

INTRODUÇÃO

Desde 2009 quando dei início à minha primeira empresa, assim como todo EUpendedor iniciante, me deparei com uma série de dúvidas e de dificuldades que com o passar do tempo comecei a perceber que outros EUpresários também tem.

E essas dúvidas ocorrem pois quando vamos começar um negócio próprio além de muita força de vontade, sonhos e eu diria até muitas vezes certezas de que não tem como dar errado, a verdade é que não temos ideia o que é ser um empreendedor, a grande maioria das pessoas recebe por meio da sua educação vários ensinamentos sobre como conquistar um bom salário em uma posição de destaque em uma grande empresa, porém esse modelo de subsistência é incapaz de atender os anseios de uma determinada classe de pessoas que não contenta-se com esses padrões e quer construir algo para si mesmo.

Mas afinal quem é o EUpresário?

Nessa classificação profissional enquadram-se aquelas pessoas que resolveram não vender suas horas trabalhadas, seu intelecto e sua força de trabalho para um terceiro, porém são pessoas que apesar de possuírem uma empresa, ainda continuam presos às suas funções de trabalho de maneira ainda mais estressante do que se cumprisse uma jornada regular de trabalho das 8h00 às 18h00 com direito a alguns dias de férias e outros benefícios que todos conhecemos.

O EUpresário é a pessoa que não mudou sua mentalidade quanto ao modelo de relações trabalhistas pelo qual sua criação e formação acadêmica foi concebida, e que modelaram a pessoa para fazer por si só tudo aquilo que poderia de forma sistemática, ou seja, delegar para outras pessoas, principalmente no que se refere a atividades rotineiras, ou que não exigem suas habilidades e talentos pelos quais a empresa foi criada inicialmente.

Iniciar a jornada do empreendedorismo exige muitas renúncias, e dentre elas está, em muitos casos, o fato de que você não deve efetivamente executar a tarefa chave pelo qual sua empresa foi concebida, você precisará ir além, precisará aprender a desenvolver a capacidade tomar decisões rápidas, exige também assumir total responsabilidade pelos seus atos e em muitos casos ainda assumir a responsabilidade por questões que fogem inevitavelmente ao nosso controle.

É necessário aprender em questão de minutos tudo aquilo que um curso de graduação, ou ainda uma pós-graduação, mestrado e doutorado, dentre outros cursos, tentam ensinar durante cinco, seis ou até dez anos (e que não conseguem), significa que de agora em diante o empreendedor terá de se tornar especialista em áreas que nem imaginava que um dia se quer pensaria em atuar, precisará desenvolver habilidades em gestão de pessoas e de conflitos, entender de RH, planejamento financeiro, marketing, vendas, ops espera aí vendas? Como assim? Eu odeio vendas e jamais fui vendedor! Sim vendas, sem vender não adianta você ter em mãos a melhor ideia do mundo... , ainda por cima terá que e tornar-se *expert* em impostos e tributos, empréstimos e juros (quem nunca...) sem contar a habilidade de lidar com a concorrência, e um dos principais inimigos que você jamais irá enfrentar: VOCÊ MESMO! E a sua tendência de querer a todo momento deixar de pensar estrategicamente e voltar a executar as tarefas rotineiras, com o pensamento “*se eu não fizer ninguém faz direito*”.

Como esse livro vai me ajudar?

Já dizia um velho sábio:

- Inteligente é quem aprende com os próprios erros, esperto é quem aprende com os erros dos outros.

Depois que eu já tinha levado a ruína duas empresas formalmente constituídas e cerca de meia dúzia de outros “*projetos infalíveis*”, surgiu então a ideia de escrever um livro para mostrar como eu superei e como ainda estou superando muitos desafios, como eu consegui alcançar sucesso em algumas frentes de trabalho e como me dei mal em várias outras.

Interessante pensar que quando estamos atravessando por momentos de dificuldades, não imaginamos tratar-se de momentos isolados e que naqueles momentos as dificuldades pareçam intransponíveis, podemos observar histórias de outras pessoas que já superaram, e muitas vezes quando observamos essas histórias do ponto de vista de “*espectador*” sem nenhum resquício de sentimento ou emoção envolvida, entendemos que naquele momento que estamos enterrados em problemas depois de um certo tempo esses problemas podem se transformar em mera dificuldade, na sequência esta dificuldade transforma-se em aprendizado e quase na maioria das vezes em uma excelente oportunidade, senão de empreender de forma diferente, numa grande experiência que precisa ser repassada para que outros não venham a pecar pelos mesmos erros.

Por isso no decorrer do projeto de concepção desse livro percebi que precisava ir além das minhas próprias experiências, e que, quanto mais exemplos de superação (e também de outros fracassos) eu pudesse trazer, com outras visões de negócios e em áreas distintas e com pessoas de diferentes condições sociais e porque não dizer até diferenças culturais e de idade, mais pessoas seriam beneficiadas pela troca de experiências com quem já conseguiu passar do ponto de EUpresário, essas experiências servem como exemplo para

pessoas que ainda buscam seu espaço na área do empreendedorismo, serve de exemplo para as pessoas que sonham em ter um grande empreendimento e que gostariam de saber como gerenciar sua empresa de forma saudável tanto do ponto de vista pessoal, ou seja sem prejudicar a saúde, mantendo ou melhorando sua qualidade de vida, com tempo para se dedicar à família, ao lazer, à espiritualidade, mantendo convívio social, sem prejudicar seu lado emocional. E também do ponto de vista de negócios, criando uma empresa que gera rentabilidade para seus sócios, agrega valor ao mercado que atua, gera emprego e renda compatível com as funções dos seus colaboradores, agindo de maneira positiva na sociedade, contribuindo não só com seus produtos e serviços que são comercializados, mas também, devolvendo a sociedade por meio de projetos sociais, filantrópicos e de responsabilidade ambiental um pouco do que Deus lhe concebeu de forma gratuita pelo fato usar a sabedoria que veio Dele de maneira honesta e justa.

Eu percebo que muitos empreendedores lutam diariamente pela falta de planejamento, e até em muitos casos, pelo apego ao seu trabalho pois não podem nunca se afastar de seus negócios para tirar um momento de férias com a família, ou nem ao menos dar-se ao luxo de ficar doente, pois começam a sofrer com perda de faturamento, perda de clientes e o pior de todos os males para qualquer negócio ou pessoa, perda de credibilidade por não dar uma resposta rápida e eficiente para as demandas que surgem durante sua ausência.

Você se identifica com algumas dessas situações? Se sim repita comigo: EUpresário Nunca Mais!

Este livro surgiu para que pessoas com vontade de empreender possam ter sim seus negócios próprios e que também possam ter qualidade de vida, tempo com a família, cuidados com sua saúde e corpo, sem abrir mão de uma(s) empresa(s) sólida(s), rentável e sustentável do ponto de vista de gerar perenidade mesmo em momentos instabilidade econômica, mudanças externas, aumento da

concorrência em tempos de inovação tecnológica e velocidade de informação.

O objetivo principal deste livro é fazer com que pessoas com um ideal empreendedor, tenham coragem de seguir adiante apesar das dificuldades, e para que possamos aprender com erros e acertos de outros Empresários como eles conseguiram: cair e levantar, errar e acertar, falir e enriquecer, e de que maneira podemos utilizar esses exemplos no nosso dia-a-dia.

Além disso também iremos discutir pontos em várias áreas vitais para qualquer negócio, trazendo a teoria dos livros e a prática do mundo real, mesclando conhecimento acadêmico juntamente com histórias de Empresários que têm em comum o fato de terem começado assim como eu muitas vezes somente com uma ideia, e que aos poucos essa ideia transformou-se numa Empresa mas que hoje empregam milhares de pessoas em diversas áreas da economia, contribuindo para o crescimento do país.

Veremos como moldar nossa atitude para que ela sempre nos leve aonde queremos chegar.

“Atitude é o veículo que liga sonhos, às realizações.”

Heverson do Valle

CAPÍTULO 1

Como iniciar sua Empresa.

Não consigo contar quantas e quantas vezes essa pergunta já me foi feita depois de uma palestra, durante um almoço com amigos ou ainda nos lugares mais inusitados que o assunto empreendedorismo surge, muitas vezes quando estou voltando de férias, por vezes a segunda ou terceira no ano, as pessoas indagam: “*Como que você consegue isso?*”, “*O que é eu preciso fazer para ter uma empresa?*”.

Quando me fazem essa pergunta eu respondo com uma outra pergunta já sabendo a resposta que vou receber: Você acredita que lhe falta coragem para isso?

Já conheci pessoas com muita criatividade e com ideias fantásticas, ideias que quando você ouve fica de boca aberta e pensa “*Ual porque é que ninguém faz algo assim?*”, ideias que poderiam transformar-se em verdadeiras minas de ouro ou que poderiam contribuir e até revolucionar algumas áreas da sociedade, mas que infelizmente não passam de ... ideias, já me deparei com outro tipo de pessoa, aquele tipo que gosta de colocar tudo no papel e desenvolver os mais complexos projetos ou planos de negócios e que são capazes de desenvolver verdadeiras obras primas quando olhamos do ponto de vista acadêmico, projetos que qualquer banca avaliadora das mais renomadas Universidades aplaudiriam de pé, mas quando você pergunta quando ele irá começar surge sempre uma frase do tipo: “*Só está faltando...*”, sim sempre está faltando algo para realmente tirar do papel o projeto e para esse tipo de pessoa o projeto vai ser sempre um projeto..., e existe ainda um terceiro tipo de pessoa; certamente você já deve ter conhecido alguém assim, essa pessoa está sempre com um novo tipo de empreendimento com margem de ganhos na casa dos 400% jura de pé junto que com apenas dois ou três meses é possível faturar milhares de reais nesse super negócio da China, esse tipo de pessoa sempre tem uma história de uma pessoa que ele ouviu falar (ou viu na internet) que começou juntando tampinhas de

garrafa na rua e hoje tem uma indústria metalúrgica responsável pela produção de todos os chassis da Volkswagen mundial, ou algo do gênero, esse tipo de pessoa é conhecido como “O Sonhador”, ele e os outros dois possuem algo em comum, suas ideias, projetos e sonhos nunca se concretizam, se você é do tipo de pessoa que nunca tira suas ideias ou sonhos do papel precisa entender de onde vem essa falta de coragem.

Nos próximos capítulos iremos conhecer a história de outros empreendedores que conseguiram tirar suas ideias da cabeça, colocar no papel e finalmente concretizar o sonho de ter um negócio estruturado, iremos ver também todas as dificuldades iniciais, os principais desafios que os empreendedores tiveram que sobrepor e descobrir qual é o segredo que os levou ao sucesso, nas mais diversas áreas do mundo de negócios.

Você tem uma ideia, um sonho ou um projeto?

Quantos de nós quando éramos crianças não sonhávamos com as mais mirabolantes histórias de personagens superpoderosos que são capazes de salvar o mundo apenas com as forças dos seus braços, ou ainda viver num mundo de faz de conta onde tudo é colorido e um príncipe encantado está sempre pronto para salvar sua donzela em perigo para viverem felizes para sempre? Quantos de nós quando éramos crianças ainda não pensávamos em ser bombeiro(a), ou jogador(a) de futebol, ator / atriz ou modelo (tudo isso na mesma semana), mas tínhamos nossas visões interrompidas assim que um adulto se aproximava e dava qualquer ordem de comando do tipo, ... *“Guarda seus brinquedos!”*, ou *“Venha já para dentro que está quase na hora do jantar!”*, outras vezes por desconhecimento de nossos pais sobre o funcionamento do cérebro humano, e sua necessidade ser estimulado, ouvíamos coisas como *“pare de ser bobo”*, *“isso é coisa da sua cabeça”*, *“isso não enche barriga menino!”*.

Quando menos percebemos fomos trocando os heróis de mentira por vilões de verdade, não me refiro aos vilões de desenhos animados que sempre tentavam se dar bem a todo custo mas acabavam sentados numa poça de lama, me refiro aos vilões como: frustração, angústia, desânimo ou até mesmo o ceticismo sobre tudo que está fora do mundo real, e/ou ainda pessimismo sobre tudo ao que é novo e que muitas vem disfarçado por uma frase do tipo *“Não sou pessimista, sou realista!”*.

É preciso olhar para nossa infância e buscar fatos que fundamentem o que somos hoje, para entender de onde vem essa vontade de empreender, mas que nunca se concretiza, é necessário que entendamos porque é que a grande maioria das pessoas buscam um emprego com estabilidade, benefícios extras e se possível uma carreira sem muitos desafios, desde que, ela possa fazer um churrasco no fim de semana e tirar 10 dias de férias entre Natal e Ano Novo mesmo que nesses dias de descanso tenha que dividir uma

casa com outras 12 pessoas e esperar a fila do banho, enquanto os empreendedores que vencem seus medos, buscam exatamente o oposto, buscam desafios, ausência de rotina, não se importam de frequentemente parar tudo que estão fazendo e refletir diariamente sobre qual é a melhor saída para determinados problemas, as pessoas que ultrapassam suas barreiras mentais têm plena consciência de que talvez seja necessário ficar 5 anos sem férias, sem pausa para feriados, e têm na mesma medida a certeza de que mais cedo ou mais tarde irá desfrutar de algo muito melhor, esse período inicial pode variar de pessoa para pessoa, e em alguns casos pode durar até a vida toda se não forem tomadas atitudes corretas para transformar sua mente de EUpresário para EMpresário e aí sim colher os frutos de uma vida com melhor qualidade de vida e tempo para família amigos, etc.

Quando estamos iniciando nosso negócio próprio, muitas vezes estamos com aquele brilho no olhar que vemos em crianças brincando de guerra nas estrelas com um pedaço de cano de PVC na sua mão, mas será que o que temos em mãos é uma ideia, um projeto ou um sonho?

Sou do tipo de pessoa que durante muito tempo na vida tive várias ideias sobre possíveis empresas que poderia abrir, confesso que criatividade e até mesmo visão para enxergar oportunidades nos mais diferentes ramos nunca me faltou e ainda não me falta, o grande problema é que essas ideias nunca eram colocadas em prática, e não raro algum tempo depois eu via que minha ideia tinha sido aplicada por outra pessoa. Você já passou pela mesma situação?

Ter uma ideia é a base, o ponta pé inicial em qualquer área que queiramos empreender, porém ela por si só não é suficiente, sua ideia deve servir para começar e a partir daí passar para demais etapas do processo. Uma ideia por mais simples que possa parecer, aliás em geral as ideias simples é que geram os melhores resultados, devem ser encaradas como se fossem um mergulho em caverna. Quando se

chega para fazer esse tipo de mergulho tudo que você vê é uma pequena passagem com um feixe de luz, muitas pessoas ficam do lado de fora observando aquela linda escultura da natureza, porém existe um seleto grupo de pessoas que efetivamente está preparado tanto técnica como psicologicamente, esse grupo coloca seu equipamento e pelo fato de estar preparado mergulha de cabeça sem a menor cerimônia, essa é a atitude de pessoas que passaram pelas três etapas prévias, ou seja:

- 1) Ideia: é necessário despertar de uma vida rotineira e idealizar como seria essa aventura;
- 2) Sonhar: nos dias que antecedem a aventura, a pessoa sonha com uma linda e exclusiva vista de um lugar desconhecido e que poucas pessoas tem o privilégio de conhecer.
- 3) Projeto: serão necessárias várias etapas até transformar essa ideia em uma aventura real, será necessário planejar-se para alcançar conhecimento técnico, analisar de onde virão os recursos, de que maneira será feito o deslocamento até o local, prever possíveis falhas, etc.

Assim deve ser vida do empreendedor que resolve mergulhar em sua ideia, ele quer ir mais fundo do que a grande maioria das pessoas, a questão é que se queimarmos etapas no processo de abertura de uma nova frente de negócio, e isso acontece com muita frequência, obtemos resultados iguais ao mergulho sem a devida preparação, quando estamos despreparados e mergulhamos não sabemos o que iremos encontrar logo abaixo da superfície da água, em geral iniciar esse tipo de aventura, e agora me refiro a empreender, nos leva cada vez mais para locais escuros, quanto mais avançamos vamos descobrindo novos labirintos e muitos dos quais não sabemos como sair ou não temos mais como voltar, e por mais esforços que façamos, por mais que tentemos encontrar uma saída em grande parte das

vezes o que acontece é que ficamos ainda mais sem saber para onde ir pois apesar da grande vontade os recursos começam a ficar escassos, e assim como o mergulhador o empreendedor despreparado passa a ficar sufocado.

Por essas e muitas outras razões antes de dar início a qualquer etapa do processo de concepção da sua empresa visite as páginas seguintes desse livro certifique-se do que você tem, ou seja: uma ideia, um projeto ou um sonho e veja também como assegurar-se da viabilidade do seu negócio de maneira rápida e objetiva.

Tive uma ideia e agora?

Iniciar um negócio somente com uma ideia, não é uma boa ideia – com o devido perdão ao trocadilho – é necessário muito mais do que isso e ir por esse caminho além de fatalmente gerar grandes perdas financeiras, em grande parte das vezes pode levar também a caminhos de frustração e desânimo, fazendo desaparecer o brilho nos olhos.

Ideias nós temos o tempo todo e nem sempre são boas ideias e muitas vezes que uma ideia parece ser sensacional para quem a teve, ela não tem a menor chance de aplicação prática ou de ser viável para ser executada como um negócio rentável e sólido.

Existe dentro de nós o sonho de estabelecer-se como EMpresário mas o fracasso de uma aventura mal sucedida funciona da mesma maneira que o grito de sua mãe lhe chamando para tomar banho e ir jantar, acaba que o insucesso na área do empreendedorismo pode trazer à memória outras situações do passado, essas memórias irão limitar a vontade que a pessoa tinha em seguir por esse caminho, invés de prosseguir e persistir pelo caminho do empreendedorismo, freando a capacidade de buscar alternativas para fazer o negócio dar certo, dessa forma o espírito empreendedor é sucumbido pelos medos e outras memórias, mesmo uma excelente ideia pode acabar no fundo do baú que virá ser aberto anos depois numa conversa despreziosa com alguns amigos e a pessoa dizendo *“Uma vez eu até tive uma ideia de negócio, mas acabei não tirando do papel, quem sabe se eu tivesse continuado hoje eu poderia estar em outra situação.”* E a pessoa completa essa fala dizendo: “Mas, essas coisas nunca dão certo comigo, na verdade foi até bom que não dei continuidade.” Na sequência essa pessoa muda rapidamente de assunto e dá para perceber lá no fundo uma ponta de frustração.

A primeira coisa que você tem a fazer quando tem uma ideia, é não fazer nada! Por mais estranho que possa parecer, isso pode definir o sucesso ou fracasso do seu negócio. Digo isso porque a primeira

coisa que temos tendência em fazer é sair contando para os quatro cantos do mundo a ideia que nós tivemos, uso o pronome pessoal nós, pois também sou assim. Quando falamos para outras pessoas, geralmente falamos com a mesma empolgação que tínhamos quando brincávamos de super-herói, e na grande maioria das vezes seremos tratados pelas pessoas que estão nos ouvindo com as mesmas atitudes que um adulto ouve uma criança, podendo variar entre essas duas opções:

- 1) O adulto entra na brincadeira para não magoar a criança, nesse caso você e toda sua empolgação, as pessoas nesse caso tendem não serem sinceras pois sabem que você está empolgado com a ideia, isso é péssimo pois nosso grau de empolgação vai crescer ainda mais, e quanto mais nossas emoções estão afloradas menos nós agimos motivados pela razão, isto serve tanto para sentimentos bons como: empolgação, felicidade êxtase e também na mesma proporção para sentimentos ruins como: raiva, ódio, ciúmes etc..., quanto mais raiva você sente por uma pessoa menos pontos positivos sobre aquela pessoa você consegue perceber, já, quanto mais você ama uma pessoa não consegue perceber na mesma medida dos seus erros, por isso cuidado quando contar sua ideia para alguém que te estimule ao máximo pois você pode estar sendo conduzido pelos seus sentimentos e não pela sua razão;
- 2) E tem também o outro grupo de pessoas, aqueles que projetam em você suas frustrações do passado ou ainda dificuldades que outros enfrentaram com a tentativa de colocar uma ideia em prática e acreditam que ninguém mais deveria tentar nada parecido, esse grupo de pessoas acaba com sua brincadeira na hora,

dizendo: “isso não vai dar certo”, “conheço uma pessoa que tentou fazer algo parecido e acabou perdendo tudo, etc.. etc..”, lembre-se que o espírito, ou a mentalidade de empreendedor não paira sobre todas as pessoas, e se as pessoas para as quais você compartilhar sua ideia não estiverem alinhados na mesma linha de pensamento ou com mesmo espírito do empreendedorismo, elas vão fazer questão de te puxar para o mesmo nível delas, fazendo você desfocar até perder a vontade de dar continuidade.

Por isso quando eu digo para não fazer nada, É NADA MESMO!

Outro grande problema que é comum acontecer é o empreendedor começar queimar etapas do processo, muitas vezes eu acordava com uma ideia que parecia ter vindo de maneira sobrenatural e lá ia eu: registrando um domínio na web, criando uma página em redes sociais, batizando meu negócio com um nome bacana, criando uma logomarca com uma fonte diferente e imagens da internet, ou seja, a vontade de pôr em prática a ideia era tão grande que tudo que podia ser feito, e principalmente, que não envolvia grandes investimentos era feito em questão de horas, na maioria das vezes o máximo que consegui foi ter perdido algumas horas do meu dia e ter prejudicado minha reputação junto às pessoas próximas à mim, isso eu fazia em tempos que estava com pouco dinheiro em caixa, porém em outras épocas quando uma das minhas empresas estava indo bem eu queimei muito dinheiro, indo além, mandando fazer materiais gráficos, ou ainda contratando agências, pessoas, etc.. para fazer tudo aquilo que em tempos de menos abundância eu fazia sozinho, por isso eu insisto não faça nada, dê um tempo, deixe a adrenalina de ter a grande ideia da sua vida baixar e comece analisar essa ideia como sendo de outra pessoa, coloque-se na posição de ouvinte de si mesmo e faça-se algumas perguntas como se fosse um terceiro,

preferencialmente um consultor com raciocínio lógico extremamente crítico, pergunte coisas do tipo:

Como é essa ideia que você teve?

Qual é a aplicação prática disso?

Quem são os clientes?

Eles podem e querem pagar por isso?

Quanto precisarei investir para ver essa ideia sendo realizada?

De onde vou tirar os recursos para iniciar o projeto?

E de quanto vou precisar para manter por alguns meses?

Por quantos meses será necessário esse aporte financeiro?

Estou disposto a perder tempo e dinheiro com essa ideia?

Poderíamos fazer uma série de outros questionamentos, porém iniciar por estas questões já irá ajudar a raciocinar com mais cautela e avaliar se vale à pena passar para outras etapas do processo.

Responda à essas perguntas, seja sincero, e se realmente sua ideia for viável você já pode começar a sonhar!

Você ainda sonha?

“Sonhar não custa nada! Ou quase nada.” Esse era o enredo de 1992 do G.R.E.S. Mocidade Independente de Padre Miguel que disputou o título do Grupo Especial das Escolas de Samba do Rio de Janeiro, quem consegue esquecer desse Samba Enredo que grudou na cabeça de quem viveu aquela época? O mais interessante desse Samba é que ele faz um contraponto em tudo aquilo que sempre ouvimos, os autores deixaram bem claro que sonhar tem sim seus custos.

Pare para pensar: Quantas vezes você já se imaginou dirigindo uma Ferrari último modelo, ou ainda vivendo numa daquelas mansões Hollywoodianas ou ainda desfilando com seu *Yacht* com mais de 30 pés? Esse tipo de sonho realmente não custa nada, e sempre que falamos em sonhos imaginamos coisas desse tipo, porém quando tratamos de sonhos relacionados à área do empreendedorismo, nos referimos à outro tipo de sonhos que em geral estão relacionados ao tamanho das nossas empresas, ao número de funcionários, ou ainda o valor de mercado que um dia podemos atingir, faturamento anual, etc..., esse tipo de sonho é fundamental quando já estamos atuando e já estamos estabelecidos depois de alguns anos, e principalmente depois de já ter passado por uma série de adversidades que qualquer EUpresa passa durante o processo de maturação, mas eu quero voltar um pouco nesse quesito, quero retroceder ao sonho que temos antes mesmo de começar a trabalhar, antes ainda de ter um CNPJ ou Razão Social estabelecida, este sonho pode custar caro se não tomarmos alguns cuidados.

Muitos EUpreendedores, falo isso pois já fui assim, têm em comum uma grande dificuldade de se encaixar nos padrões estabelecidos pelas empresas, muitas vezes são (somos) vistos como pessoas insubordinadas, ou como já ouvi no passado, com a capacidade de liderar os colegas de equipe influenciando as pessoas ao seu redor

para pensarem diferente e questionar os processos e principalmente os resultados individuais e coletivos atingidos.

Nós temos em comum o sonho de alcançar um futuro promissor e sabemos que esse futuro jamais será alcançado enquanto estivermos trocando nossas horas de trabalho por salário ou uma série de benefícios no final de 30 dias, esse é o tipo de sonho que custa caro pois sabemos que esse sonho é aquele que iremos nos dedicar para alcançar, ele custa caro pois sabemos que não trata-se apenas de um devaneio que muitas vezes temos de olhos abertos nos imaginando dirigindo em plena *Ocean Drive** com um carro último modelo e cabelos ao vento, o sonho do empreendedorismo é aquele que muitas vezes nos tira o sono quando percebemos que não estamos seguindo em direção a ele, e então temos que dedicar ainda mais nosso tempo, canalizar ainda mais esforços, estudar muito mais do que estudamos até o momento e principalmente ter a coragem de trazer esse sonho para realidade.

**A Ocean Drive é uma das principais vias de Miami Beach e o centro das atenções quando o assunto é badalação. O lugar é movimentado dia e noite: de um lado, a avenida beira-mar concentra bares, restaurantes e clubs; do outro, estão um longo trecho de areia que leva ao mar. A via é muito bonita, tem centenas de coqueiros plantados ao longo de sua extensão e a qualquer hora do dia é um lugar com astral alegre. Fonte: www.guiamelhoresdestinos.com.br*

Transformar o sonho em realidade é sem dúvida o maior passo, do ponto de vista profissional, é sem dúvida uma das maiores decisões que qualquer pessoa pode tomar, pois à partir dela toda uma cadeia de acontecimentos irá dar início, é nessa hora que percebemos que não basta ter uma grande ideia, um projeto bem feito, nem tão pouco ter o grande sonho de empreender, é nessa hora que muitas pessoas desistem, é nessa hora que vemos grande parte das pessoas demonstrar pontos de fraqueza e é quando o medo, a insegurança, e as incertezas acabam vencendo a vontade de empreender.

Iniciar um empreendimento exige: uma ideia, um projeto e um sonho. Esses três itens são essenciais e se faltar um dos três a chance de fracasso aumenta em progressão geométrica, porém, eles em si ainda assim são insuficientes para iniciar, pois ainda assim faltará um *elemento catalizador** bastante conhecido, chamado coragem.

*Substantivo masculino. O que ocasiona a catálise; aquilo que pode dinamizar ou estimular (entre outros significados) fonte: www.dicio.com.br

A coragem (ou a falta dela) é quem determina se uma Empresa irá iniciar as suas atividades, se ela vai conseguir sobreviver as primeiras adversidades e se um dia ela irá se tornar realmente numa Empresa.

Certamente a coragem é quem fará com que seu empreendimento tenha início, já tive coragem de correr atrás de diversas ideias e já sonhei alto com muitas possibilidades de negócio, mas todas as vezes que eu obtive sucesso foi quando lá no fundo meu sonho iria gerar muito mais do que cifras, e sim contribuir com muitas outras pessoas ao meu redor, não me refiro somente à colaboradores e associados, mas principalmente aos meus clientes e com suas famílias.

Sem falso moralismo ou falso altruísmo, percebi que nenhum sonho se realizará sem que um grande número de pessoas venha se beneficiar antes de mim mesmo, em linguagem comercial os grandes Empresários projetam seus negócios para obter ganho em escala, ou seja, o sonho de cada um é transformado por meio de estratégias e planejamento de negócio para que o maior número de pessoas possam adquirir seu produto ou serviço gerando maior rentabilidade para os sócios ou acionistas, iremos falar mais sobre isso em outra oportunidade nesse livro, no momento eu gostaria apenas de gerar as seguintes reflexões em você, dentro da área do empreendedorismo:

Qual é o seu maior sonho?

Quantas pessoas esse sonho irá beneficiar?

Você acredita ter coragem suficiente para dar início?

Se seu sonho lhe custar caro, talvez até tudo que você tenha ainda assim terá valido a pena correr atrás dele?

É possível beneficiar muitas pessoas e gerar ganho em escala?

Você sabe projetar?

Existe um grupo de “empreendedores” formado geralmente por jovens com muita vontade fazer algo diferente e criar um mundo melhor para viver, que buscam isso juntando-se a outros com o mesmo perfil e em geral com os mesmos interesses, esse grupo tem a facilidade de elaborar projetos de inovação usando as mais diversas ferramentas de Canvas e Fluxos, conhecem todas as expressões da moda que em geral são ditas no idioma Inglês para dizer tudo aquilo que pode ser dito na nossa língua mãe, coisas como *Mind Set, Mentoring, Calls, Dead Lines, Sales Funnel ...* entre muitas outras que eu poderia citar, mas que se fazem desnecessárias pois você sabe a que estou me referindo, esse grupo de empreendedores bem intencionados e que aos poucos estão ficando conhecidos pelas “*start ups*”, chegam em alguns casos muito raros a atingir um certo destaque e em outros momentos conseguem até atrair atenção da mídia local em algumas reportagens sobre inovações, as vezes quase que numa proporção de uma *PowerBall** passam a fazer parte do seleto grupo de empresas bilionárias.

*A *PowerBall* é uma loteria sediada nos Estados Unidos, conhecida por seus gigantescos prêmios acumulados. Para ganhar é preciso acertar 5 números principais entre 1 e 69 e 1 *PowerBall* no universo de, 26 números, as probabilidades de ganhar o prêmio principal é de 1: 292.201.338. fonte: <https://www.lottoland.com/br/powerball/ajuda>

Porém a grande maioria destes empreendedores não chegam a ter seus projetos concretizados, pelas mais diversas razões: algumas vezes pela pouca experiência da rotina de uma empresa, outras por não estarem preparados para os desafios diários que surgem de forma inusitada e que nenhum projeto do mundo por melhor que possa ter sido concebido consegue jamais prever e demonstrar as soluções práticas para esses imprevistos, ou ainda, o mais provável é que a falta de vontade de realmente ter de trabalhar, colocar a mão na massa, acordar cedo, dormir tarde e encarar a tediosa rotina que

vem naturalmente quando uma empresa passa do ponto de projeto e chega a hora de iniciar os investimentos, esse grupo nos ajuda a perceber perfeitamente como um projeto de negócio também não é por si só suficiente para transformar um EUpreendedor em EMpreendedor, quem dirá então um EUpresário a tornar-se EMpresário.

Esse grupo, geralmente é formado por pessoas com uma forte tendência para agir motivado pela lógica, razão e raciocínio, ou seja são os “*left brains*” pessoas que utilizam na maior parte do tempo o lado esquerdo do cérebro, eu e a grande maioria dos empreendedores que atingem seus objetivos, tem uma forte tendência em agir pela emoção, criatividade e sentimentos, ou seja são os “*right brains*” pessoas que usam na maior parte do seu tempo o lado direito do cérebro, para nós quanto menos projetos fizermos para demonstrar riscos e possibilidades de fracasso melhor, falar sobre criar projeto para mim é bastante desafiador, pois sempre fui aquela pessoa que preferia apresentar os projetos na Escola a ter de fazer parte da turma que escrevia os trabalhos, certamente grande parte dos empreendedores de sucesso são as pessoas que tem essa mesma característica, ou seja ir à frente da classe e agir sem saber muito bem ao certo o que está por vir e que apesar das circunstâncias, consegue utilizar momentos de estresse dar uma volta rápida pelo lado esquerdo do cérebro analisar prós e contras e trazer uma solução que possa ser implementada de imediato, para que uma empresa prospere é fundamental que o gestor tenha capacidade de agir rapidamente para corrigir eventuais falhas de projeto e situações inesperadas, tantas vezes quanto isso for necessário, pois em geral as decisões que tomamos rapidamente por mais que tenha sido ponderado por alguns momentos está passível de erros e novamente deve brilhar a capacidade de agir.

Agora fiquei confuso, fazer ou não fazer um projeto?

Sou categórico em afirmar que sim! Fazer um bom plano de negócio pode ser fator decisivo e a diferença entre fracasso e sucesso.

Se você é um *left brain*, e tem algum interesse por empreendedorismo provavelmente já deve ter iniciado alguns rabiscos num papel, feito algumas planilhas em Excel, ou ainda deve ter buscado nos seus projetos acadêmicos modelos de negócio e de planejamento estratégico para tentar encaixar, justificar e viabilizar sua ideia.

Se você é um *right brain* deve pensar que isso não leva a nada se não tiver atitude de arregaçar as mangas (o que não está totalmente errado), mas o segredo mesmo nessa área é saber agir dosando os dois lados do cérebro, crie um projeto (ou peça ajuda para alguém fazer por você) mas não permita que o projeto determine quando e como agir, tenha o plano de negócios como um guia para nortear as suas próximas ações no campo estratégico, junte a isso a coragem de agir mesmo que precisando quebrar as regras estabelecidas pelo planejamento, lembrando-se de atualizar as mudanças de percurso no seu projeto e se necessário for aja de maneira rápida para corrigir aquilo que foi feito fora do planejamento.

Passo 1 para criação de uma Empresa.

- a) *Surgiu uma ideia: anote rapidamente num pedaço de papel, agenda, celular, etc... mas o importante é anote;*
- b) *Depois de ter essa ideia, NÃO FAÇA NADA! Lembre-se que qualquer coisa que você fizer pode queimar outras etapas do processo e principalmente sua reputação;*
- c) *Dê um tempo para digerir, lembre-se de questionar a si mesmo como se fosse seu próprio consultor de negócios, responda aos questionamentos com sinceridade e tenha certeza que se negócio é viável;*
- d) *Sonhe! Sonhe alto e imagine-se atingindo todas as suas metas e objetivos, procure sentir o sucesso, neste sonho imagine com será seu estilo de vida, como será*

a casa que você vai morar as viagens que vai fazer e com quem vai fazer, dentro deste sonho visualize quantas pessoas você vai conseguir ajudar e como essas pessoas serão gratas à você, visualize sua empresa, sua sala e outros setores com muita gente trabalhando, telefone tocando, sinta-se respeitado e admirado por todos;

- e) *Planeje cuidadosamente todos os pontos estratégicos do seu negócio, tome o cuidado para que os valores necessários estejam estimados corretamente, se necessário superestime e considere contratar alguém se você não tiver essa habilidade, é importante agir de maneira profissional contar com apoio de amigos, colegas e familiares que querem ajudar nem sempre é a melhor solução;*
- f) *Aja! Agir de maneira rápida é um pré-requisito fundamental de todo empreendedor, se fizer algo errado corrija seu erro mais rapidamente do que você agiu da primeira vez, assuma o controle do seu negócio com a mesma coragem de um piloto de Fórmula 1 que conduz seu carro a 300 quilômetros por hora em um dia de chuva;*
- g) *Coragem! Esse é o elemento catalizador que irá unir, ideia, sonho e projeto, desenvolva a coragem que existe dentro de você amplie sua capacidade agir apesar do medo, lembre-se que insegurança é um dos elementos de quem empreende e deve ser o fator de impulsionamento invés de frear o empreendedor.*

“Para ter um negócio de sucesso, alguém, algum dia, teve que tomar uma atitude de coragem.” – Peter Druker