



Os nitroempreendedores

Os filmes da série *Velozes e Furiosos* popularizaram um botão que ao ser acionado faz com que o veículo arranque com uma velocidade que dificilmente seria obtida pela potência do motor original. Diversas empresas, que hoje são líderes de mercado, provavelmente não teriam chegado a essa situação se um botão similar não tivesse sido acionado no início de suas trajetórias.

Esse botão ganha vários nomes. No McDonald's, o nome do botão é Ray Kroc. Até 1954, o McDonald's era uma única lanchonete no meio do nada no estado da Califórnia tocada pelos irmãos Richard e Maurice McDonald. Em 1955, Ray Kroc convenceu os irmãos McDonald a permitir que ele franqueasse o negócio. O resto da história você já cansou de ver em qualquer parte do mundo que visitou.

Na Coca-Cola, o nome do botão é Asa Chandler. O sujeito que criou este líquido preto que tomamos na lanchonete aí de cima foi John Pemberton em 1886. No primeiro ano do negócio, Pemberton conseguiu inacreditáveis US\$ 50 em faturamento. Isso porque tinha investido US\$ 74 em propaganda no mesmo período. Em 1888, Asa Chandler, um farmacêutico conhecido de Pemberton, comprou uma participação na Coca-

Cola, tornando-se seu único proprietário alguns anos depois. Em 1895, Chandler já tinha levado a Coca-Cola para todos os estados americanos. Hoje, está em todos os nossos neurônios.

Tratando-se de líquidos pretos, o botão da Starbucks atende pelo nome de Howard Schultz. Fundada em 1971 por Gerald Baldwin, Zev Siegl e Gordon Bowker, até 1983 a Starbucks se resumia a três lojinhas que vendiam cafés em grãos na cidade de Seattle. Em 1983, Howard Schultz, então funcionário da empresa, comprou o negócio. E

três viraram 17 mil lojas em mais de 50 países.

Para dizer que não falei das flores, até 1994 o francês Olivier Baussan fazia a mesma coisa há 18 anos desde que havia fundado a sua empresa. Ele colhia flores como lavanda na região da Provença na França para transformá-las em óleos e em outros produtos cosméticos, vendidos em suas três lojinhas na região. Eis então que surge Reinold Geiger, um novo sócio no negócio, que leva os produtos da L'Occitane para mais de 85 países por meio de cerca de 1,7 mil lojas.

As empresas brasileiras também têm seus botões. A Natura, por exemplo, acionou o botão algumas vezes em sua trajetória de sucesso. A primeira vez foi em 1973. Fundada em 1969 por Luis Seabra e Jean Pierre Berjeaut, até 1973 a Natura se resumia a uma singela loja na Rua Oscar Freire em São Paulo. Este ano marca a chegada de Yara Pricoli do Amaral, responsável pelas vendas diretas da empresa. O número de consultoras Natura salta de 70 em 1974 para 33 mil em 1989, ano em que Yara deixa a empresa. Nesse ano, a Natura se tornaria a maior empresa brasileira no setor de cosméticos.

Ray Kroc, Asa Chandler, Howard Schultz, Reinold Geiger e Yara Pricoli do Amaral formam uma categoria especial de empreendedores: os nitroempreendedores. Se a sua empresa ainda é pequena ou média e quer chegar à liderança de mercado, é provável que vai precisar de um botão desses. ■

A Starbucks se resumia a três lojinhas em 1983, quando Howard Schultz, um funcionário da empresa, comprou o negócio. A rede conta hoje com 17 mil lojas em mais de 50 países