

EMPREENDEDORISMO: Olivier Murguet.

RESUMO:

"Alguns veem as coisas como são, e perguntam: Por quê? Eu sonho com as coisas que nunca existiram e pergunto: "Por que não?" A frase de Bernard Shaw poderia ser tomada como o mote da palestra oferecida por Olivier Murguet, pela pertinência e desafio que representou aos professores e alunos da Escola de Negócios da UniBrasil. Profundamente ambientado ao mercado brasileiro, o presidente da Renault, falando da empresa que dirige, trouxe lições de empreendedorismo e de adaptação institucional e cultural.

ARTIGO:

Para falar sobre empreendedorismo aos alunos da UniBrasil, a escolha do conferencista não poderia ter sido mais acertada. O presidente da empresa Renault do Brasil, Olivier Murguet, convidado pelo projeto Academia UniBrasil, apresentou aos estudantes a trajetória da empresa sob seu comando e deu uma lição de como empreender. Como sabemos, na formação dos futuros administradores, fundamental é o conhecimento já obtido e sistematizado pela ciência, mas é preciso também atentar para as condições concretas em que os empreendedores atuam e como daí eles extraem as oportunidades.

Empreendedorismo é um tema muito abordado nos cursos de Administração de Empresas, tendo sido bastante popularizado por especialistas em gestão. Geralmente a expressão é associada à inovação e ao sucesso empresarial e, por essa razão, diversos economistas também trataram do assunto. O conceito mais popularizado de empreendedorismo foi criado pelo economista Joseph Schumpeter em 1945, em sua teoria da "destruição criativa". Para ele, o empresário empreendedor abandona os caminhos bem conhecidos e utilizados para abrir um novo território e sabe transformar sonhos em realidade. A inovação trazida destrói as estruturas existentes e o equilíbrio reinante, provocando uma alocação mais eficiente dos recursos e uma nova vida para os mercados. Os empreendedores seriam então os agentes da mudança na economia.

A questão é bastante complexa para ser tratada rapidamente neste espaço. O conceito de empreendedorismo já foi tratado inúmeras vezes na literatura sobre gestão, empresas e mercados, e existe uma produção científica especializada no assunto. Mas pode-se afirmar que o eixo comum em todas as abordagens é o senso de oportunidades e a capacidade de inovar como características fundamentais do empreendedor.

Nascido em 1966, Olivier Murguet passou parte de sua infância no Rio de Janeiro e se considera binacional, porque sua carreira profissional é marcada por diversas estadias no Brasil. Depois de ter feito uma parte de seus estudos secundários no Liceu Franco-Brésilien (atual Lycée Molière), retornou a França, onde estudou na 'École Supérieure de Commerce de Paris (Escola Superior de Comércio de Paris) e depois na London Business School. Em 1990, começou sua carreira na Renault de Portugal, como controlador de gestão. Em 1996, foi nomeado diretor de vendas e rede na Renault Comercial do Brasil, onde permaneceu até meados de 1999, quando voltou para Paris, na função de diretor regional da rede Paris Île-de-France e depois diretor

da rede França. A seguir, foi diretor geral da Renault Polônia, diretor geral da filial comercial da Renault Espanha e diretor geral da Renault México. Em 2010, tornou-se diretor comercial para Américas. Desde 1º de janeiro de 2012, Olivier Murguet é o presidente da Renault do Brasil.

A Renault é uma multinacional com 112 anos, que começou como uma empresa familiar, foi nacionalizada pelo governo francês no pós-guerra, ficou 45 anos sob controle estatal e depois novamente privatizada como sociedade anônima em 1990. Hoje está presente em 118 países dos cinco continentes e conta com mais de 122 mil empregados em todo o mundo. Produz desde automóveis pequenos e médios, vans, ônibus e caminhões. No Brasil, a Renault foi inaugurada em 1998 na cidade de São José dos Pinhais no Estado do Paraná, depois de ter se instalado primeiramente como importadora. Em 1999, instalou a sua fábrica de motores e logo, em 2000, a fábrica de veículos utilitários. Hoje, a Renault tem mais de 6.200 empregados diretos e gera cerca de 25 mil empregos indiretos. É a quinta maior montadora do País, possuindo uma rede comercial com 235 concessionárias.

Na sua palestra em 4 de março para a Academia UniBrasil, Olivier Murguet falou sobre o conceito de empreendedorismo, como sugeria o título do evento, mas logo passou a narrar a trajetória da Renault no Brasil e a sua própria trajetória, o que foi, na verdade, a lição mais interessante. Segundo Murguet, a tarefa do empreendedor não foi tranquila: "a implantação da Renault no Brasil foi difícilíssima. Os modelos que funcionavam na Europa quase não funcionavam aqui. O Brasil tem sua própria indústria, seu próprio mercado. Ou o empresário se adapta ou fica de fora. Essa foi a lição que aprendi".

Para Murguet, o empreendedor não é apenas aquele que abre o seu próprio negócio. O empreendedor e inovador, com proatividade, que saiba lidar com crises e possa fazer diagnósticos é necessário também no interior das empresas. O empreendedor precisa acreditar que tudo é possível, precisa enxergar as oportunidades, ter paixão pelo que faz enfrentar o desconhecido, criar e aprender, e, sobretudo acreditar que nunca é tarde demais para começar a viver um sonho. No caso da Renault, segundo o presidente, 70% dos diretores fizeram sua carreira e tiveram a ascensão dentro da empresa, como ele próprio. Ele explicou que cada funcionário deve ter a atitude de empreender em seu próprio setor e apresentou a visão de alguns colaboradores, que também compareceram à palestra. Destacou ainda que, para uma empresa ter sucesso, é preciso realizar um bom diagnóstico. "É preciso parar, pensar e analisar erros e acertos". Segundo o presidente, essa análise pode reduzir até 80% dos custos, além de dar subsídios para melhor atender o consumidor, como foi o caso da Renault, que aumentou muito sua participação no mercado desde que passou a entender os gostos e necessidades dos brasileiros.

Entre 2006 e 2008, a empresa teve que enfrentar um período de crises. A Renault se questionou se ficava ou não no Brasil, "mas ficamos e agora estamos colhendo os frutos dessa aprendizagem. Apanhamos, mas aprendemos", disse Murguet. Em situações como essa, o papel do empreendedor é ainda mais importante, pois é preciso demonstrar habilidade para lidar com a crise e saber fazer com sua equipe de colaboradores um diagnóstico da situação: "Juntamos três carros da concorrência e um carro nosso. Chamamos colaboradores da empresa para um *workshop* no qual eles observariam as diferenças entre os carros. Surgiram mais de 150 ideias para reduzir os custos de produção dos nossos carros." Além disso, o desenvolvimento de estratégias de mercado com foco na preferência do consumidor, o lançamento dos

modelos Renault Sandero, Logan e Duster combinados ao aumento de concessionárias, permitiram a recuperação da empresa. Murguet observou que a estratégia de produzir veículos adaptados ao mercado brasileiro, buscando entender o consumidor, suas necessidades e expectativas, estende-se também para toda a comunicação. A fábrica da Renault foi ampliada, no início de 2013, após dois meses de paralisação da produção para as reformas visando à expansão da capacidade produtiva de 280 mil veículos leves para 380 mil por ano. A nova fábrica foi construída dentro da antiga fábrica e mudou todas as etapas do processo produtivo. Além de ampliadas, as linhas de produção ganharam novos equipamentos e adotaram novas tecnologias. A ampliação é parte do plano de investimento de R\$ 1,5 bilhão anunciado para o período entre 2010 e 2015, dos quais R\$ 500 milhões foram destinados à ampliação do complexo. Quase 1,2 mil pessoas trabalharam na realização das obras. O atual grupo Renault/Nissan é hoje o quarto do ramo no mundo e ocupa 6,6% do mercado de automóveis no Brasil, com uma meta de chegar a 8% do mercado em 2016. No entanto, já em julho deste ano, a Renault havia atingido 7,3% de participação do mercado no Brasil, o que leva a crer que essa meta será atingida antes disso. O que a palestra demonstrou aos estudantes, portanto, foi o sucesso da aplicação das práticas de empreendedorismo quando aliadas ao conhecimento e à experiência do empreendedor, e no caso de Murguet, sem dúvida, aliadas também ao seu entusiasmo e conhecimento do país onde atua.

AUTOR:

Professora Roseli Rocha dos Santos – Coordenadora de Cooperação Institucional e Internacional das Faculdades Integradas do Brasil – UniBrasil.