Divulgação

Jon Burgstone, autor de "Breakthrough Entrepreneurship"

ENTREVISTA JON BURGSTONE

O segredo é descobrir e preencher a necessidade do cliente insatisfeito

EM 18 MESES, FUNDADOR DE CENTRO DE EMPREENDEDORISMO DE BERKELEY CRIOU, LANÇOU E VENDEU STARTUP POR US$ 1 BI, E AGORA SE DEDICA A ORIENTAR NOVATOS

LEONARDO RODRIGUES
COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

A história de Jon Burgstone é o "case" dos bilionários da geração internet.

Em apenas 18 meses, ele criou, lançou e vendeu sua start-up, a SupplyMarket —software para fornecimento a empresas de manufatura—, por US$ 1 bilhão para a e-commerce Arriba.

Passados 12 anos, Burgstone, fundador da Faculdade do Centro de Empreendedorismo e Tecnologia da Universidade da Califórnia, Berkeley, se divide entre investir o que ganhou e compartilhar o que aprendeu.

Em seu livro, "Breakthrough Entrepreneurship", lançado em julho, ele narra histórias extraordinárias, como a sua, e dá lições a empreendedores de primeira viagem.

Em entrevista à **Folha**, por e-mail, o bilionário cita o erro crasso dos novatos: gastar demais antes de testar o conceito do produto ou do serviço. Também afirma que, para obter sucesso, é fundamental o desprendimento da ideia original.

★

Folha - O que é mais importante hoje para o empreendedor, conhecimento técnico ou intuição?

Jon Burgstone - O mais importante é saber encontrar e preencher a necessidade do cliente insatisfeito. Muitos dos novos empreendimentos já começam andando para trás. Por exemplo, um inventor cria algo e tenta vender, mas não faz a menor ideia do que os clientes precisam ou estão dispostos a pagar.

O mais importante é sempre compreender o cliente e entregar a ele um produto ou serviço que agregue valor.

Quais são os maiores erros dos empreendedores iniciantes?

O grande erro é gastar muito dinheiro antes de testar o conceito. No início, os empreendedores precisam tentar obter o máximo de informação pelo custo mínimo.

Um exemplo: no meu bairro, dois empresários diferentes abriram duas lojas de chocolates caros. O primeiro gastou muito pouco dinheiro na locação de um espaço, mas fez com que ele parecesse atraente. O outro alugou uma loja muito grande e gastou demais em reformas.

Ambas as empresas faliram. Simplesmente não havia demanda para aquele tipo de chocolate. No entanto, o empresário que investiu apenas uma pequena quantidade de dinheiro no projeto saiu na frente. Ele aprendeu uma lição importante e minimizou suas perdas.

Muitos negócios são construídos hoje quase totalmente via web. Analistas dizem que isso pode prejudicar o financiamento de outras áreas importantes. Como evitar isso?

A internet está se tornando cada vez mais parte essencial da vida das pessoas, mas sempre haverá muito espaço para os outros negócios.

Os investidores espertos estão procurando apoiar empresas que preenchem alguma necessidade do cliente — na medicina, na energia, na agricultura.

O mundo está cheio de oportunidades, a parte difícil é ignorar o "hype" de certas indústrias (como as de mídias sociais de hoje em dia) e olhar para empreendimentos com os quais você tenha familiaridade.

No livro você destaca as histórias de Peter Thiel (cofundador do PayPal) e Wendy Kopp (fundadora do Teach for America). O que é possível aprender com eles?

Ambos tiveram que aprender a lidar com a evolução de seus conceitos originais de negócio. Kopp percebeu que estava cobrando um preço muito baixo e então mudou o seu modelo de negócio.

No PayPal, Thiel e sua equipe eram inicialmente focados em um produto que permitia aos usuários emitir dinheiro virtual com seus aparelhos Palm Pilot.

Como a internet cresceu, eles identificaram uma nova oportunidade, abdicaram da ideia original e construíram uma nova empresa, que hoje conhecemos como PayPal.

É possível aplicar casos como esses ao Brasil ou aos outros países em desenvolvimento?

Sim. Tanto o Brasil como os outros emergentes são ótimos lugares para empreender. Há muito potencial nesses países. Uma boa estratégia para o investidor brasileiro é procurar por start-ups que trabalham em outras localidades e, depois, tentar aplicá-las localmente. Orkut, Baby.com.br e SaferTaxi são alguns bons exemplos.

O governo brasileiro anunciou recentemente um pacote de cerca de US$ 240 milhões para o setor de software. Parte dele será investido em start-ups e em centros de inovação. O dinheiro federal é necessário?

Os governos geralmente não são os melhores alocadores de capital. Eles podem ser muito mais úteis ao financiar áreas estratégicas de pesquisa básica e, com isso, encorajam os empresários e investidores no sentido de usar as novas descobertas científicas para lançar empresas.

> **"O mundo está hoje cheio de oportunidades. A parte difícil é ignorar o "hype" de certas indústrias (como a das mídias sociais de hoje em dia) e voltar a atenção para empreendimentos com os quais você tenha familiaridade**

RAIO-X
JON BURGSTONE

IDADE
40

ORIGEM
Chicago, Estados Unidos

FORMAÇÃO
MBA na escola de negócios de Harvard

ATUAÇÃO
Diretor do grupo de investimentos Symbol Capital e professor-adjunto de engenharia na Universidade da Califórnia (Berkeley)

OBRA
"Breakthrough Entrepreneurship", ao lado do jornalista Bill Murphy Jr.

Anúncio

Fonte: Folha de S. Paulo, São Paulo, 23 set. 2012, Mercado mpme, p. 5.