

## Venda uma idéia em três minutos

Ricardo Bellino, autor de  
*3 minutos para o sucesso*,  
avalia erros e acertos na  
apresentação dos projetos  
de três executivos

### terra brasilis

Cinco profissionais  
estrangeiros destacam  
as características dos  
brasileiros no ambiente  
corporativo

### tecnologia

Palms, blackberries,  
smartphones:  
a mobilidade revoluciona  
os hábitos no trabalho





# um, dois, três... minutos

A arte de vender uma ideia sob a pressão do tempo pode ser a condição para você aprovar aquele projeto

por **liv soban** fotos **da de foto**

Três executivos de diferentes especialidades concordaram, a convite do *Canal RH em Revista*, em participar de um jogo corporativo para lá de desafiante: convencer o empresário Ricardo Bellino, autor do livro *3 minutos para o sucesso*, a comprar uma ideia comercial tendo apenas três minutos para fazê-lo.

O jogo foi inspirado numa bem-sucedida experiência de Bellino. Três anos atrás, frente a frente com o megaempresário norte-americano Donald Trump, na cidade de Nova York, nos EUA, o brasileiro conseguiu, em três minutos de conversa, convencer Trump a ser seu sócio num condomínio residencial de altíssimo padrão, o Villa Trump, em Itatiba, interior de São Paulo.

Bellino, carioca, é um empreendedor nato. São dele os projetos de abertura da agência de modelos Elite no Brasil, do lançamento nacional da campanha internacional *Câncer de Mama no Alvo da Moda* e da criação da Webbie Tookay, a primeira modelo virtual. Em parceria com a Ernst&Young, o empresário é co-organizador do Prêmio Empreendedor do Ano. Experiências como essas o gabaritam a conduzir o jogo e a decidir qual dos três executivos é o melhor vendedor de ideias.

Acompanhe a apresentação de cada um dos participantes e as análises feitas por Bellino com exclusividade para os nossos leitores. Faça sua aposta.



**Sérgio Risola, 57 anos** – Gerente do Centro Incubador de Empresas Tecnológicas (Cietec), ex-assessor jurídico do Banco Central do Brasil (Bacen). Foi diretor da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e representante do Brasil na Organização Internacional de Normatização (ISO). Membro-fundador do Instituto Brasileiro de Executivos de Entidades de Classe (Ibec) e do Fórum da Indústria e Comércio de Materiais de Construção  
**Idéia:** Vender um modelo de incubadora privado, testado em Israel, onde faz muito sucesso.

APRESENTAÇÃO REALIZADA EM 2M58S

“O dinheiro no Brasil destinado ao financiamento das incubadoras vem de instituições de caráter público, a exemplo do Sebrae, do CNPQ e de fundações de amparo a pesquisa. O modelo está exaurido, e vem comprometendo o apoio a esse tipo de iniciativa. Proponho a criação de uma incubadora 100% privada. O Cietec, nascido em 1999, já apresenta uma estrutura de incubadora privada. Entretanto, por receber verbas do setor público, há certas limitações na sua gestão. A solução é usar, como base, o modelo criado em Israel. Eles lançaram, há quatro anos, quatro incubadoras que não seguiram o padrão socialista de gestão. O sucesso foi tão grande que, em 2006, 13 incubadoras se converteram ao capitalismo. Essa estrutura permite receber aporte de fundos de capital de corporações, que passam a ser os principais acionistas dos projetos. Adaptada essa realidade ao Brasil, teríamos condições de montar o modelo de incubadora privada na qual o capitalista escolhe os projetos e dilui o seu investimento em seis ou sete futuros negócios. A idéia seria reunir três a quatro fundos que quisessem participar da empreitada. Hoje, cada empreendedor que teve seu projeto aprovado pelo Cietec recebe apenas R\$ 7,500/ano. Com a incubadora privada, poderíamos investir quatro a dez vezes mais. Esse modelo privado será o futuro de todas as incubadoras no Brasil e mundo.”



**Gilvan Araújo, 46 anos** – Tecnólogo, presidente da TSI Equipamentos Industriais, é autor da patente de uma tecnologia que recupera o mercúrio, permitindo a reciclagem do elemento químico.  
**Idéia:** Colocar no mercado um equipamento, com tecnologia nacional, que separa o óleo hidráulico, vegetal ou animal da água, para facilitar a administração dos efluentes nas cadeias alimentícias e nos postos de gasolina.

APRESENTAÇÃO REALIZADA EM 3M

“Desenvolvi um equipamento, adaptado de um modelo norte-americano, que separa o óleo sobrenadante hidráulico, animal ou vegetal da água. Já foi testado e aprovado por três indústrias metal-mecânicas. Ele atende às necessidades dos postos de gasolina e do comércio alimentício. Esses estabelecimentos são obrigados, pela Companhia de Saneamento Ambiental (Cetesb), a manter uma caixa de gordura que separa o óleo da água. O processo é feito manualmente. Com o equipamento que inventei, a separação é feita mecanicamente. O apelo comercial, portanto, é grande. O que é preciso para introduzir o equipamento no mercado é uma boa estratégia de marketing e de distribuição. O potencial de ganhos para quem entra no projeto é considerável. Há 5,3 mil postos de gasolina em São Paulo e 158 mil em todo o Brasil. Sem contar as redes de fast-food e restaurantes. O investimento inicial necessário é de R\$ 450 mil. Se conseguirmos vender 20 unidades por mês, o retorno virá em um ano e meio aproximadamente. Acredito que este seja um excelente produto para se investir.”



**Fábio Zamborlini, 41 anos** – Sócio e diretor da divisão de empresa especializada na gestão de bancos de dados. Ex-diretor de produtos do BankBoston e ex-auditor da PricewaterhouseCoopers  
**Idéia:** Vender um sistema de gestão de bancos de dados.

APRESENTAÇÃO REALIZADA EM 2M57S

“Antes dos anos 90, quase não se falava em sistemas de banco de dados. Muitos arquivos eram criados sem nenhum critério de armazenamento. A partir de 2000, uma série de corporações, preocupadas em recuperar informações de clientes, começou a procurar tecnologias que organizassem os dados. Suportada em três pilares, data (datação), target (alvo) e measuring (avaliação), a nossa empresa transforma o ‘bando’ de dados do cliente em banco efetivo de informações. Antes, para você ter um sistema, que organizasse o banco de dados e lhe permitisse explorá-lo integralmente, seria necessário comprar um software norte-americano como o Oracle. Essa compra resultaria em um desembolso de US\$1 mi, aproximadamente, só para licenciar o programa em cinco computadores. Depois, você deveria enviar aos EUA um funcionário para aprender a mexer no sistema. Concluindo, sua empresa teria de investir em software, hardware e *peopleware*. A implantação não sairia por menos de US\$ 2 milhões para se obter uma base de dados bem estruturada. Na nossa empresa, você tem todo esse processo disponível, com a grande vantagem de não ter de fazer investimento. Com expertise de identificação e transformação desse banco de dados e planejamento estratégico dessas informações.”

**VOCÊ SABIA:****O que é Elevator Speech?**

Elevator Speech (conversa de elevador) é um conceito norte-americano que define o ato de vender a idéia em curtos períodos de tempo, como a experiência dos três minutos de Bellino. São normalmente aquelas conversas no elevador, no balcão do bar, no saguão de um edifício comercial... Lugares de passagem que servem de cenário para executivos, que vêm e vão, se encontrarem (sem intenção) e trocarem rápidos diálogos. É de daí que normalmente saem as melhores idéias.

**O QUE BELLINO ACHOU DAS APRESENTAÇÕES****A melhor apresentação é de Sérgio Risola, com o projeto da incubadora privada**

“Não esperava que dessa reportagem surgisse realmente uma idéia com chances de ser viabilizada. Mas a proposta de Sérgio Risola, de uma incubadora privada, condiz muito com o momento que vivo hoje. Acabo de criar um banco de idéias de fomentos e investimentos em iniciativas empreendedoras. A recém-fundada Bellino’s Unlimited ajudará a transformar boas idéias em excelentes negócios. A idéia de Risola se encaixa perfeitamente nessa proposta. Tenho muito interesse em participar ativamente desse projeto (de incubadora privada). E pretendo usar a Bellino’s como um grande catalisador desse processo.”

**De Gilvan Araújo**

“O projeto de Araújo está no papel e há etapas que precisam ser amadurecidas antes de partir para a busca de investidores. A apresentação sobre o equipamento, sua concepção e idealização, foi perfeita. Identifiquei problema na ausência de ‘acabativa’, da viabilização do próprio projeto. Não sou químico, não entendo do processo de construção do equipamento, porém sei a peça que falta para transformar essa idéia, maravilhosa, em sucesso empreendedor. E essa concretização depende de como o equipamento será apresentado ao mercado. Araújo precisaria colocar tal tecnologia funcionando em algum comércio, mesmo que seja de graça neste primeiro momento. Ele criaria, desse modo, uma rede de clientes e, daí, sim, uma grande idéia viabilizada. Eu me interessaria mais por este projeto se viesse dentro do discurso da incubadora privada proposta por Sérgio Risola.”

**De Fábio Zamborlini**

“Tenho uma grande dificuldade em comprar serviços que não deixem muito claro seu diferencial e valor agregado. Pela limitação do tempo, talvez, a apresentação de Zamborlini é fraca na abordagem. O argumento de que o produto do concorrente é pior porque custa mais caro, para mim, é absolutamente equivocado. Não posso julgar o produto em três minutos pela economia que terei ao implantá-lo na minha empresa, e sim a partir da análise do que ele é capaz de oferecer como serviço. Quero ressaltar que analiso pura e simplesmente a forma de como a idéia é vendida. Acredito que o serviço prestado pela empresa de Zamborlini seja realmente um grande solucionador em relação ao problema da organização de banco de dados. Porém, como me foi exposto, não compraria essa idéia em três minutos.”

*A versão em áudio da matéria estará disponível na home do canal Podcasting, [www.podsucesso.com.br](http://www.podsucesso.com.br).*

**BELLINO POR BELLINO**

Ao contrário de muitas pessoas que se sentem constrangidas com alguns rótulos e/ou definições, Bellino não se importa em adotar todos aqueles que lhe são designados. “Não tenho problemas, por exemplo, em ser um folclore do empreendedorismo, até porque eu sou”, afirma o verdadeiro aprendiz de Donald Trump.

Aos 21 anos, Bellino foi sócio do John Casablanca (proprietário da agência de modelo Elite). E, agora, aos 40, é sócio do mega-empresário Donald Trump e um dos principais acionistas da Trump Realty Brasil, empresa de grandes empreendimentos, como a Villa Trump, luxuoso condomínio criado para os ricos brasileiros na cidade de Itatiba, São Paulo.

Bellino admite que sua força de vontade em vencer e a fé depositada nas suas idéias são a receita de sua trajetória de sucesso. E a falta de medo em bater na porta, também. Bellino ao explicar o porquê dessa facilidade em transformar pedra em ouro recorre sempre à frase de Einstein: “Não sabendo que era impossível, ele foi lá e fez”.

Ignorando o impossível, o empresário concretizou todas as suas idéias – tidas como extravagantes e impraticáveis por familiares e amigos – sem ter nenhum dinheiro no bolso. Razão talvez de ser presenteado com o estigma do homem que faz sopa de pedras – um dos seus rótulos – que acabou virando o seu slogan preferido.

