

Professor se torna empresário como num filme de cinema

Flávio Fraislebem, ex-professor com mestrado e doutorado, se rendeu à magia das fitas de vídeo

Texto **RACHEL SILVA** / rsilva@redgazeta.com.br

Foto **FÁBIO VICENTINI**

Parece história de filme: professor universitário, com mestrado e doutorado, joga sua promissora carreira acadêmica para o alto e parte em busca de um sonho de menino. Mais tarde, acaba se tornando um empresário de sucesso.

Flávio Fraislebem, sócio e fundador da rede Flash Vídeo, é engenheiro electricista formado pela Ufes em 1981. Ele era professor da USP quando resolveu abrir uma videolocadora em Campinas, em 1986. Essa empresa foi o embrião da 100% Vídeo, hoje uma bem-sucedida franquia de videolocadoras, da qual Flávio se desligou há pouco tempo. A primeira loja Flash Vídeo surgiu em 1987. Hoje são 4 lojas, que Flávio administra junto com os dois irmãos.

Em 1990, depois de quatro anos tentando equilibrar as carreiras de professor e empresário, Flávio se viu forçado a fazer “a escolha de Sofia” – e largou a USP. As empresas iam bem, mas nem por isso foi menos traumático desligar-se da academia. Flávio se recorda de que, naquele momento, o apoio do pai foi fundamental.

“Eu tive no meu pai a pessoa que fez muito o papel do ‘grilo falante’, da consciência. Meu pai veio conversar: ‘é isso mesmo? Porque vai ser difícil depois’. Ele me ajudou a fazer reflexões organizadas,

sistemáticas, e decidir que este era o melhor caminho mesmo”, conta.

Também pesou na decisão a paixão de Flávio pelo cinema, cultivada desde a infância, em Vila Velha.

“O início foi na Glória. Havia um cinema lá e tinha uma sessão todos os domingos, às

14h30. Além de ir ver o filme, a gente levava gibis e fazia troca de gibis nos 45 a 50 minutos que antecediam o filme. Isso é inesquecível porque juntava as duas grandes atividades culturais a que eu me habituei enquanto moleque, que foram ler e ver filmes”, relembra.

Já adulto, quando foi para São Paulo fazer mestrado, Flávio teve contato com mostras de cinema e a uma variedade de filmes que não eram exibidos em Vitória. Ao mesmo tempo, ele percebeu que o vídeo poderia representar a única chance de acesso aos filmes nas cidades onde não

havia cinemas, ou onde havia poucas salas de exibição.

A partir daí, ele mergulhou de cabeça no negócio. Passou a frequentar o congresso anual do setor, nos Estados Unidos, fez cursos de franchising, se aprimorou como gestor. Sujeito a constantes mudanças, como a migração

do VHS para o DVD, o mercado de videolocação exige atenção total. Na Grande Vitória, a última mudança foi a chegada da gigante mundial Blockbuster. Para fazer frente à poderosa recém-chegada, a Flash aposta no relacionamento com o cliente e prepara o projeto de um novo serviço: venda e locação de filmes com entrega em domicílio, a partir da Internet.

“O que a gente quer é consolidar a inserção de tecnologia no relacionamento com os clientes”, explica.

Flávio reside atualmente em Campinas, mas diz estar pensando seriamente em voltar a morar o Estado.

“Para mim não vai ser nenhum sacrifício, porque Vitória, e o Espírito Santo como um todo, estão belíssimos, muito encantadores. Eu sou de Vila Velha e para mim representaria uma agradável e motivante oportunidade de volta às origens”, diz.



PAIXÃO. Proprietário da Flash Vídeo, o empresário administra hoje 4 lojas com os dois irmãos

“Nada se compara ao desafio de gerir seu próprio negócio. De um lado, você não tem a possibilidade nem o incômodo de atribuir limitações aos outros. Normalmente, as limitações estão em nós mesmos. Dizer que as restrições financeiras são as mais importantes não é verdade. As maiores restrições, geralmente, são de quem dirige a empresa”

“Não dá para deitar em berço esplêndido”

Você era professor da universidade de maior prestígio do país, a USP. Não te doeu abandonar isso?

Na verdade doeu. Foi difícil. Eu ainda consegui levar por quatro anos as duas atividades mas, em 1990, eu acabei me desligando da universidade, com a consciência de que o caminho de volta seria pouco provável. Abri uma primeira loja ainda muito temeroso. Eu não sabia se eu ia ter só prazer ou se ia chegar a ter lucro com a atividade. A primeira estava garantida, porque eu ia ter um acervo próprio muito bacana, muito legal.

Como foi para você aprender a parte empresarial?

Aprender a ser empresário no Brasil, sem ter tido formação para isso, é difícil, porque as áreas de interfaces são inúmeras: recursos humanos, contabilidade, tributação, marketing. Eu acho que foi de um modo comum à maioria das pessoas que não teve for-

mação prévia na área, errando e acertando.

Ainda sobra tempo para ver filmes?

Ah, tem que sobrar. Não só pela atividade profissional mas pelo prazer mesmo. Eu vou muito ao cinema. Para mim, o cinema é uma atividade cultural não substituível, mes-

mo pelo vídeo. Ela é complementar ao vídeo.

Quer dizer então que você não abre mão da telona?

Eu acho fundamental. Hoje, a gente tem muito mais telas, a oferta de títulos aumenta, mas rever um bom filme em casa também é um prazer bárbaro, acompanhado de pessoas queridas, tomando um

vinho, comendo uma pipoca.

Você se sente realizado?

De um lado, eu me sinto muito realizado por ter criado uma empresa que hoje é a empresa nacional mais importante na área, de ter criado uma empresa que, regionalmente, também é a empresa mais importante. Mas acho que não dá para deitar

em berço esplêndido. Tem que estar criticando o modelo o tempo todo, tentando se manter na linha de frente com os clientes. Isso é muito instigante.

Por falar nisso, como é que vocês estão vendo a chegada da Blockbuster no mercado capixaba?

Eu acho que não houve ainda

uma acomodação total do mercado. A Blockbuster é líder mundial na atividade de videolocação. Por outro lado, é uma empresa muito grande, com as limitações que isso impõe. De qualquer modo, eu acho que ainda é cedo para falar sobre o impacto da entrada deles, mas seguramente eles já têm uma fatia do mercado local.