e parava em momentos específicos para que cada funcionário, que ficava parado, cortasse sempre uma parte específica. Ford imaginou um processo semelhante, no qual o carro em construção ficaria em uma esteira. Até em então, cada carro era montado em um canto da fábrica. Com tal ideia, Ford realizou seu sonho: levar sua criação para um grande número de pessoas.

Ford, por sua vez, inspirou milhares de outros empreendedores que também adotaram a linha de produção, mas nenhum deles é tão idolatrado quando Steve Jobs,

Assim como Henry Ford, Thomas Edison e Edwin Land, Steve Jobs serviu de referência a diversos empreendedores. Um deles, curiosamente, vende café

cofundador da Apple. Jobs se inspirou em Ford e em sua obsessão em levar produtos tecnológicos para as massas. Assim como Ford permitiu que qualquer operário pudesse comprar um automóvel, Jobs tinha a intenção de fazer a mesma coisa com o microcomputador. Mas Jobs também buscava referências na capacidade inventiva de Thomas Edison, fundador da General Electric e na capacidade visionária de Edwin Land, fundador da Polaroid.

Assim como Ford, Edison e Land, Jobs também serviu como referência para diversos outros empreendedores. Um deles, curiosamente, vende café. O que dono de cafeteria pode aprender com um fabricante de computadores? Caso queira saber detalhes, procure ler sobre a trajetória de Howard Schultz, empreendedor da Starbucks, maior rede de cafeterias do mundo. Certa vez, Schultz comentou: “Gosto do estilo e da elegância da Nike, da onipresença e da qualidade dos produtos da Ikea (rede sueca que é líder mundial de varejo de móveis) e da logística primorosa da Zara (rede espanhola de varejo de roupas). Mas talvez a história mais semelhante à nossa seja a da Apple. Não só pela conexão emocional com os consumidores, mas também porque oferece produtos dos quais o público nem sabe que precisa”.

No Brasil, a lógica também é adotada por muitos empreendedores de sucesso. Talvez você não conheça Jorge Paulo Lemann, Marcel Hermann Telles e Beto Sicupira, mas com certeza já ouviu falar das suas empresas, como a Ambev (AB Inbev), a América Latina Logística (ALL), o Submarino e até mesmo a rede Burger King, só para citar algumas. Estes senhores foram buscar inspiração no banco Goldman Sachs e sua política de meritocracia (remuneração por resultados) e em Sam Walton, fundador da Walmart, famoso por seu estilo espartano de desenvolver negócios.

Quanto mais inspiradoras as referências, melhor o negócio. Quem são as suas referências? ■