

Marcelo Ferreira/CB/D.A Press



Gustavo Leal: "Não podemos nos apoiar apenas na amizade e esperar que tudo flua"

Arquivo pessoal



Os donos do Responsa agora ampliam negócios e amizade a outros amigos

PARA QUEM RECEIA SE AMIZADE E EMPREENDIMENTOS PODEM SER BEM-SUCEDIDOS JUNTOS, ALGUNS CASOS PROVAM QUE SIM. ESTUDO DO SEBRAE INDICA QUE MAIS DE 1/5 DOS EMPRESÁRIOS BRASILEIROS ACREDITA NESSAS PARCERIAS

AMIGOS NA VIDA E NOS

» DAVI CRUZ
» MARIANA SARAIVA

"Amigos, amigos, negócios à parte". O ditado popular virou o lema de manuais e cartilhas de negócios por muitos anos, sugerindo não haver condições de mesclar relações pessoais com profissionais. Mas essa orientação passou despercebida entre dois grupos de amigos que fundaram os bares Responsa e Deboche. Segundo eles, o que faz a máxima cair por terra, em ambos empreendimentos, é se empenharem: no comprometimento, na parceria e na intimidade.

Segundo o gerente de Atendimento Setorial do Sebrae, Carlos Cardoso, a jornada do empreendedorismo é repleta de desafios, e encontrar o parceiro certo é primordial. Muitas pessoas embarcam nesse objetivo com indivíduos de confiança. A tendência é confirmada com dados de um estudo feito pela instituição ano passado: 23,5% dos empreendedores brasileiros têm parentes ou amigos como sócios.

Cardoso declara que abrir uma sociedade entre amigos tem caráter multidisciplinar: cada participante pode oferecer os pontos fortes em prol do negócio. "De repente, um amigo tem um olhar mais técnico na produção, no serviço, na entrega, e o outro pode ter uma relação mais de gestão, controle interno, então isso é complementar e, sim, pode ser um sucesso", afirma.

O especialista do Sebrae ainda destacou alguns passos que podem auxiliar os interessados em abrir empreendimentos contando com associações baseadas em laços de amizade ou são parentes. "Para se ter sucesso é necessário a identificação do empreendedor com o negócio. Outro fator importante é ter

o foco sempre no cliente, afinal, é necessário compreender que a razão de existir do empreendimento é o cliente", orienta.

O Correio conversou com o advogado especialista em direito empresarial Henrique Esteves, que reforçou a importância de haver um equilíbrio cuidadoso entre profissionalismo e a amizade para o sucesso da gestão do empreendimento. "Um contrato social bem elaborado e um bom acordo de sócios podem ajudar consideravelmente, definindo de forma clara as funções, responsabilidades, direitos e deveres de cada envolvido. Promover um ambiente de respeito mútuo, onde as opiniões de todos os sócios sejam valorizadas, é essencial", enfatiza.

Segundo Esteves, a confiança e a comunicação são algumas vantagens em abrir uma sociedade com pessoas próximas. "O diálogo tende a ser mais aberto e direto, o que pode ajudar na resolução rápida de problemas. Amigos, geralmente, compartilham valores e visões similares, o que gera uma maior harmonia na condução dos negócios. A amizade pode proporcionar um suporte emocional durante os desafios empresariais e fortalece a parceria em tempos difíceis", destaca o especialista.

Casos

Fundado há pouco mais de três anos, o Deboche bar é resultado da

união entre os amigos Pedro Gonzalez, Carlos Eduardo Miranda, Gabriel Corbal, Matheus Queiroz, Diogo Lombardi, Caio Maia e Lucas Pitta. Ao Correio, Corbal conta que a boemia e a amizade foram pontos motivadores para iniciar o negócio. "Tínhamos o hábito de ficar longas noites sentados nas mesas dos bares pela cidade jogando ideias ao vento, e sempre sonhávamos em ter o nosso próprio (estabelecimento) algum dia e tem dado muito certo", diz.

Corbal relembra como eram as expectativas e os desafios para a criação do empreendimento na época. "Todos tinham emprego fixo na época, e os objetivos eram não se arriscar muito financeiramente e aprender a gerir um negócio. Logo pensamos: vamos usar isso para aprender num bar, não tem negócio mais desafiador", conta.

Para ele, os fatores determinantes que desencadearam o êxito da sociedade são a resiliência, honestidade de propósito e o desejo constante de aprendizado. Corbal revela ainda quais são os planos para o futuro do negócio. "Nosso objetivo é manter o Deboche firme e forte, para continuar construindo uma história em Brasília. Os próximos negócios são cenas para depois", relata.

Outro exemplo de amizade que rendeu bons frutos remonta aos bancos escolares. Foi desse convívio que vieram as raízes que originariam o bar Responsa. Fundado em 2018 pelos amigos Gustavo Leal, Cássio Aguiar,

Guilherme Silva e Fred Leal, o estabelecimento comprova que negócios e amizade podem coexistir. Representando o grupo, o empresário Gustavo explica: "Funciona desde que se tenha o mesmo propósito e visão bem alinhados. Não podemos nos apoiar apenas na amizade e esperar que tudo flua perfeitamente. Temos nossos momentos de amizade fora do ambiente de trabalho, mas aqui tratamos tudo com seriedade, entendendo o papel e a função de cada um", explica.

Para lidar com possíveis conflitos, Leal sugere que não se deve impor vontades e que é essencial ouvir as opiniões dos outros. "Precisamos entender que nossas habilidades são complementares. Hoje, temos clareza sobre o papel de cada um e respeitamos as posições de todos, sempre pensando no melhor para a empresa e deixando vaidades e egos de lado", detalha.

Crescendo

O sucesso da união empreendedora dos donos do Responsa foi tanta que, em abril deste ano, se juntaram a outros quatro conhecidos há mais de 20 anos para fundar o Buteco Caju. Os novos sócios são Rafael Lago, Renato Muniz, Tiago Muniz e Vinicius Teles. "Eles são empresários no ramo da gastronomia na cidade, e vimos a oportunidade de empreender juntos. Até agora, a parceria tem sido muito positiva", afirma.

Gustavo assegura que momentos de lazer e descontração são frequentes entre os grupos de amigos. Alguns casaram, e há padrinhos de casamento entre eles. "Somos muito próximos e buscamos ter esses momentos de conexão. Fazemos viagens juntos, o que ajuda a manter a amizade e a impulsionar os negócios", conta.



Divulgação



Corbal (centro): "O objetivo era não se arriscar muito e aprender a gerir um negócio. Logo pensamos: vamos usar isso para aprender num bar, não tem negócio mais desafiador"