

Virando o jogo

Empresário de sucesso e amante do tênis, José Mário de Paula Ribeiro Júnior disputou uma partida com o grande tenista brasileiro Júlio Góes.

Entre um saque e um voleio, o fundador da Check Express refletiu sobre as lições que levou das quadras para a vida profissional.

A história é simples, direta. É emblemática. No início dos anos 80, o empresário José Mário de Paula Ribeiro Júnior cursava engenharia elétrica na Universidade Estadual Paulista em Bauru, no interior de São Paulo. Influenciado pelos hábitos da cidade, onde o tênis é muito praticado, resolveu começar a ter aulas para ver como se saía como tenista. Além de admirar o jogo em si, o tênis parecia também uma boa desculpa para se aproximar mais das pessoas, especialmente seus colegas de curso que jogavam muito.





[TOP SPIN OU CHAPADA?]

No alto, José Mário bate uma direita com um top spin venenoso, enquanto Júlio Góes bate a sua direita chapada, que ainda faz história.

“Tênis é um excelente canal para estreitar relacionamentos. Além disso, no tênis e nos negócios, saber alterar a estratégia no meio do jogo pode ser decisivo”, **define José Mário.**

Naquele momento, José Mário ainda não imaginava o poder de um esporte como o tênis para desenvolver contatos.

Foi algo que começou a perceber ao se tornar amigo de um superintendente da hoje Companhia Energética de São Paulo. Entre um *game* e outro, o contato foi se estreitando e o novo amigo lhe ofereceu uma vaga de estagiário. “Descobri rápido que o tênis era um bom ambiente para aproximar pessoas de idades e posições diferentes”, afirma José Mário, fundador da Check Express, organização especializada em tecnologia para meios de pagamento. Foi uma descoberta oportuna.

Como com sua carreira, José Mário leva o hobby muito a sério, com aulas regulares com professor e *personal trainer*. Praticando pelo menos três vezes por semana, ele considera seu saque e sua batida de direita seus principais trunfos como tenista.

Para conferir suas idéias sobre tênis – e mesmo sua disposição como esportista –, José Mário foi convidado para uma partida com Júlio Góes, um dos melhores tenistas que o Brasil já teve. Ficou claro que certas lições aprendidas nas quadras podem ser muito úteis na condução dos negócios.

A primeira delas é a importância de dominar as mudanças de humor que se sucedem numa partida. “Um executivo pode receber uma ótima notícia agora e em seguida entrar uma pessoa na sala informando algo péssimo – como a perda de um grande cliente. Ele tem de estar preparado para não deixar que a notícia ruim o afete”, diz José Mário.

Outro paralelo entre o mundo do tênis e o mundo dos negócios é a importância de se saber trocar de estratégia no meio do jogo, caso a situação exija. É uma *expertise* confirmada pela própria história da Check Express.

Fundada em 1999, o principal serviço da Check Express era a consulta de cheque e de crédito. Foi um modelo que rendeu muitos frutos mas começou a declinar a partir de 2003, com a gradual substituição do cheque pelo pagamento eletrônico. Como em certos games, era preciso criar novas estratégias – e rápido. Em pouco tempo, e utilizando a mesma infra-estrutura, novas facilidades passaram a ser oferecidas –, como recarga de celular, pagamento e recebimento de contas, documentação e certificação digital e serviços pré-pagos, entre outros. Os resultados?

De uma empresa composta por 31 funcionários e R\$ 14 milhões em volume de negócios em 2004, a Check Express transformou-se, em dois anos, num grupo responsável por oito empresas, 320 colaboradores e um movimento de R\$ 158 milhões. “A relação dessa experiência com o tênis é a capacidade de responder à pergunta: Como faço para virar o jogo num curto espaço de tempo?”, reflete o empresário. A experiência, mais uma vez, é muito didática: certos saques podem ensinar tanto quanto certas situações.

Depois da guinada nos rumos da empresa, o próximo desafio já está lançado, e não tem a ver com os negócios. “O próximo passo é ganhar do Júlio Góes”, brinca José Mário.

