

Leia o texto "Menino do Rio" de Alessandra Fontana e responda às seguintes questões:

- 1) Quais os elementos do texto que indicam que André Fonseca é um empreendedor?
- 2) Com quais características de empreendedor você se identificou ? Por que? Escreva um exemplo de sua vida em que essas características aparecem.
- 3) Com quais características de empreendedor você não se identificou ? Por que? Considera essas características essenciais para ser empreendedor? Por que?
- 4) Qual o sonho que você gostaria de transformar em um plano de negócios? Por que?

Discuta com seu grupo.

O líder do grupo deve colocar o trabalho no Fórum.

Guia do Empreendedor

MENINO DO RIO

Descubra como André Fonseca, analista de sistemas, transformou seu sonho num negócio mundial

Por Alessandra Fontana

Em março do ano passado, o empresário André Fonseca, sócio da Solvo - consultoria brasileira que presta serviços de suporte de informática para multinacionais como a Rhodia e a IBM, entre outras -, viajou para Boston a negócios. Numa corrida de táxi, o motorista quis saber o que aquele brasileiro, com um inglês quase perfeito, estava fazendo nos Estados Unidos. Fonseca então explicou que estava ali para montar um escritório de representação de sua companhia. "Sua empresa já passou por uma primeira rodada de fundos?", perguntou o motorista. Diante da negativa do passageiro, ele sacou um cartão de visitas e sugeriu o escritório de um amigo especialista no ramo. "Foi ali que eu me dei conta de que estava seguindo o caminho certo", diz Fonseca. "Se até um taxista entende de investimentos, é porque eu estava no país certo para empreendedores."

Impressionado com a desenvoltura do taxista em assuntos financeiros, Fonseca percebeu que não deveria ter medo de empreender. Ao contrário, deveria, sim, alimentar o sonho de tornar sua empresa um sucesso mundial, abrindo um escritório-base nos Estados Unidos para prestar serviços para companhias em todo o mundo. Do cartãozinho de visitas não veio nenhuma boa surpresa. Já a Solvo alçou seu vôo em território americano batizada de Automatos Inc.

A história do carioca Fonseca, um analista de sistemas de 31 anos, é recheada de exemplos de empreendedorismo. Enquanto muitos de seus colegas se agarraram a uma carreira estável dentro de uma multinacional - ele foi consultor da IBM por seis anos -, Fonseca optou por se demitir. Apesar da relativa liberdade dentro da empresa, o incentivo e o espaço para criar muito pequenos, julgava ele. "Para piorar, a matriz fica longe, e todas as decisões de porte são tomadas lá. Um dia, perdi a paciência e pulei fora" diz. Em 1994, ele saiu para abrir seu próprio negócio. No início da década de 90, a informática e a Internet ainda não tinham explodido. Mas quem estava no ramo sabia que se tratava de um mercado promissor. Fonseca então alugou uma sala de 30 metros quadrados na

Avenida Rio Branco, no Rio de Janeiro, instalou um computador e começou a trabalhar - sem dinheiro e sem saber direito o rumo que seu empreendimento tomaria. "Eu tinha só a sensação de que a área de serviços ia estourar", diz. A primeira aposta foi em aulas de computação.

Três anos depois, a então empresa de treinamento, embrião da atual Solvo, começava a deslanchar. Era a hora da virada. Persuasivo, Fonseca conseguiu, na época, cooptar na IBM dois parceiros imprescindíveis

Agostinho Villela e Marcelo Salim, seus amigos desde os tempos da Universidade Federal do Rio de Janeiro. A partir daí, a empresa mudou seu foco. Com mais de 70 funcionários, a Solvo hoje presta suporte a computadores de missão crítica. É assim que são chamados os computadores que nunca podem parar, sob risco de paralisar as atividades de uma empresa. E, em poucos meses, Fonseca espera conseguir colocar definitivamente no ar seu sonho americano (motivo que o levou a Boston e a conhecer o taxista do início desta reportagem): prover o suporte para esses computadores via Internet a partir dos Estados Unidos. "Se não o fizermos, algum indiano vai descobrir o nicho e estenderá seus serviços ao resto do mundo", diz Fonseca. "Por que um bando de brasileiros não pode fazer isso com pioneirismo?", indaga Fonseca, otimista.

Foi o entusiasmo de Fonseca e de seus sócios que motivou a Endeavor - uma organização sem fins lucrativos que apóia empreendedores em mercados emergentes - a acompanhar a Solvo em sua aventura americana. "Fonseca é um exemplo para qualquer empreendedor", diz Marília Rocca, diretora da Endeavor no Brasil. "Ele é a prova de que é possível fazer o que todo mundo acha impossível". Segundo Marília, ele é um excelente líder e sabe se cercar das pessoas certas, com características que o complementam. Também se expressa muito bem em público, além de ser extremamente conciliador. Há somente um senão, na opinião da diretora da Endeavor. "Ele é muito centralizador", afirma. Mas mesmo esse defeito não assusta os sócios. "Ele completa o time perfeitamente", afirma Salim.

A empresa que começou com um capital de 1000 reais, num escritório onde as janelas eram cobertas com papel pardo pela falta de cortinas, hoje fatura 4 milhões de reais por ano. Mas Fonseca não perdeu seu jeito de menino do Rio. No meio do turbilhão de mudanças em que a empresa se encontra e da ponte aérea entre Rio de Janeiro, São Paulo e Boston, ele sonha com a hora e: que será possível voltar a velejar, como fazia na adolescência em Niterói. E quer ainda encontrar tempo para passear pela Lagoa Rodrigo de Freitas com a filha Catarina. A menina, de 2 anos, influencia muitas das decisões do empreendedor. "Quando o assunto é muito importante, o André costuma perguntar pra gente se isso vai ser bom para os nossos filhos", diz o sócio Marcelo Salim. "Se for, então ele é capaz de tudo".