

CORREA, Cristiane. Sonho Grande. Rio de Janeiro: Sextante, 2013. 264p.



Resenhado por Nair Donizete Campos COSTA¹

Orientado por Jayme BRENER²

O livro *Sonho Grande* escrito por Cristiane Correa, aborda a trajetória de três empresários brasileiros com perfil altamente voltado para o mundo corporativo: *workaholic*, obstinação, foco em resultados e metas e uma grande aderência para desafios e riscos.

Para que seus negócios se perpetuem, eles não abrem mão do grande segredo para o sucesso: ter um bom capital humano. Para isso, eles implantaram o conceito de *partnership*, que vincula um percentual de remuneração variável ao desempenho da companhia. Isso acaba amarrando os funcionários e tornando-os “donos do negócio” ou sócios, na linguagem rotineira.

Ao longo da trajetória de aquisições do trio em diferentes negócios, sempre havia uma padronização e disseminação de princípios pautados na: agressiva redução de custos, foco incessante nos resultados e nas pessoas. Nestas, a capacidade de empreender e inovar são mais que obrigações.

Cristiane Correa, paulista, 45 anos, jornalista, com especialização em Negócio e Gestão, atualmente palestrante, escritora de dois livros *Sonho Grande* e *Abilio*. Trabalhou como editora executiva por mais de dez anos na revista *Exame* (Editora Abril). Em 2011, pediu demissão para se dedicar exclusivamente à sua primeira obra, que consumiu cerca de dois anos.

Em seu trabalho ela enfatiza que o trio transcendeu fronteiras, globalizou negócios diversos e atualmente são empreendedores de sucesso, além de servir de referência e inspiração para muitas pessoas. Na obra, a escritora aborda relacionamentos importantes com empreendedores de sucesso, tais como: Sam Walton e Warren Buffet.

O começo da obra traz o depoimento do consultor de empresas Jim Collins, no qual ele compartilha as principais lições que aprendeu convivendo com o trio. A autora segue apresentando um quadro dos principais acontecimentos da vida do trio, respeitando uma ordem cronológica desde o nasci-

¹Discente do 4º ano do Curso de Graduação em Administração do Centro Universitário Filadélfia – UniFil.

²Mestre em Administração pela Universidade Estadual de Londrina (2003), especialista em Marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing do Rio de Janeiro (1993) e Graduado em Administração pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (1988). Atualmente é sócio-gerente da Brener Consultoria e Treinamento Ltda. Docente do Centro Universitário Filadélfia – UniFil. E-mail: jayme.brener@unifil.br

mento do precursor até a data do lançamento do livro em 2013. No desenvolvimento da biografia, a autora amarra os fatos com as pessoas, enfatizando grandes conquistas nesses 42 anos de trajetória, com algumas experiências positivas e outras negativas. O final do livro termina com um suspense proferido por *Warren Buffet*.

No prefácio, o consultor Jim Collins relata a prioridade do trio de empresários: pessoas e a busca de conhecimento. Em seguida, a autora descreve a origem de Jorge Paulo Lemann, sua criação com uma boa dose de disciplina esportiva, a formação em Harvard no curso de Economia, o encantamento com o mercado financeiro, a busca de parcerias e a criação do Banco Garantia, adotando práticas e culturas do Goldman Sachs, banco mais poderoso do mundo.

Marcel Telles nasceu em uma família de classe média, um estudioso nato, cursou Economia na Universidade Federal do Rio de Janeiro. Aos 22 anos conseguiu uma oportunidade no Banco Garantia. Cresceu rapidamente e pela fluência no idioma, se tornou o intérprete da Diretoria. Muito focado, Telles se aprofundou muito sobre mercado financeiro, e essa competência despertou a atenção de Jorge Paulo pois, em menos de dois anos já era sócio do Banco Garantia.

Carlos Alberto Sucupira era um esportista radical, recordista em pesca submarina. Cursou Administração de Empresas e se aventurou com alguns amigos no mercado financeiro. Atuando na área, conheceu um diretor do Banco Garantia e através dele foi apresentado para Jorge Paulo. Em 1973, se uniram formando um tripé poderoso, com perfis diferentes, mas que se complementavam.

A partir da década de 80 fizeram grandes aquisições, estudaram novos negócios em novos segmentos. Com a compra das Lojas Americanas, Beto Sicupira assumiu a direção e procurou quem conhecia o mercado. Copiou estratégias de quem deu certo. Para isso, entrou em contato com Sam Walton, o fundador da maior rede de varejo do mundo – WAL MART. Walton abriu as portas e mostrou como funcionava a empresa. Pela falta de vaidade de Walton, Beto Sicupira e Jorge Paulo se identificaram com o perfil do novo amigo.

Jorge Paulo pesquisou e constatou que os homens mais ricos da América Latina eram cervejeiros, o ramo de bebidas num país tropical era um excelente negócio. Convenceu a todos com seus argumentos e anunciou a aquisição da Brahma. Marcel Telles foi escolhido para a missão, que demandava uma equipe afiada, gente boa e treinada para levantar a empresa. Começavam um negócio arris-

cado que se tornaria a maior cervejaria do mundo. Com reuniões semanais, relatórios e previsões, tomaram decisões para fomentar a Brahma, diminuíram custos, determinaram metas, administraram adotando os princípios de Jack Welch, em que os funcionários eram avaliados, 20% dos melhores seriam premiados, 70% mantidos e 10% seriam dispensados. Buscaram aprender como as melhores cervejarias do mundo, viram a necessidade de criar um programa para recrutar jovens universitários como Trainees. Como Marcel precisava de ajuda para reduzir custos na Brahma, procurou Vicente Falconi, um engenheiro e consultor de suma importância para as empresas do trio. Falconi implantou o conceito PDCA (planejar, dirigir, controlar, agir), uma ferramenta utilizada nas empresas para padronizar as informações do controle da qualidade e conseguir resultados eficazes, porém, um método duro e de difícil implantação.

Pela diversidade dos negócios os empresários se descuidaram, se perderam na cultura, levando vinte e sete anos do Banco Garantia ao fracasso, conseqüentemente muito dinheiro e a credibilidade. Falharam em não acompanhar de perto os negócios e sofreram com as estratégias erradas dos diretores do Banco Garantia, aprenderam que nem todos os negócios dão certo. Voltam à atenção para a Brahma, lançam campanha agressiva em cima da maior concorrente, com marketing de guerrilha, se sobressai acaba se “fundindo” com a Antarctica, uma aquisição complicada, porém dela nasce a Ambev.

Seguindo os mesmos princípios o trio tornou-se acionista da Interbrew, a cervejaria belga, com a intenção de assumir a parte majoritária e impor a cultura formando a Inbev. Os empresários quebraram fronteiras e entraram no mercado internacional, quatro anos depois realizaram o grande sonho, um dos principais fatos da história acontecido em maio 2008, o Projeto Amsterdam, a negociação sigilosa que tratava da compra da Cervejaria Anheuser-Busch (chamado de sonho) pelo trio. Cristiane Correa termina o livro revelando novas aquisições na área alimentícia, no último parágrafo a autora deixa um suspense sobre a próxima aquisição, que já estaria engatilhada: a compra da Coca Cola. A autora com a visão de especialista em negócios e gestão, descreve o relacionamento das pessoas no complexo ambiente organizacional do trio de brasileiros, a leitura da obra é envolvente, contribui em conhecimentos para o público acadêmico, especialmente para pessoas com talento empreendedor.

Pude observar que no conteúdo do livro não menciona participação das mulheres, pois em nenhum momento da leitura houve qualquer referência sobre mulheres ocupando cargos de diretoria. A leitura se restringe a depoimentos do gênero masculino e desperta uma reflexão, se a autora não teve acesso à entrevista do gênero feminino. Com interesse pela questão acima troquei e-mails com a autora, a própria me respondeu que “Realmente na cultura deles raríssimas mulheres chegam ao topo. Segundo as que entrevistei, não por preconceito, mas porque as empresas exigem uma dedicação difícil de dar - principalmente depois que elas se tornam mães. A AmBev agora tem uma Vice Presidente. Pode ser um sinal de que elas finalmente estejam começando a chegar lá”.

Recomendo esse livro para todos que tem interesse em Gestão de Pessoas, embora haja fortes indícios que, é preciso sacrificar a vida familiar para ter sucesso profissional e financeiro. Pude observar que o livro é estimulante para empreendedores e jovens aguerridos, a leitura contribui para com o aprendizado e abre a visão para o conhecimento de novos estilos de gestão.