



Negócios em pauta

Encorajar e qualificar para empreender

AHORA

Vale do Taquari • Fevereiro de 2017 • Edição 01

SINCOVAT

Entrevista

LÍRIO PARISOTTO

“Investir sem informação é pecado capital”

Nascido no interior de Nova Bassano, empresário é um dos 30 maiores bilionários do Brasil.

A pontado pela revista Forbes como um dos homens mais ricos do mundo, Lírio Albino Parisotto acumulou ao longo de seus 62 anos uma fortuna estimada em R\$ 3,96 bilhões. Nascido no interior de Nova Bassano, na Serra Gaúcha, teve uma infância humilde e apostou nos estudos para se tornar um dos 30 maiores bilionários brasileiros.

Obstinado pelo sucesso, foi seminarista, bancário, comerciante e formou-se médico, mas foi a veia empreendedora que garantiu a ascensão. Com a empresa Videolar, percebeu a oportunidade de mudar a forma como as fitas VHS eram produzidas e alcançou a vantagem competitiva para dominar o setor.

Hoje um dos principais investidores da bolsa de valores, Parisotto amargou grandes prejuízos em suas primeiras experiências no mercado de ações. Aponta a sede por informações de qualidade como a principal responsável pelo sucesso.

Para Parisotto, o setor empresarial tem como legado a própria sobrevivência em um ambiente de risco como o brasileiro, mas as oportunidades existem para os que se esforçam e persistem em seus objetivos.



Negócios em Pauta – Quais as suas primeiras lembranças da infância? Como era a vida da família em Nova Bassano?

LÍRIO PARISOTTO – Venho da área rural, a cerca de dez quilômetros de Nova Bassano, na Serra Gaúcha. Neto de italianos, primogênito de 11 irmãos. Meu

pai era marceneiro e agricultor, gostava de construir casas, um homem muito engenhoso. Minha mãe cuidava da família e tomava conta da propriedade. Fazia as roupas de todos, tratava também dos animais, da ordenha e produção do queijo. Era uma vida na fazenda, na colônia. Quando meu avô chegou ao Brasil, recebeu um pedaço de terra com 24 hectares. Antes dos 7 anos, eu falava apenas o que imaginava ser italiano, mas era o dialeto do Vêneto. Naquela época, produzíamos 12, 15 toneladas de milho por ano e não havia soja. Hoje, a mesma terra gera 180 toneladas de soja e 90 de milho. Arávamos a terra usando bois. Trabalho duríssimo. Fazíamos o pão, plantávamos o trigo. Eu montava o cavalo e ia para moinho, levando o milho e o trigo para trazer a farinha. Quando havia algo mais importante a fazer na cidade, era minha responsabilidade chegar lá a cavalo. Esse cenário onde nasci foi determinante. Mesmo com pais tão dedicados, precisei ajudar a tomar conta dos irmãos. Lembro-me de meu pai sempre dizendo: “para mim é impossível dar herança em dinheiro aos meus filhos, mas posso lutar para fazê-los estudar”. Ele repetia: “aqueles que estudam têm as oportunidades”. Todos meus irmãos têm formação universitária.

O senhor também foi seminarista. Por que a decisão de ingressar no seminário?

PARISOTTO – Há meio século, havia duas figuras proeminentes em uma comunidade de descendentes de italianos, o padre e o médico. Dois líderes, sempre bem trajados e alvo das atenções.



Ao longo dos seus 62 anos, Lírio Parisotto acumulou uma fortuna avaliada em R\$ 3,96 bilhões

Então, o interesse pelo seminário nasce com essa singeleza. Foi a oportunidade para escapar da roça. Nunca contei a ninguém que fui expulso. Eu disse a meus pais que me recomendaram ficar um ou dois anos em casa, pensando melhor a respeito da vocação. Hoje, falo de forma divertida e lembro com carinho daquela época, dos 14 aos 19 anos. O seminário me inoculou foco e disciplina. Sou um leitor voraz e devo isso àquela experiência. Fui expulso porque era um anarquista.

O senhor é formado em Medicina na UCS. Quando e como ocorreu a escolha por essa área?

PARISOTTO – Não deu certo o seminário e lá está o médico da comunidade, sempre asseado, bem vestido e num bom carro. Igualmente um líder. Essa visão me levou a cursar e concluir a faculdade de Medicina. Muita coisa interessante aconteceu naquela fase. Eu tomava conta do Departamento de Recursos Humanos de um pequeno frigorífico com cem empregados, de onde também fui expulso por dormir no trabalho. Havia comprado uma Kombi. À noite, levava universitários por 100 quilômetros até Passo Fundo, onde cursava o pré-vestibular. Fazia algum dinheiro com o transporte, rodando 200 quilômetros por noite. Ficava exausto no dia seguinte. Um dia, o diretor descobriu que eu estava dormindo nos fundos da fábrica, onde o inspetor federal tinha uma cama. Ele era meu amigo e me deixava descascar porque nos fins de semana saíamos com a Kombi para as boates e bares. Quando o diretor me demitiu, perguntou o que eu ia fazer da vida. Respondi: “estudar Medicina”. Ele falou que eu estava louco. Fui aprovado para

três universidades, em Pelotas, Porto Alegre e Caxias do Sul. Agora, eu precisava pagar a faculdade.

Como conseguiu financiar o curso?

PARISOTTO – Vendi a Kombi e, durante os meses de janeiro, fevereiro e março, prestei serviços preenchendo declarações do Imposto de Renda, pois havia feito um pequeno curso quando morava em Brasília. Descobri algo interessante no caso de caminhoneiros. Naquela época, eles eram descontados em 5% no recebimento, a título de Imposto de Renda. Acreditavam que esse era o tributo total, mas percebi que se tratava de uma antecipação. Ao fim do ano, era necessário fazer o balanço, pagar mais ou ser restituído. A maioria deles fazia jus à restituição, porque pagava demais na origem. Nesse ponto, eu propunha verificar os números: “Talvez você possa receber dinheiro”. A maioria duvidava. Eu então fazia uma proposta, não cobraria pela consulta, mas se recebessem ficaria com 20%. Assim intuitivamente, sem saber direito, começava a aceitar o risco. O dinheiro começou a chegar em setembro. Não lembro quanto, mas o suficiente para comprar um Fusca. Foi o pagamento para meus estudos. E mais, não cheguei a padre, mas me tornei o santo da cidade, pois conseguia tomar dinheiro do governo.

O senhor teve atuação profissional como bancário. Como foi essa experiência?

PARISOTTO – Meu trabalho como bancário é pouco abordado

Continua >>

nas entrevistas e tem enorme importância, não pelo aspecto das finanças, mas por envolver uma decisão delicada, talvez a mais difícil que tomei em minha vida. Eu estava estudando em Porto Alegre e soube de um concurso público para o Banco do Brasil. Definitivamente um sonho, emprego vitalício e excelente salário. Todos tentavam, e era mais concorrido que o vestibular para Medicina. Fiquei entre os melhores colocados e me designaram para Palmeira das Missões, no noroeste do RS. Isso aconteceu entre a minha demissão e os estudos de Medicina. Ganhava cinco vezes mais do que no frigorífico. Fui a Palmeira das Missões, não gostei da cidade e fui embora. Decidi que não seria o meu caminho. Meu pai, minha mãe, todos na cidade disseram que eu estava louco. Aqui, reafirmava meus votos em aceitar e conviver com o risco.

Como começou sua relação com o comércio varejista?

PARISOTTO – Foi uma longa e essencial escola. Na época da faculdade, eu comprava carros em São Paulo para vender em Caxias do Sul. Nos fins de semana, pegava o ônibus e viajava mil quilômetros. Comecei então a comprar os gravadores tape decks. Em Caxias do Sul, havia uma loja que os instalava e eu fornecia para eles. Em dado momento, o proprietário começou a ter problemas financeiros e meu capital ficou comprometido. Ele não queria mais o negócio e me ofereceu a loja. Negociei os termos, com o débito como sinal e o saldo financiado em 24 parcelas. Segui trabalhando firme e, mais adiante, criei a loja de eletrodomésticos Audiolar.



Parisotto recebeu o governador José Ivo Sartori durante a inauguração da fábrica da Videolar-Inova, no Polo Petroquímico de Triunfo

Por que a escolha pelos eletrodomésticos?

PARISOTTO – Sempre fui muito curioso, devorava as revistas especializadas e li sobre os videocassetes. Em 1979, fui a Nova Iorque. Vi pela primeira vez um videocassete e uma câmera, modelo JVC. Na Broadway, o vendedor gravava a rua e a imagem aparecia de imediato na TV. Conheci também os shows em vídeo. Alguns dos espetáculos da Broadway eram vendidos nas lojas junto com os equipamentos. Enchi duas malas com filmes, voltei a Caxias do Sul e abri um videoclube nos fundos da Audiolar. Então, as pessoas precisavam caminhar por entre os equipamentos para chegar às fitas. Está aí algo para ter em mente quando se monta um negócio. Quando faz algo igual aos outros, você não é nada. Faça

diferente. Eu convenci clientes a vir à minha loja, não as outras. Isso tem valor em especial para o varejo, onde todos vendem os mesmos itens. Minha situação era diferente das grandes redes, cujas matrizes estavam em Porto Alegre ou outros estados. Eu era local, e minha loja gerida pelo dono. Passei a aceitar equipamentos usados como valor parcial na compra de novos. Na atual realidade de preços, esse tipo de negócio é inviável. Mas naquela época os equipamentos eletrônicos eram muito caros.

Tudo isso durante a graduação em Medicina?

PARISOTTO – Eu tinha uma gerência para cuidar do negócio e pude estudar, me graduando em Medicina em 1981. Depois, ao invés de seguir com

a residência médica, fui trabalhar na loja. Outro passo difícil. Outras pessoas me achando louco. O negócio era muito pequeno. Em 1986, fui convidado a visitar a Sony, no Japão, pelo mérito em vendas da Audiolar. O anfitrião era ninguém menos que o lendário Akio Morita, um dos meus gurus. Lá, conheci o laboratório onde gravavam as fitas sob medida, usando apenas a matéria-prima suficiente para o tempo filme, sem sobras. Aqui, havia os fabricantes de fitas em tempos pré-determinados e as empresas duplicadoras. A Sony unificava ambas as atividades e eliminava o desperdício: para um filme de 100 minutos, uma fita com 100 minutos de duração, gerando economia de escala. Essa foi a semente da Videolar, inaugurada dois anos depois em Caxias do Sul.



O seminário me inoculou foco e disciplina. Fui expulso porque era um anarquista

De que forma a empresa foi constituída e qual era a lacuna do mercado que visava cobrir?

PARISOTTO – No momento em que observei a fabricação sob medida das fitas VHS na Sony, em Tóquio, enxerguei minha vantagem competitiva. O resto se fez com investimentos ininterruptos, muito trabalho, excelentes clientes e colaboradores. Chegamos a produzir 1,5 milhão de mídias por dia no Polo Industrial de Manaus. Fomos a única empresa no mundo a atender, em simultâneo, os seis maiores estúdios cinematográficos de Hollywood, além das independentes de todos os portes, indústria fonográfica e mercado editorial. Chegamos a incríveis 90% do mercado brasileiro.

Quais os desafios enfrentados no ramo da tecnologia? Que atividades a Videolar deixou de realizar e quais realiza hoje?

PARISOTTO – Não estamos mais em nosso ramo originário. Quem imagina hoje, como primeira opção, gravar conteúdos em fitas VHS, áudio cassetes, disquetes, CDs, DVDs ou outro suporte de mídia? Quem imagina produzir DVDs em Manaus e suprir o Brasil quando a pirataria faz seu serviço nefasto sob as vistas das autoridades? E o fator das mudanças tecnológicas? Em 2002, entendemos que seria algo

possível e interessante passarmos de maiores consumidores nacionais a produtores da resina poliestireno. Erguemos em Manaus a primeira petroquímica da Região Norte, inicialmente com capacidade de 120 mil toneladas/ano. O poliestireno era usado como matéria-prima na fabricação dos nossos estojos de CDs e nos videocassetes, mas atendia também a diversos segmentos instalados no Polo Industrial de Manaus. Em 2011, investimos mais de R\$ 100 milhões em linhas de fabricação de tampas plásticas para bebidas. Um ano depois, mais de R\$ 600 milhões em uma planta de fabricação de filmes de polipropileno para a indústria de embalagens. Em 2014, compramos da Petrobrás, com total transparência, a Innova, situada no Polo Petroquímico de Triunfo. Nos custou US\$ 500 milhões, em grande parte financiados. Fabricamos resinas termoplásticas e transformados plásticos.

Como iniciaram suas experiências na Bolsa de Valores? Quais foram os erros cometidos nas primeiras aplicações?

PARISOTTO – Meu primeiro dinheiro perdi no mercado de ações. Eu tinha 18 anos em 1971 e trabalhava na secretaria do Colégio Marista, em Brasília, onde meu tio era diretor. Naquela época, o ministro da Defesa estava em vias de modificar o sistema do Serviço Militar e lançou concurso para uma monografia de



Meu primeiro dinheiro perdi no mercado de ações. Perdi o equivalente ao valor de um Fusca

20 páginas sobre a lei específica. Meu texto foi eleito. O momento da Bolsa era fantástico e só se falava em multiplicar o capital por nove. Perdi o equivalente ao valor de um Fusca. Quando voltei ao RS, dois anos depois, o dinheiro dava para pagar um jantar com vinho barato. A segunda vez foi em 1986. Investi US\$ 500 mil. Dois anos depois, eu vendi as ações porque precisava colocar dinheiro na Videolar. Então, recebi US\$ 200 mil e perdi US\$ 300 mil. Mercado 2 x Lirio 0. Em 1991, retornei em uma única ação da Eletrobrás. Investi US\$ 2 milhões, que foram os primeiros dividendos da Videolar. Isso levou um mês, porque o montante de movimentação diária total era de US\$ 8 milhões a US\$ 10 milhões em todo o mercado. Imagine então colocar US\$ 2 milhões numa única empresa. Em 1993, menos de dois anos depois, o mercado dobrou. Esperei mais tempo e as ações atingiram os US\$ 8 milhões. Na minha mente estava o objetivo. É importante para todo mundo ter uma meta. Em 1998, com a crise na Ásia, a bolsa caiu 30% a 40%. Retornei e esse é o fundo que eu ainda tenho até hoje.

Quando ocorreu o momento da virada em que seus investimentos passaram a ser certos? Que dicas daria para pessoas que querem começar a investir?

PARISOTTO – É tudo um

processo que acontece ao longo do tempo. Não conheço quem aprenda com os acertos, mas sim e sempre com os erros. Sem mágica. A dica é, essencialmente, ter uma sede inesgotável de boa e qualificada informação, correr atrás dela sem cansaço ou certezas. Checar as fontes. Saber esperar também ajuda. Saber que não há 100% de certeza numa decisão, e por vezes nem metade disso. Investir sem informação é pecado capital. E jamais vender na baixa.

Quais seus conselhos para os jovens que ingressam no empreendedorismo?

PARISOTTO – Sempre há oportunidades, há de se estar atento. Se eu não achasse possível, seria o equivalente a acreditar que tudo o que conquistei aconteceu por milagre e não por meio do imenso esforço e disposição em aceitar riscos e buscar informações. Os jovens que ingressam no empreendedorismo o fazem por um chamamento interno. Não é algo que se planeje ou se possa evitar. O caminho é muito duro, mas para nós equivale a respirar e estar vivo. Sem medos ou arrependimentos, bem-vindos, novos empreendedores 🌟