Empreender & Apreender com a Internet

Cláudio Marcellini

Este livro é especialmente dedicado a minha filha Valentina.

Prefácio

Saí cedo para trabalhar, ainda era noite. Regressei para o almoço, regra que passei a seguir quando mudei da capital para uma cidade litorânea.

Hoje, precisei levar 2 relógios para o conserto, 1 quem me deu foi o meu avô, por isso tem grande valor sentimental. Um deles com mais de 12 anos e outro com cerca de 2, parece problema na bateria, ambos pararam de funcionar. Dia lindo, temperatura na casa dos 25°C, Sol radiante, uma leve brisa para refrescar, escolhi ir a pé, e claro pela praia, um caminho mais longo, porém muito mais agradável, são 2 horas da tarde, terça-feira, dia útil.

Deixei o celular em casa, coloquei o meu chinelo preferido, não levei mais de 1 hora, e pronto, o relógio estava no conserto, e em 20 dias ficaria pronto. Na volta observei algo que hoje não me faz mais sentido, quilômetros de praia, sol, mar convidativo, coisas que não tem preço, estavam ali jogadas, sem ninguém para aproveitar, para não dizer ninguém, havia alguns "gatos pingados".

Não gastei um real no trajeto, sem filas, trânsito, ou busca por vaga em estacionamento pago. Minha preocupação, estava em ouvir os sons do mundo, aproveitar o Sol, e valorizar ao máximo aquela 1 hora do meu dia.
Quando cheguei em casa, o meu organismo estava como novo, zerado como dizem por aí, e agora poderia aproveitar as outras tantas horas do dia e da noite para me enfurnar no trabalho e na internet. Nos últimos 3 anos de minha vida pude perceber a importância de pequenas atividades no funcionamento de nosso corpo e o resultado na produtividade profissional. O simples fato de caminhar e se "desligar" do mundo deve ser uma prática diária para todos, não sou médico, mas tenho certeza absoluta que muita coisa no mundo seria diferente, se todos "desligassem" um pouco. Um dos privilégios de quem tem um negócio próprio é poder escolher a sua rotina. Pare, não me venha com essa que não dá por esse ou aquele motivo, eu também já disse isso muitas vezes. **Bobagem, dá sim, você tem o poder de fazer os seus horários e escolhas, portanto, aproveite.**

Quando resolvi escrever um segundo livro, o motivo embora fosse o mesmo - compartilhar conhecimento, havia uma certa obrigação comercial e social, tinha um certo peso pela posição que ocupava e eu não tinha tempo, ou melhor não conseguia me concentrar.
Um ano depois, ficou claro, chamar um ghost-writer era necessário, tomar os meus depoimentos, e escrever o livro seria mais rápido, mais fácil, mas talvez não fosse o ideal.
Novas mudanças, projetos, idéias surgiram e.....livro engavetado .
Dois anos se passaram e alguns desafios surgiram em minha vida pessoal e profissional ao mesmo tempo. Grandes desafios que para mim foram um verdadeiro prêmio, pois pude mais uma vez crescer como pessoa e como profissional.
Conversei com uma renomada professora da USP, sobre o livro, sobre o ghost-writer, dúvidas sobre número de páginas, imagens, etc.

Fui aconselhado a escrever o livro, sozinho, como havia feito com o primeiro, tentei argumentar sobre o formato e que talvez um profissional pudesse me orientar. Segundo ela, eu mesmo deveria escrever, seria melhor, e que depois, ela poderia corrigir a gramática. Ok, então vou escrever.
Minha idéia, era escrever um livro único sobre empreendedorismo na internet, relatando cada episódio vivido e superado, mas, achei que isso seria como vemos por aí, empreendedores de tecnologia contam sobre os seus sucessos na internet, partindo da construção de uma empresa, site ou sistema até a sua venda ou seu lançamento na bolsa de valores.
Espere, como pode o sujeito "nascer" aos 25 e ter sucesso aos 27?
Será que realmente foram apenas 2 anos de trabalho até o cume?
Será que os bilhões de dólares vieram somente por causa de uma boa idéia?
E o preparo?
Os investidores iniciais? Sócios ocultos? A economia do país? A estrutura familiar e o network?

Nunca conheci ninguém que ficou rico ou que teve sucesso, somente por causa de uma idéia. Por trás de uma grande idéia, existem histórias nem sempre agradáveis ou cheia de flores, que somadas **a muito trabalho, muito dinheiro, muita coragem, perseverança,** contatos, entre outros, fizeram com que esta, se diferenciasse das demais e crescesse. Assim, o que conto neste livro, é a parte do empreendedorismo, que me deu bagagem, e condições para que eu pudesse, em seguida, me tornar bem sucedido na rede mundial de computadores. Com certeza 70% do êxito na internet, eu devo aos primeiros negócios que fiz em minha infância, aos 8 anos de idade ainda na sala de aula, que se seguiram para outros. Alguns destes pequenos negócios que passaram pela minha vida, deram certo, outros não, mas todos me trouxeram enorme aprendizado, que se transformou na sólida fundação, do edifício que construímos na internet através da FrankiaVirtual.com .

As vezes é muito difícil desenvolvermos, ou demonstrarmos, grande capacidade profissional dentro de casa, pois não raramente constatamos enormes barreiras emocionais. Neste livro, contarei momentos que marcaram a minha vida. Boa parte destes, ou melhor, a maioria, tive como testemunha algum colega de trabalho, e Deus.

De certo modo, isso me entristece, pois é gostoso compartilhar conquistas e vitórias, com pessoas que amamos. A cada passagem, vou procurar informar ao leitor o resultado do aprendizado obtido, além de "linká-lo" a idéia do empreendedorismo, os fatos serão expostos da forma mais precisa possível como de fato se passou, lembro que a visão sobre os resultados partem do meu humilde ponto de vista, ficando a cargo do leitor fazer as suas devidas ponderações.

Asseguro, que cada desafio apresentado nos capítulos deste livro, me trouxeram enorme satisfação e aperfeiçoamento profissional.

O que contarei aqui, são situações que vivi no meu dia a dia, e que me ajudaram a progredir no mundo dos negócios.

O terceiro livro, que você poderá solicitar (vide email para solicitações, nas últimas páginas deste livro), é uma sequência deste, e vai abordar a parte do empreendedorismo digital.

Embora sejam assuntos convergentes, procurei separar em dois volumes, para mais fácil assimilação.

É um livro curto, e de fácil leitura, tenho certeza que você ficará surpreso com algumas passagens, as vezes você já tenha passado por situações parecidas, Enjoy-It!

“Você nunca pode atravessar o oceano até que você tenha coragem de perder de vista a costa”
Cristóvão Colombo

Capítulo 1- Empreenda cedo

Tive uma infância sensacional, ambos avôs e avós, já estavam aposentados e podiam dedicar a mim todo o seu tempo.

O tempo é a coisa mais preciosa da vida, e quando alguém dedica o próprio tempo a você, não existe prova de amor maior.

Uma avó morava em frente a praia, em Santos/SP e minha outra avó, morava em uma casa com enorme quintal, com viveiro de pássaros, orquídeas aos montes, tanque de peixe e até uma casa na árvore de fruta do conde, tartarugas, gatos.....um paraíso para uma criança.

Aos 4 anos de idade, tive a oportunidade de aprender a pescar. Era raro um dia que não fosse a praia, ia mesmo com chuvas e trovoadas, que paciência tinha a minha avó. Fazia sucesso, levava jeito com o arremesso de uma pequena tarrafa feita sob medida.

É claro que na época a qualidade do mar, digo de sua água e de sua fauna, era muito, mas muito diferente dos dias atuais, hoje com certeza eu não teria o mesmo êxito.

Em uma tarde enchia 2 baldes de peixe, eram paratis, pernas de moça e pampos em sua maioria, as vezes, betaras, bagrinhos, e até robalos se conseguia a beira dos canais.

Em um dia de sol, uma multidão parava para ver aquele pequeno tarrafeiro que com os seus 1,10 m, conseguia a beira d'água, o que outros, adultos com enormes tarrafas, experiência, e com água no peito, não conseguiam.

Depois de uns 2 ou 3 anos, com mais coordenação, resolvi me aventurar com água acima da cintura, seguindo alguns pescadores adultos, tudo bem não é muito, afinal aos 7 anos não tinha 1,30 m.

Horas de arremesso, e nada, nenhum peixe. Naquele dia fiquei intrigado.

Não haviam buscadores virtuais para obter informações, então recorri a uma banca de jornal, revista sobre peixes, não sobre pesca, queria entender, e conhecer os hábitos dos peixes.

Depois da leitura, as coisas estavam mais claras, devido a busca por proteção e por comida, o número de peixes era bem maior em meio a pedras e a beira do canal, que se traduzem, na praia em **locais com pouca profundidade.**

Minha infância, realmente foi muito feliz, aprendi diversas modalidades de pesca, incluindo mergulho, além de outros esportes como velejar,(holder 12' e hobbiecat 16' eram os meus veleiros preferidos), jogar tênis, surfe e natação. Nessa fase de minha vida, acredito que ganhei 30% de conhecimento, para lá na frente, utilizar em minha jornada profissional.

Não há dúvida, que as lições mais importantes, foram, nesta fase, em que aprendi.

As melhores coisas da vida são de graça! Pena que por um momento, de minha vida, eu cheguei a esquecer disso, não há algo que pague o amor, o amor dos meus avôs e avós, casar, ter filhos, nunca fuja ou pule fases de sua vida, você não conseguirá recuperá-las, e isso poderá lhe faltar em um futuro não muito distante.

Outro ponto não menos importante, está ligado ao tempo dedicado, se você analisar a vida dos maiores esportistas, não será raro, identificar que todos, ou a grande maioria, dedicavam, mais tempo nos seus treinos do que os seus adversários.

É evidente que existia uma facilidade em manusear a rede de pesca, um gosto especial pela aventura de cada arremesso da rede, mas o fato é, eu ia a praia pelo menos, 5 dias por semana, e ali ficava por pelo menos 4 horas, conte, mais 1 hora de leitura diária sobre peixes, são 25 horas semanais de teoria e prática, não há como competir com alguém que faz uma atividade repetitiva por pelo menos 25 horas semanais, e o faz com desejo de quero mais.

Fica claro, que sem dedicação, não há como conquistar o seu balde de peixes ou, seja lá o que for.

Entenda que com toda a vontade que eu tinha, mais o gosto pela coisa, ainda me foram necessárias 25 horas semanais, por cerca de 3 anos para se obter resultados, é como diria Warren Buffet,

“Por mais que haja talento e esforço, algumas coisas levam tempo, não se engravida 9 mulheres para se ter filhos em 1 mês” .
Dedique-se.
Resumidamente, e objetivamente, observo a terceira lição, como sendo, **conheça o seu adversário**.
Na pesca com tarrafa, um esporte individual, o cansaço pessoal poderia ser um adversário, mas nesse caso, o adversário direto, seria o peixe, afinal, ou eu acerto e o capturo, ou ele escapa e eu sairei de mãos abanando.
A leitura sobre hábitos de peixes, me ajudou a entender alguns pontos que em caso de uma disputa homem a homem, poderia ser essa a diferença que me levasse a vitória.
A teoria se soma a prática e poderá fazer a diferença.
Na primeira vez que segui o comportamento da massa (pescadores adultos, que jogavam suas redes cada vez mais fundo), não fui bem sucedido.

Mudei o meu comportamento por que pessoas que eu mal conhecia tinham a teoria de que peixe fica sempre no fundo.

É claro que pela lógica daqueles com pouco ou nenhum conhecimento, faria muito mais sentido encher baldes de peixes com água acima de um metro e meio do que a menos de 50 cm de profundidade. Perdi tempo, e não tive resultado. E se fosse em uma empresa?

Não há duvida que minha equipe teria sido derrotada e teria a motivação abalada.

Confie no seu trabalho, tenha calma, nem sempre os caminhos mais promissores são os mais lógicos. Não é na Bíblia que observamos "Deus escreve certo por linhas tortas".

Em minha vida, uma das coisas que mais me trouxeram energia, foram justamente as críticas e o o pensamento contrário as minhas idéias e projetos. Siga o que dá resultado, não necessariamente o que faz sentido para alguns.

Mesmo em esportes individuais, você precisa de uma equipe, de um ou mais parceiros.

Quantas crianças com menos de 10 anos gostam de pescar, e possuem um parceiro com a paciência de uma avó para leva-los pescar todos os dias?

Na vida empresarial, é essencial ter bons parceiros, digo poucos(menos é mais) e bons.

Tenha parceiros que sejam comprometidos, dedicados, e que sejam apaixonados pelo que você faz.

E agora, a sexta lição, que talvez seja a base do sucesso naquelas pescarias, tornando as cinco lições anteriores, uma espécie de suporte para o seu desenvolvimento.

Eu gostava de pescar, e o fazia diariamente na prática com complemento da teoria, ficava no raso onde não tinha mais ninguém.

O que mais me projetava perante os demais?

Quantas crianças, com menos de 10 anos gostam de pescar?
Possuem disponibilidade para pescar todos os dias?
Um bom parceiro para as acompanhar?
Um adendo, esqueci de citar. Que tenham a facilidade de estarem em frente ao local para pescar?
Vai, pensa um pouco, é fácil.

Num raio de 7 quilômetros de praia, eu era o ÚNICO.

Por ser o primeiro, despertava curiosidade, e algumas crianças tentaram fazer, os pais achavam divertido, pois os filhos ficavam ocupados e sobrava tempo para eles darem um mergulho, baterem papo....mas depois de algumas ferroadas de bagre no dedo do filho, um peixe podre esquecido no armário de brinquedos, eram suficientes para o "divertido" se tornar um problema e uma preocupação.

Ser o primeiro foi uma oportunidade, me consagrar como único no dia a dia, foi um diferencial fundamental, o gostar fez a diferença também. Praticar e estudar os peixes, tiveram o seu papel. Uma parceria de sucesso era essencial, afinal é mais difícil fazer tudo sozinho.

Por fim, se dedicar integralmente, era um ponto que dependia, apenas e exclusivamente de mim.

Vovó Irene e Tia Yara, obrigado pela paciência, e pelo enorme aprendizado, jamais poderia imaginar que uma brincadeira diária com uma tarrafa, pudesse ter tanta relação com o empreendedorismo.

Há, desculpe, por deixar seu apartamento com um cheiro insuportável de peixaria. Nosso prazer (Vovó e Eu), quer dizer o meu pelo menos, era comer os peixes fritos depois, eu limpava, e entupia a pia da cozinha com escamas, e Vovó os fritava para mim. Minha avó nunca reclamou, nunca.

Quer ganhar um amigo, faça um bom negócio com quem nunca viu. Se quiser perder um amigo, faça negócio com ele.

Capítulo 2 - Descubra o seu elemento Chave

Ainda na minha infância, aos 8 anos, tive a primeira oportunidade de fazer intercâmbio, algo que geralmente acontece aos 15 ou 16 anos. Minha família dispunha de parente com imóvel no exterior.

Na época, estudar nos Estados Unidos, era importante, para aprender inglês, e claro, sobre uma cultura diferente.

Meu destino, Miami na Flórida. Logo que cheguei, estava de cara para o gol como dizem por aí.

O prédio era composto por piscinas, playground, jacuzzis, estrutura esportiva completa, mini mercado, salão de beleza, e TCHAM, TCHAM - piers com marina e área de pesca. Tô sonhando, pensei.

Naquela época já não era um prédio muito moderno para os padrões Americanos, e não estávamos em Chicago ou Nova Iorque, estávamos em Miami, cidade de turismo de praia, acredito que hoje, cerca de 3 décadas depois, é difícil encontrar no Brasil, um complexo residencial com aquela infra-estrutura.

Logo nos primeiros dias nos EUA, fui a uma loja chamada Toys r Us. Imagine um supermercado, agora, em tamanho Americano "Big Size" (como tudo nos EUA), encha de brinquedos de todo tipo, pronto é isso. Agora, some a capacidade de compreensão de uma criança, de um outro país menos desenvolvido, onde as importações são fechadas (para quem não se lembra, com o Collor, conseguimos acesso a produtos importados em larga escala, antes, ficávamos na dependência de viagens ou que algum amigo ou parente nos trouxesse).

Outro detalhe importante, além da enorme variedade, os preços eram menores, digo bem menores em relação aos preços de brinquedos brasileiros. Peguei praticamente todos os recursos dos 3 meses que passaria nos EUA, e enchi duas sacolas com brinquedos.

Passei grande parte do período, aprendendo a manusear aqueles brinquedos, a outra parte do tempo, estudava inglês e espanhol, o que restava do dia, ia pescar na marina do prédio.

Ao regressar para o Brasil, meu inglês era satisfatório, minha habilidade em pesca tinha aumentado muito, já que nos EUA a pesca de vara com iscas artificiais era bem difundida, e quanto aos brinquedos, estava um especialista.
No primeiro dia de aula, da segunda série do primário, a professora não conseguiu dar aula, os brinquedos chamavam muito a atenção, um dia eu levava mini-games, noutro brinquedos eletrônicos, que no Brasil, pareciam itens de ficção científica.
A bagunça em sala de aula, me trouxe problemas com a professora, que dizia – "não traga mais estas coisas, ou comunicarei os seus pais" – um outro problema era o mau uso dos brinquedos, como os meus colegas nunca tinham visto brinquedos como aqueles, eles não sabiam usar, então logo teria meus brinquedos quebrados ou teria os brinquedos "apreendidos" pela professora.
Como colocar ordem no uso de brinquedos em uma sala de aula do primário?

Simples, crie regras!

E assim foi, permiti o uso somente na hora do recreio, mas para evitar discussões e uso exagerado, estipulei um valor.

Para usar um brinquedo por metade do tempo do intervalo, os meus colegas, deveriam pagar o valor do lanche, sei lá, coisa de 4 reais no dinheiro de hoje (era cruzeiro ou cruzado na época). Alugar brinquedos na escola, reconheço como judeu, que não se pode ser mais judeu do que isso.

É evidente que uma criança de 8 anos, não possui noção real sobre ganho de capital, ou tampouco necessidade financeira. Mas o fato é, tomei gosto pela coisa do comércio, e desde esse dia a minha vida passou a seguir o caminho das vendas.

Um escritor, chamado Ken Robinson, autor do livro "O elemento chave", **relata sobre a importância de encontrarmos o nosso elemento chave, ou seja descobrir aquilo que amamos fazer, e fazemos melhor do que outras pessoas.**

Alguns descobrem ainda na infância, outros na terceira idade, no livro, ele demonstra também que estar inserido em um ambiente favorável, facilita e antecipa esta descoberta.
O criador do desenho Simpsons, reconhecido no mundo todo, foi desaconselhado pelo pai, um cartunista, a não seguir a carreira, mas ao descobrir que amava desenhar, insistiu e se tornou um dos maiores cartunistas do mundo.
Que privilégio, descobri o meu elemento chave aos 8 anos de idade.
Neste capítulo, observamos a importância de estar inserido em um ambiente favorável x acesso a coisas que ninguém tinha.
Ter acesso a um país mais desenvolvido, e recursos para aquisição de brinquedos, me permitiram fazer a descoberta do meu elemento chave, tive apenas que organizar o cenário, criando regras e valores.

Em uma ponta eu tinha o recurso e o acesso, que eram a base.
Na outra ponta eu tinha o mercado, aliás um NOVO e ÚNICO mercado, e ao centro, dispunha da "gestão", ou seja bastava organizar o cenário que já estava em minhas mãos.
Como fiz outras viagens para o exterior, e tinha amigos que também viajam, fiz destas viagens, um negócio, os brinquedos ficaram de lado, foram substituídos por eletrônicos, relógios, roupas.....tudo vendido na escola até o segundo colegial.

Aos 14 anos, em Perreira Barreto/SP com um Tucunaré Azul. Aos 18 anos em Recife/PE, com Sernambiguara e Dourado

Tucunaré Amarelo em Caconde/SP

Tucunaré Azul em Itumbiara/GO

Robalo Flecha, em Bertioga/SP

Truta Arco-ìris, em Campos do Jordão

Tucunaré Amarelo, em Tupaciguara/MG

Tempo é vida. Rico é aquele que é dono do tempo, faz somente o que quer, quando quer, e como quer.

Capítulo 3 - Fazendo Escolhas

Com 14 anos, a preocupação em minha casa, era com o tal vestibular.

Filho de dois intelectuais doutorados pela USP, a palavra vestibular, era proferida pelos meus pais algumas dezenas de vezes ao dia.

A orientação em casa era para medicina ou direito, mas eu queria mesmo era ser vendedor.

Na escola, as vendas continuavam, passei a atender também os professores, que me pediam um relógio, um anel para namorada. Naquele momento comecei a perceber que era muito mais lucrativo, vender 1 único relógio para um professor, do que uma dúzia de video-games a prazo para alunos que viviam de mesada, 1 venda de relógio era = + lucro e menos risco em comparação, com, 12 video-games = menos lucro e + risco.

Bom, aos 15 anos, você já tem alguma noção sobre dinheiro, tem namorada, tem necessidades, eu queria ser o maior vendedor do mundo, e o mais rico também.

Lembre-se, quando você agrada alguns, quando você se sobressai, você pode não estar agradando a outros, isso é fato, e sempre será assim, nunca na história da humanidade, alguém conseguiu agradar a todos, porém quando você é destaque é mais fácil ser lembrado por aqueles que não agrada.

Na escola, alunos felizes, professores felizes, nem sempre significa diretora feliz.

Fui chamado a diretoria.

Por 30 minutos ouvi um sermão sobre sacoleiros, muamba, e contrabando. O que você quer da vida? Me perguntou a diretora.

Quero vender e ser diferente respondi.

Tomei mais 20 minutos de sermão, e uma carta para os meus pais assinarem (espécie de requerimento constando a reclamação da diretora sobre a minha conduta). A diretora foi categórica, "não quero mais saber de vendas nesta escola".

Em casa, castigo, sermão....Isso apenas me motivou, me deixou mais convicto de que estava no caminho certo, **vender era o meu caminho**.
Alguns dias depois, me confidenciaram, que um afilhado da diretora havia tentado comprar um relógio comigo, a um preço mais baixo e eu não cedi, ele mimado, correu para madrinha e contou. Me lembro bem, Humberto, fiz duas vendas para ele, uma me pagou metade, e a outra espero até hoje.
Quando ele vinha ver os meus produtos, eu dizia que já estavam vendidos. As discussões em casa, aumentaram, queriam que eu fosse médico cirurgião, e eu queria ser vendedor.
Sabe aquela história de choque de gerações, pois então é isso. Nossos pais, procuram para nós o que foi de melhor, muitas vezes olhando no tempo deles, e nós jovens, com os hormônios em desenvolvimento, e "cheio de razão", queremos mostrar que também podemos e fazemos.
Muitas vezes, a discussão é muito mais uma busca por mostrar quem tem mais razão, do que realmente por questões importantes, atuais, e que poderão fazer a diferença.

A minha incessante busca, em saber como aprimorar minhas vendas e os meus acessos a produtos, me levou a certo isolamento, passava as aulas, fazendo contas, e rabiscando possibilidades, era um aluno quieto apesar de tudo, sentava nas últimas cadeiras, quase não falava, me relacionava com 3 ou 4 alunos em uma classe de 30.

No final daquele ano, repeti o ano escolar.

Fazer algo diferente, tem o seu preço, toda escolha tem o seu preço.

Era um adolescente normal, mas reconheço que minhas preocupações e projetos já eram de um universitário recém-formado.

Ser diferente pode incomodar aqueles que não o entendem ou não aceitam as suas escolhas.

Aceite, que por muitas vezes, você estará só em suas escolhas, é um preço justo a se pagar.

Naquela mesma época, antigo colegial, hoje ensino médio, fiz um teste vocacional, o resultado era administração de empresas.

Em seguida, o colégio promoveu um exame de QI.

Na expectativa do resultado, não recebi o meu gabarito, fui o único na escola a não receber.

Todos os meus colegas mostravam a pontuação obtida no teste, competição saudável de escola, mas eu não tinha recebido. Chamado a sala da diretora, ela foi direta - "Você colou do fulano" (era o melhor aluno de minha sala, uma promessa da escola para os vestibulares e que por pouco não foi aprovado nos que prestou, e o seu teste de QI não foi dos melhores).

E continuava, "o que você aprontou?"

Por meses me perguntei, como alguém colaria num teste de QI?

Por que alguém colaria em um teste sem valor?

Se eu fosse copiar, copiaria do ciclano (era um gordinho, baixinho, que tiravam sarro), poliglota, e que teve o melhor resultado da escola, e que na fase adulta se tornou um funcionário mediano em um banco.

Nunca soube o meu resultado, anos depois, já adulto tive curiosidade e fiz um teste.

Um bom resultado, mas me pergunto, como um teste composto apenas por questões lógicas pode medir a inteligência de alguém, existem questões emocionais e culturais que não podem ser medidas em um teste como esse, e são essenciais em pessoas bem sucedidas. Você já viu um presidente descontrolado? E no entanto ele é o homem mais importante em uma empresa ou em um país.

Fazendo escolhas 2

É chegada a hora, o vestibular, batia em minha porta. Escolhi fazer administração de empresas, pois entendia se tratar de uma faculdade ampla, permitindo a gerência de meus negócios ou de terceiros.

Com essa opção, a saída da casa de meus pais era necessária, e uma nova e dura fase, se iniciaria em minha vida.

Nasci em uma casa com todo conforto, morávamos em frente a praia, e depois, devido ao nascimento de meu irmão, uma casa, ampla poderia ser mais adequado. Mudamos.

Era uma casa moderna para época, piscina, cachoeira, sauna, hidromassagem, itens que podem ser comuns nos dias de hoje, mas no início dos anos 80 não eram. Acredito, que em todo o bairro, um dos melhores da cidade, não existisse imóvel similar no quesito "área de lazer", completa, e em um espaço muito bem aproveitado, ainda sobrava um bom quintal e jardim.

Ali tinha tudo a mão. Na adolescência, fazia natação não muito longe, jogava tênis, passeava com o meu cachorro, e no final de semana íamos para o interior ou para o litoral em imóveis de lazer complementar. Não sabia ao certo o custo de uma "lâmpada" sequer. Trocar estas facilidades, por uma kitnet em um prédio velho com cheiro de urina (a construtora do prédio falira em 1970, depois de anos de abandono os proprietários o terminaram como puderam), não é uma tarefa simples, mas algo vinha de dentro, uma energia me dizia que era hora de buscar uma independência, era hora de fazer escolhas.

As vezes chega um momento na vida da gente, que é necessário, sairmos dos trilhos, encararmos a direção de um carro e fazermos nossas próprias rotas, enchi o tanque, com um combustível chamado coragem.

Prestei 3 Universidades, passei em 2 privadas, renomadas, Mackenzie e FAAP, esta segunda, nos últimos anos tem figurado como a melhor em ADM no país, fui aprovado entre os 30 primeiros.

"Alguém que nunca cometeu erros nunca tratou de fazer algo novo." Albert Einstein

Capítulo 4 – Morando sozinho e apreendendo com a vida

Em um primeiro momento, penso, que a maioria das pessoas, quando resolve morar só, não possuem uma idéia exata, do que é morar sozinho. Sair de casa, para morar sozinho, a passeio, e sem preocupações, deve ser uma delícia, seriam como férias eternas, o que é muito diferente em morar sozinho para se ter resultados. Tudo é novo, tudo pode ser um desafio que ao final poderá lhe ser um grande aprendizado.

Pagar uma conta de luz ou fazer uma simples compra de supermercado pode ser um desses desafios, e definir e organizar os seus recursos até o final do mês.

Morar sozinho, para se obter resultados, no final da adolescência, em uma cidade fria como São Paulo, definitivamente não é uma tarefa fácil.

A vantagem, é que se você não desistir, asseguro, você vai estar muito forte e preparado.

"Comece pelo difícil enquanto é fácil, associe-se ao grande enquanto ele ainda é pequeno" – Sun Tzu .

Enfrentar os desafios da vida, quando se é jovem, é muito melhor e mais fácil, do que ter de encará-los na meia idade, e o interessante, é que você poderá conhecer outras pessoas na mesma situação e aprender e crescer com elas.
Bom não foi o meu caso, mas tive alguns amigos que tiveram condições de desenvolver relacionamentos que prosperaram.
O meu dinheiro era contado, não tinha como sair todo dia, fazer baladas ou almoçar fora.
Lembro uma vez que não paguei a conta de luz, era inverno, tomei banho frio, ou melhor gelado por uns 15 dias.
Quando se mora sozinho, qualquer erro, ou detalhe despercebido, você vai "pagar". Não tem mais secretarias do lar ou mamães para cuidar da sua cama, da limpeza da casa, da luz, etc.

Minha casa, ou melhor, meu abrigo, era usado apenas para dormir, quanto menos tempo passasse ali, melhor. Geralmente, as pessoas vão para casa para recarregar as energias, mas eu, naquela época, recarregava as energias fora de casa, aquele abrigo parecia sugar as minhas forças, e algo me dizia, que quanto mais tempo ali passasse, mais tempo demoraria para sair dali.

Acordava ás 6:00hrs, estudava administração na faculdade pela manhã, e tinha as tardes e a noite para desenvolver as atividades comerciais. Não tinha caixa para fazer um estoque e não dispunha de recursos para as antigas viagens para os Estados Unidos, o jeito, foi apelar para a famosa rua 25 de março.

Tirava fotos de produtos, e fazia uma espécie de catálogo, depois de uma xerox simples, encadernava, o "catálogo", rodava a sala de aula, eu vendia, eletrônicos, perfumes, roupas, mas o sucesso, se deu com suplementos para engordar e emagrecer, na época raros no Brasil, um amigo me trazia, e eu ganhava margens de 50%. Entupia a academia com eles.

Como praticava musculação, também lia livros e revistas do gênero, e não vendia apenas o suplemento, passava uma receita com o treinamento completo, era 3 em 1.
Para o meu azar, 1 ano depois estes suplementos foram proibidos. Aproveitei o mercado enquanto me foi favorável.

A primeira venda em atacado:

Um colega de sala, disse que um primo dele, queria comprar itens para suas lojas.
Fui até o shopping encontrá-lo, em uma de suas lojas.
Ele muito ocupado, me disse:
"Teu preço é bom, vou querer, tô enrolado, aqui, mas vou querer, pega essa lista aqui"
Quando me deparei, era uma lista, com um número de produtos, que eu vendia em 3 meses.

Ele continuou – "Tá fechado, me manda sua nota fiscal, que já emito o pagamento e você me entrega depois"

Fiz que sim com a cabeça, não podia perder a venda.

Fui para a rua 25 de março, feliz da vida, mas com uma dúvida na cabeça.

O que era essa tal de nota fiscal?

Procurei um contador, e por sorte, logo na abertura de minha primeira empresa, pude contar com um bom profissional na área.

Este contador, que está conosco até os dias atuais, Adilson, além de ser um grande profissional na área, é uma pessoa muito boa, gente séria, pai de família.

Infelizmente nem sempre se pode encontrar profissionais assim.

Escolha um bom contador.

Bom, ele me explicou que para ter nota fiscal, era necessário, abrir uma empresa, e esta deveria estar em uma classificação fiscal adequada, ter um endereço fiscal pelo menos (na época não existiam os tais escritórios virtuais), pagar algumas taxas, registrar alguns documentos.

Um ponto importante veio a tona, para se ter uma empresa, era necessário ser maior de idade, e para mim, ainda faltavam alguns meses.

Mas, mais uma vez, tive meu o caminho iluminado, um amigo de infância, 6 meses mais velho, aceitou emprestar-me o nome, e nem sequer me questionou para o que seria, o Lopes, apenas me disse:

"Quais os documentos que tu vai precisar?
Me avisa quando sair o cnpj para eu abrir a conta no banco pra ti, e lhe deixar com o acesso e com os cheques assinados".

Amigos assim são raros, muito raros, acredite, durante sua vida, conhecerás centenas, talvez milhares de pessoas, mas somente algumas poucas, duas ou três, talvez, você poderá contar.
O Lopes nunca me pediu um centavo, e eu, quando podia, dava um presente diferenciado em seu aniversário, um vídeo-game, uma viagem....valeu Lopes.
Lopes, manteve o seu nome na empresa por cerca de 5 anos.
Anos mais tarde, soube que ele emprestou novamente seu nome, para um amigo inserí-lo em uma empresa por necessidade fiscal, soube que ele ficou com o nome sujo devido a irresponsabilidades de terceiros.
Emprestar o nome, é algo muito sério.
Com a empresa aberta, poderia atender aquele pedido, e com a agilidade do contador, conseguimos ter o cnpj em 13 dias, e como tínhamos um prazo de 30 para atender o cliente, restavam-nos, 17 dias.

Uma greve no sistema de logística, uma catástrofe natural que interditou a estrada, ou ainda uma manifestação política, por mais que sejam forças incontroláveis e alheias a sua vontade, o seu cliente pode não compreender.

Por isso sempre estipule um prazo maior em suas entregas, já que eventualidades podem ocorrer.

Conseguimos atender o cliente, emiti a nota fiscal, enviei por fax, e por Deus, recebi o valor logo depois, o que me permitiu fazer a compra de uma única vez, e com desconto.

Ao final de todo processo, que consistia, na emissão da nota, aquisição dos produtos, testes (por segurança, testava todos os produtos antes da entrega, isso me garantia qualidade no serviço e evitava futuros dissabores), embalava novamente, fazia a entrega.

Estava acostumado, a obter o lucro da seguinte forma - **Preço de compra < Preço de venda, logo a diferença era o lucro, mas agora, o meu custo havia aumentado, pois tinha o custo do frete(carreto), da mensalidade do contador, e os TRIBUTOS.**

Nessa venda por atacado, aprendi que não se deve, jamais, ficar concentrado ou hipnotizado pelo valor final da venda, nem sempre aquele valor que parece uma maravilha, pode trazer um lucro considerável.

O risco envolvido também é maior, imagine ser assaltado com 100 mil reais (todo o seu capital + capital do cliente) em produtos, ou ainda, por qualquer que seja a razão o cliente desistir da compra.

Meu lucro que antes passava de 30% no varejo, agora não chegava aos 5% no atacado, mas o que valeu foi o aprendizado.

Em meio a venda de produtos na faculdade e no shopping, me surgiram algumas experiências paralelas em negócios informais, todas passageiras, mas que foram de grande importância.

Ao redor da faculdade, existiam "flanelinhas" (guardadores de carros), mal arrumados, grosseiros e com aspecto intimidador, cobravam cerca de 100 reais(50 dólares) dos estudantes, e mesmo assim, alguns tinham mais de 100 carros na carteira.

São Paulo, realmente é uma cidade única, afinal aonde mais um guardador de carros podia ganhar 5 mil dólares por mês, isso apenas de segunda a sexta. Enxerguei ali, uma oportunidade de negócio, treinei, e vesti 2 flanelinhas. Investi, algo como 200 dólares, e fiquei como "sócio" em um ponto. Divulgava indiretamente na faculdade.

Como?

Simples, fazia um panfletinho, usando as impressoras e os computadores da faculdade, no panfleto, colocava produtos que tinha disponível em promoção(varejo), um número de celular e um email, e no verso, inseria o "estacionamento", com um outro email e com outro celular.

Dessa forma, não aparecia diretamente no negócio, o que as vezes é bom, se você aparece, podem lhe pedir descontos, benefícios, e um atendimento que não cabe. **As pessoas muitas vezes confundem amizade, coleguismo e negócios, embora sejam 3 coisas distintas**.

De cada 100 panfletos, registrava 1 venda ou mais 1 carro.

Veja, o meu custo de impressão era zero, e no intervalo da faculdade, ao invés de ficar de bobeira batendo papo, eu usava o ambiente ao meu favor, ali dentro havia um alto poder de consumo, os estudantes pagavam caro em produtos dentro de shoppings, e para estacionar em um estacionamento formal, o custo ficava na casa dos 200 dólares mensais.

O "estacionamento", durou um ano, a prefeitura inseriu o Zona Azul, que é um cartão obrigatório para se parar na rua, você compra de agentes de trânsito, em bancas de jornais, etc.

As vezes uma mudança na legislação, ou na política podem mudar para melhor ou arruinar o seu negócio.

Foi bom enquanto durou, investi 200 dólares, e ganhei uns 18 mil dólares. A experiência adquirida, também me ajudou em um negócio que surgiria no futuro.
Ainda em paralelo, percebi que nos dias de jogo, alguns varais com camisetas de times de futebol, eram expostos nos finais de semana e nas quartas-feiras, dias de jogo.
E isso me deu uma idéia.
Por que não vender camisetas de times, todos os dias?
Dispunha de uma rua com 126 carros estacionados, 2 funcionários em tempo integral, bastava montar um varal, e pronto, utilizava o mesmo espaço e a mesma mão de obra.
Propus sociedade com os funcionários, eu comprava as camisetas, eles vendiam, e ficavam com 10% da venda bruta.
Ao longo do campeonato brasileiro, pude perceber a verdadeira importância de se ingressar em um negócio com planejamento e Know-How.

Como o investimento era baixo, coisa de 300 dólares, e a margem era significativa, vendendo 20% do varal, meu retorno estaria assegurado.
O primeiro problema, surgiu com a má campanha de 2 grandes clubes.
Eles sempre se saiam bem, tinham uma grande torcida, mas infelizmente naquele ano, as coisas não foram boas, e isso fez com que as vendas destas camisas não fossem boas, o pior, era que elas representavam 50% do estoque.
Pois é quem iria imaginar, que justo naquele ano, os 2 grandes times de futebol tivessem uma péssima campanha.
Em seguida, fui surpreendido pelo fator fiscal.
Supostos fiscais se dirigiam ao varal pedindo camisas, e diziam que a atividade era irregular, dessa forma, para que a mercadoria não fosse apreendida, semanalmente era, “bom”, “doarmos” 2 camisas.

Nunca soube se eram fiscais de verdade, mas o fato era, escolher, entre, perder pouco, ou perder tudo.
Não sendo o bastante, 2 familiares desempregados dos meus funcionários, resolveram montar 2 varais, e logo depois, 3, 4, 5, 6.....a rua ficou tomada.
O tempo da venda de camisas tinha passado, era hora de aceitar, e sair.
Não ganhei muito, mas também não perdi. Mais experiências eu conquistei.
Na faculdade, tinha dois colegas que debochavam de mim," olha lá vai o vendedor" - diziam.
Isso apenas me motivava.
Enquanto eu me esforçava e reunia novas experiências, eles dependiam de mesada e batiam continência para os pais.
Um deles, inclusive vivia em colunas sociais, fazia questão de usar e mostrar roupas de grife, falava mal do mundo.

No fundo um frustrado, era família de classe média, o pai para pagar os seus estudos, era obrigado a dar plantões de madrugada nas periferias, a mãe não tinha profissão, juntavam o que não tinham para manter o filho ali, conseguiram pagar apenas um ano da faculdade, depois ele voltou para a casa dos pais, orei muito por este rapaz.
Anos mais tarde descobri que este mesmo rapaz, usava o Ip do computador de sua casa para criar perfis falsos e falar mal dos outros na internet, o curioso é que ele usava o nome de um "amigo" dele. Soube que mesmo depois dos trinta, ele ainda não tinha emprego, e dependia integralmente dos pais.
Morar sozinho, nos obriga a assumir e aceitar responsabilidades antes impensáveis, mas ao mesmo tempo nos dá uma sensação de leveza. Você só tem a você mesmo, e se venceres o medo da solidão, acredite você vai construir um pilar importante na sua inteligência emocional.

Estava contente, ganhava o meu dinheirinho, estudava, tinha uma vida saudável,e a cada dia que passava conseguia dar mais um passo adiante.
A questão de solidão, é algo muito particular, e se superada não há dúvidas que você fortalecerá o seu lado emocional, mas as vezes, ela pode incomodar, principalmente no início da fase adulta.
Hoje penso que toda a fase de transformação, e formação, como ocorre de fato, da adolescência para fase adulta, ter um bom suporte pode fazer a diferença.
Quando digo suporte, não me refiro apenas a questão financeira.
É claro, que o pilar financeiro, sempre teve e continuará tendo a sua importância em um mundo materialista, mas o suporte a que me refiro, trata-se do suporte de orientação e conselhos, algo que somente pessoas mais velhas e mais preparadas que você podem lhe passar.

Essa história, do, é "errando que se aprende", não é de toda verdade, imagino que alguns erros podem ocorrer por simples falta de orientação, e tais erros podem deixar marcas irreparáveis, por isso, hoje, costumo sugerir aos meus alunos, que se cerquem de pessoas preparadas, costumo usar o bordão – **Prefira ter a certeza de ser o pior entre os melhores, do que viver a ilusão, sendo o melhor entre os piores.**
Se ainda assim, sentir que um conselho esteja lhe fazendo falta, embriague-se nos livros, pois pode apostar, os livros sempre tem alguma solução.

“O pessimista vê dificuldade em cada oportunidade. O otimista vê oportunidade em cada dificuldade.” Winston Churchill

Capítulo 5 - Novas vendas x Novos riscos

A venda de produtos e cosméticos estava aumentando progressivamente, isso me enchia os olhos, e me fazia em pensar em projetos, era só nisso que pensava, sempre foi assim, projetos, vendas....projetos...

O meu cliente, lojista do shopping, me indicou, uma papelaria.

Era uma papelaria, aliás eram 14 lojas, todas na periferia, e cada uma tinha um cnpj, não era um formato de rede, estranho né?

Saudoso, Sr.,Jacob, montou a primeira papelaria, em São Miguel em 1952, e foi abrindo uma ali, outra acolá, para cada loja, um novo cnpj, uma nova empresa, a visão era outra quando começou o negócio, não existia o tal formato de rede, simplificado como temos hoje, em um único cnpj e suas filiais.

Uma loja quem tocava, era o cunhado, a outra a esposa, a outra um genro, a outra os filhos.....

Quando fui visitá-lo, me deparei com um senhor, suando e irrequieto do outro lado do balcão, ele atendia o balcão, falava ao telefone, fazia o caixa, o embrulho. Os funcionários dele, apenas podiam observar.
A papelaria parecia um forno, um imóvel com 80mts², entupido de gente e de mercadorias.
Sua camisa, aberta, tinha um furo que ia de um ombro ao outro, ou era um rasgo?
Caneta na orelha e óculos embasados sob o nariz.
Olhou para mim e disse:
-Você que é amigo do Samuel?

Sim sou

-Olha tá aqui!

Era uma lista, com mais de 1000 itens.

Eu disse 1000 itens, coisa de cento e cinquenta mil dólares nos dias de hoje, e em uma conta rápida de cabeça, percebi que desta vez, o atacado iria me render algo substâncial.
O sr., Jacob, me olhou, e disse que o negócio estava fechado, podia me pagar, mas tinha uma exigência.
Ele exigiu que o meu advogado (que eu não tinha), ligasse para o advogado dele e ajustasse o contrato, e que estando tudo em ordem, faria o pagamento no meu escritório (que eu também não tinha).
Pedi 30 dias para fazermos a entrega, ele concordou, e assim, saí dali voando, atrás de um advogado.
O advogado, foi fácil, pelo classificados de jornais, haviam anúncios de todos os tipos, liguei e cotei com meia dúzia o valor para um contrato de compra e venda. Pronto, com cem dólares, o contrato já havia sido assinado, e reconhecido em cartório.

Aprendi que advogado com advogado se entendem mais fácil, eu não participei da conversa, marcaram um café e pronto, tudo estava ajustado. **Acredite, um advogado pode facilitar bastante.**
Agora, era hora de achar um escritório.
Corri meia São Paulo, e o mais próximo que cheguei, foi de uma portaria no bairro de Moema.
O valor era uma fortuna.
A sala, um quadrado com cheiro de mofo distribuídos em 40mts², muitas exigências, fiador, depósitos antecipados.
Na volta pra casa, frustrado, passei pela praça da República, local conhecido na época, por zona de tráfico, consumo de entorpecentes, e prostituição.
Notei, um prédio, velho, digo, bem velho mesmo, tão velho, que possivelmente em 1950 já fosse velho, placas de aluga-se, aos montes pela fachada.
Entrei e logo fui recebido, aliás muito bem recebido, um senhor com sotaque espanhol, fazia uma mistura de zelador com corretor e porteiro ao mesmo tempo.

Disse-lhe que desejava uma sala, expliquei minha situação e limitações financeiras e de prazos. Cruzei os meus dedos, e ele topou, me disse apenas que precisava de 3 meses adiantados e que podia me instalar no dia seguinte.

Pela metade do preço de 1 sala em Moema, havia conseguido meio andar no centro da cidade.

Fui para casa contente, comecei a fazer as contas e bati na trave. Não havia dinheiro suficiente para pagar 3 meses adiantados.

Refiz os cálculos e não havia o que cortar. Meu abrigo tinha apenas 3 lâmpadas, uma na sala, uma no quarto que dava luz ao banheiro, e uma na cozinha, a conta era coisa de 5 dólares.

Não comprava roupas, não tinha vida social, meus gastos eram muito limitados. Enquanto matutava no sofá, cochilei, e tive um sonho.

Nele, eu almoçava na casa de minha avó, que sempre foi cheia de crianças. Na mesa, amiguinhos, primos, irmão, todos comiam pouco, apenas o meu prato estava lotado de bifes e batata-frita, e minha avó dizia – "Você é magrinho mas come mais que todos eles".

Acordei, e logo comecei a pensar no sonho, e, fazia sentido. Uma pessoa comum, em um restaurante, come de 300 a 400 gramas no sistema a kilo, eu comia 1200 gramas e meia garrafa de refrigerante. Comer demais = gastar demais.
Estava resolvido, economizar na comida. Calculadora embaixo do braço. Fui ao super-mercado.
Cotava preço de tudo, macarrão, conservas, comida desidratada.
Pensei no miojo, mas não me sustentaria fisicamente, tinha 1,90m e 100kgs.
Parei de frente as geladeiras, e comecei a cotar lasanhas congeladas. Um funcionário, que observava eu encher o carrinho de lasanha, me disse que eu deveria voltar no dia seguinte, pois haveria promoção. Duvidei, mas ele tanto insistiu, que resolvi esperar mais um dia.

O funcionário tinha razão, uma lasanha de $11 estava agora por $6, **com isso aprendi, que até para comprar comida, tem sempre um dia no mês ou na semana que poderá ser mais interessante e lhe promover economia, pesquise, quase tudo entra em desconto, é só saber esperar.** Enchi o carrinho, de Lasanha-Verde Bolonhesa.
A economia da lasanha, permitiu, que fosse retirado dinheiro do caixa da casa (comida, limpeza, luz, água, telefone, água), o meu custo de supermercado havia sido reduzido em 70%, essa diferença, usei para complementar na locação do imóvel.
Formalizado a locação, passei um dia e uma noite, limpando e dando ares de escritório ao ambiente.

O grande dia chegou, mas o sr., Jacob não apareceu, pediu a um filho dele que levasse o dinheiro, dois cheques pessoais, um cheque da empresa dele, e uma quantia em dinheiro, Ricardo (filho do sr.,Jacob), sequer subiu, apenas interfonou.

Não havia aonde ele parar o carro, estava com pressa, me entregou o envelope assim que apareci no hall de entrada.
Pronto negócio consumado, agora me restava cumprir com toda a entrega.
Entreguei no prazo, e dei um presente, coisinha simples, para cada filho do seu Jacob, para ele, dei um livro que gosto bastante.
Esse negócio foi um divisor de águas em minha vida.
Estava cansado de fazer sempre tudo as pressas, o tempo era curto, e a falta de um espaço para trabalhar, sentar, pensar, planejar, naquele momento poderia fazer enorme diferença.
Trabalhar em casa, é bom, mas deve haver enorme disciplina e organização, ter tudo a mão é importante, mas estas são algumas características difíceis de se encontrar em um ambiente doméstico.

Como, já possuía uma carteira de clientes pessoa física, empresa aberta, carteira de fornecedores, e uma carteira de pessoa jurídica em crescimento, o escritório, poderia permitir reuniões, e maior comodidade e segurança para os meus clientes.

Por outro lado, havia assumido um novo encargo, **aluguel mensal fixo, iptu, água, luz e telefone.**

Para otimizar o meu tempo captando clientes e fornecedores, era hora de contar com uma assistente. Suzana, foi a minha primeira funcionária, está comigo até hoje, ela passava o dia no telefone, mais atendendo do que realizando chamadas.

Hoje ganha dinheiro quem tem um bom celular, permanece conectado na rede, e possui conexões que lhe trazem acesso a informações.

Ganha quem gasta menos e sabe mais.

Nos tempos atuais, você, empreendedor, é a sua empresa, você atende o celular e ganha dinheiro, não tem custas ou encargos com funcionários ou escritório.

Quando você contrata ou realiza uma parceria com alguém, o colaborador tem que fazer valer, trazer receita. **O sócio ou colaborador, que trabalha em troca de horas por uma "mesada" está caindo fora. Fica, e ganha, quem trás lucro, simples assim** .
Como toda escolha, pode exigir, um sacrifício, o meu estava claro e definido, seria comer lasanha verde bolonhesa, todos os dias, no almoço e no jantar.
Naqueles tempos quando um amigo me convidava para um almoço em casa, eu ia com enorme alegria, quase não falava, apenas comia e balançava a cabeça.
É possível que alguns pais de amigos meus, tenham me achado grosseiro, mas o fato é que eu apenas desejava a companhia e uma comida diferente.
Um grande amigo, especial mesmo, chegou a lavar minhas roupas por alguns meses, ele tinha uma casa estruturada, empregada, família presente.
Mesmo com esta "intransigência", fiz grandes amizades, que perduram até hoje.

O mais interessante, talvez, seja que, com todas essas dificuldades, tinha amizades verdadeiras e de famílias, que figuravam entre as mais intelectuais e bem sucedidas do nosso país.
Quando, digo, dificuldades, deixo claro aqui, que assim eram, sob o meu ponto de vista, não há dúvida, que existam pessoas que vivem situações sub-humanas, mas o fato é que, quando se nasce em uma periferia, e se tem um pai alcoólatra, uma mãe garota de programa, de alguma forma você segue sua vida condicionado dentro deste meio.
Já o meu caso era algo muito diferente, filho de intelectuais, doutores da Universidade de São Paulo, e que dispunha das melhores escolas, viagens, imóveis de lazer, ver-se de uma hora para outra juntando moedas para fazer um supermercado, e sabendo que uma simples venda errada poderia gerar um problema considerável, sem dúvida enfrentava dificuldades.

Poderia não citar esta questão pessoal, em um livro que se propõe a falar sobre empreendedorismo, internet e tecnologia, mas ser sincero e ter discernimento fazem parte do "manual" do empreendedor, na minha opinião.

Minha meta agora, era vender mais, trabalhar mais. Além das contas e do aluguel, tinha uma nova responsabilidade, o salário de uma pessoa, que era mãe e chefe de família, e agora também dependia de mim.

Novos desafios estavam por vir.

Aceite, que a vida é como a música, dependendo do momento ou situação, existirá a necessidade de ser eclético.

Capítulo 6 – Aumentar as vendas x Aumento de lucros

Para aumentar os lucros, não necessariamente você precisará vender mais, aliás muitas empresas foram a falência, por que apostaram as suas fichas no aumento das vendas e da produção, mas esqueceram que com isso, seus custos operacionais também subiram, e assim, na primeira variação do mercado, elas sucumbiram.

Por outro lado, existem empresas, que quando atingem a maturidade, dominam o "jogo' da administração, de tal forma, que sabem exatamente o quanto precisam vender, e assim, quando atingem esta marca, passam a aumentar os rendimentos, cortando custos dentro da empresa.

Estava na hora de minha empresa reduzir os atravessadores. Eu, comprava produtos de distribuidoras, que por sua vez compravam de importadoras, que por sua vez compravam de outras importadoras ou na fábrica.

Minha estrutura era enxuta, minha carteira de clientes em pessoa jurídica, era de onze lojistas fiéis e com compras progressivas.

Resolvi aposentar o varejo de porta em porta, o sistema não dava mais um lucro significativo e tomava muito tempo. O varejo, comigo, teve a sua fase. Foi uma coisa que teve o seu tempo também, ou melhor, o meu tempo e condição, é que havia superado as margens que o varejo poderia me proporcionar. Um outro detalhe, é que 90% desta carteira, era formada por pessoas próximas, colegas de faculdade, conhecidos, amigos, e raramente pagavam em dia. Me pediam descontos, misturavam amizade com trabalho, neste ponto, aprendi, que quando você tiver algum negócio, nunca apareça como o "dono" para as pessoas próximas, por que elas na maioria das vezes colocaram emoção no negócio, e isso poderá atrapalhar. Lembro de algumas vezes em que vendia uma televisão, e os meus colegas me pediam que levasse na casa deles, fizesse a instalação de graça, e não raramente me ligavam de madrugada para tirar dúvidas do controle remoto, e outras funções. Pagavam com atraso, quando eu punha na ponta do lápis, não havia lucro real, isso sem contar as vezes que pediam troca por mau uso.

Nesta fase, outra coisa que aprendi, foi a diferença entre trabalhar e ganhar dinheiro.

De um lado a venda porta em porta, me tomava 80% do tempo, o risco era razoável, e a receita líquida, não correspondia há 20% do total.

Já o atacado, me tomava 10% do tempo (os 10% restantes eram gastos com outros negócios), e rendiam 70% da receita líquida, nunca tive dissabores ou problemas no atacado, o risco também era reduzido, pois recebia antes na maioria dos pedidos.

Com isso, aprendi a diferença entre trabalhar e ganhar dinheiro, como eu sempre amei o meu trabalho, sempre tinha satisfação, mas analisando friamente, eu trabalhava muito, e ganhava proporcionalmente pouco, infelizmente, muitos micro e pequenos empresários, não percebem a diferença entre **ganhar e trabalhar**, uma outra parte, até percebe, mas o status de "sou empresário" os deixa cego.

Fique atento, ao pensar em montar um negócio, pergunte-se:

Quero trabalhar muito ou quero ganhar dinheiro trabalhando?

Nesse meio tempo, um problema me surgiu, o micro-ondas onde esquentava a lasanha, havia quebrado.

No meu abrigo, havia uma geladeira, um sofá cama duro furado, uma televisão, e um fogão, mas nunca pude ligá-lo, pois a antiga inquilina deixou uma conta em aberto na fornecedora de gás, tentei contato com ela pedindo que pagasse, coisa de cem dólares, mas ela desconversou e nunca pagou.

O micro-ondas, quebrado, me custaria cem dólares para consertá-lo, e cerca de cento e cinquenta dólares um aparelho novo. Provavelmente eu tinha o dinheiro, tanto para o conserto como para a substituição, mas tive naquele momento, uma das piores idéias de minha vida, por isso, aqui vos digo, se um dia sua única forma de fazer uma refeição dependa do micro-ondas, conserte-o ou troque-o.

Quanto ao micro-ondas, simplesmente, pensei, isso não é problema, não preciso de micro-ondas. Enquanto isso lia no verso da lasanha, que o produto já vinha pré-cozido.

Pois bem, dos 4 anos em que comi diariamente lasanha, em 2 deles, comia sem qualquer sistema de aquecimento, a descongelava na janela, e na hora do almoço, com o degelo, comia, fria, ainda na embalagem de comercialização.

Quando estou proferindo algum seminário, tenho muito orgulho em citar a fase da "lasanha", pois nela aprendi três coisas muito importantes.

A primeira é, **crie um hábito para atingir os seus objetivos,** a repetição excessiva, torna transpor o obstáculo, uma tarefa fácil, digo se o seu objetivo é vencer uma maratona, comece a correr agora, no início terás um pouco de dificuldade, mas logo suas pernas estarão num ritmo automático.

No caso da lasanha, depois de um mês, confesso que não sentia mais gosto algum, via aquele alimento como uma necessidade para minha subsistência, nada mais.
Mas claro, que, torcia por um almoço de negócios fora, ou uma pizza na casa de um amigo, e as vezes acontecia, pelas graças do senhor.
A segunda lição, **chamo de método, que nada mais é, do que, a maneira de fazer alguma coisa, porém de uma forma mais adequada possível**. Como comer uma lasanha de 650 gramas, descongelada e ainda fria, não é apropriado mas era o que eu tinha, resolvi simplificar a ingestão, trocando vinte garfadas, aliás vinte longas garfadas, pelo método sopa.
O método consistia em bater a lasanha com o garfo, simulando um liquidificador, deixando-a em formato de uma sopa, em seguida virava a embalagem goela abaixo. Era um método rápido mas nem sempre preciso, algumas vezes eu engasgava, era difícil não regurgitar, por isso aboli esse método.

Depois de vários testes, o método "quadrante", se mostrou mais adequado, explico, depois do degelo, vira-se a lasanha em um prato, antes que ela comece a se soltar, divida-a em quatro partes, pronto você tem quatros partes que podem ser engolidas. Não regurgitava, e não tinha de dar as vinte garfadas, método aprovado.

A terceira lição, foi, transforme sempre momentos difíceis, em energia para você crescer.

Aquela lasanha me ajudou muito, e a considero um dos grandes pilares que me fizeram estar sempre firme em idéias e projetos tirados no papel, e em seguida empreendê-los no mundo real.

Devo a esta lasanha, também, parte do aluguel do meu primeiro escritório.

“Cuidado com as pequenas despesas: uma fenda diminuta pode fazer afundar um grande navio.”
Benjamin Franklin

Capítulo 7 – Leia e estude o máximo que puder

Tinha o hábito de ler os jornais pela manhã, um bom hábito que adquiri morando sozinho, leia tudo o que puder sempre.

Em uma dessas leituras, notei que o governo queria segmentar as importações.

O Collor, foi o presidente que abriu as importações no Brasil, antes dele, para ter acesso a produtos importados, dependíamos de viagens ou de parentes para nos trazer algo diferente. Foi a época dos importadores e despachantes aduaneiros, todo mundo trazia de tudo.

O governo, por sua, vez, queria, ou melhor tentava regulamentar, de modo que se sua importadora fosse trabalhar com bebidas, ela teria uma espécie de licença, ou concessão para bebidas, e assim para as demais categorias de importados. **Minha micro empresa, possuía uma classificação fiscal como distribuidora, e graças ao contador, conseguímos alterá-la, para também importar, mas para atender a exigência da época, teríamos de ter um endereço fiscal em Santos.**

O endereço, embora regular, e avalizado pelo órgãos competentes, era uma portinha, pois funcionávamos na praça da República em São Paulo.
Comentei, com alguns colegas, filhos de grandes importadores, sobre a tal concessão, e que caso viesse a vigorar, os contratos destes, com empresas estrangeiras poderiam ser rescindidos.
Explico, empresas Americanas, Japonesas, e outras de países de primeiro mundo, não aceitam "jeitinho", ou seja, só fazem negócio em formato totalmente legalizado, ou seja dentro da lei, e com a mudança, contratos vigentes dessas empresas de médio porte em São Paulo, poderiam ser rescindidos.
Todos, sem exceção, riram, disseram que isso jamais iria ocorrer, veja, estou dizendo que 7 boas importadores da época com mais de 500 funcionários cada, e com influência local e regional de sobra, estavam certos e acomodados sobre a permanência da situação.

Mencionei a eles, que pensava em conseguir uma licença para a minha empresa, e todos sem exceção, riram da minha idéia.
Alguns gargalhavam, argumentavam, dizendo que minha empresa era uma portinha.
Acontece, que aquela portinha, tinha as mesmas documentações em junta comercial, receita federal, e outros órgãos que aquelas antigas e conceituadas empresas possuíam.
Acompanhava de perto as notícias, e ao tentar conseguir o cadastramento para uma licença de importação de produtos eletrônicos, fiquei surpreso, com o prazo, era coisa de ano.
Nas notícias, lia-se que toda discussão acontecia em Brasília, no coração do Brasil, e sem muito pensar, tomei um avião para lá, pensava em ir ao gabinete de um dos políticos que defendiam a regularização do projeto.
Sem a menor noção, fui parar na porta do congresso, só pensava em me encontrar com o tal homem público, mas não cheguei nem a vê-lo. **Refiz, o mesmo trajeto, mais três vezes.**

E com os custos, confesso que sentia um certa aflição, afinal estas viagens tinham um custo considerável para mim.
Acredito que por curiosidade, o tal político, me recebeu, aliás fui recebido com uma recepção calorosa, “Ô você por aqui, meu jovem, como vai?” disse o político.
Surpreso ao lado de tal figura, fui direto ao ponto, falei sobre a minha empresa, importação e a necessidade do licenciamento.
E eles, o político e o seu chefe de gabinete, ouviram com muita atenção.
Mostrei toda a documentação.
Como um dos autores do projeto que regulamentava as importadoras, disse, que de fato a documentação parecia em ordem, mas que o processo deveria começar lá na cidade de origem da empresa, em Santos.

Percebendo todo o meu entusiasmo, fez questão de indicar consultores que poderiam me ajudar, e esta seria a única forma, já que ele na posição que se encontrava nada poderia fazer além disso.
A caminho da consultoria, que inclusive não ficava muito distante, caminhava contente, ter pensamentos positivos sempre, poderão levá-lo aonde quiser.
Cheguei, e novamente fui muito bem recebido, o consultor e proprietário da empresa de Consultoria, Sr.,Marcos, foi quem me recebeu.
Analisou cuidadosamente a documentação e o parecer foi o mesmo do anterior, estava tudo ok, bastava dar entrada, acompanhar o processo, cobrar andamento nas esferas estaduais e federais. Marcos, disse que poderia me auxiliar no processo do início ao fim, e como aprendi que cada área tem o seu especialista, e o meu negócio eram vendas, nada mais apropriado em deixar o processo com quem realmente entende do assunto.
Ele me disse que poderia parcelar o custo dele e do processo em duas vezes, e logo me passou o custo.

Meus Deus! Pensei.

O valor do investimento, era tudo o que eu tinha juntado até o momento e mais cinquenta por cento.

Assim, que o Sr.,Marcos passou o orçamento, também me estendeu a mão, e nesse intervalo de milésimos de segundos passou em minha mente um filme de minha vida, tudo que havia feito, e aonde havia chegado.

Agora, estava em Brasília, eu, um garoto, diante de um dos maiores consultores do gênero do país, com uma oportunidade única que poderia de uma única vez, eliminar minha dependência de atravessadores e de quebra abrir caminho frente a outras empresas do segmento em um novo mercado.

Em momentos de decisão, não titubeie, você pode perde a sua única oportunidade.

Apertamos as mãos.

Ele me disse que em trinta dias teria informações a respeito do processo, e eu me prontifiquei a fazer o pagamento da primeira parcela assim que chegasse em São Paulo.

E assim o fiz, em uma transferência única, paguei. Sem pestanejar, corri atrás de meus gerentes dos bancos que mantinham a conta da empresa.
Juntos, fizemos um levantamento de qual seria o meu limite de crédito. Juntando tudo, todos os bancos, ainda iria faltar, mas isso não me incomodava, ao contrário, me trazia mais motivação, mais força para de alguma forma cumprir o acordo e atingir o objetivo.
Consegui todo o recurso, fiz o pagamento antecipado, agora me restava a paciência em esperar.
Embora, **sempre tenha feito negócios, com muita segurança, sempre procurei tratar com pessoas as quais me foram indicadas, e isso naturalmente gera uma maior confiança entre as partes.**

Nunca tive problemas significativos com pagamentos ou com recebimentos, sempre procurei fazer pagamentos antecipados, mas hoje em dia, recomendo toda cautela ao formalizar pagamentos, tenha consciência dos riscos e a certeza de estar negociando com alguém íntegro.

Sempre há riscos, sempre. Se você não aceitar riscos, não serve para ter um negócio. Negócios, são riscos e não lucro.

O lucro pode ou não ocorrer.

Veja, você pode estar negociando com o seu irmão, mas ao fazer um pagamento, se ele sem saber tivesse um simples bloqueio judicial em conta, seja por uma ação trabalhista ou por uma ação cível, o dinheiro pode ser bloqueado, e se por sua vez, ele dependesse do dinheiro para concretizar o negócio com você, isso poderia gerar um dorzinha de cabeça.

Dinheiro que sai do bolso, nem sempre tem retorno certo. Passavam-se trinta dias e nada do Sr.,Marcos.

Por outro lado, os bancos me ligavam sem parar, as parcelas começavam a vencer, e o fluxo de caixa se mostrava incompatível com os débitos relacionados aos empréstimos.

Mais, trinta dias se passavam e nada, liguei desesperado, e ouvi a resposta – " Sr.,Cláudio, o senhor não comprou uma lata de refrigerante, contratou uma consultoria para um licenciamento, fique tranquilo, que logo teremos boas notícias".

Para minha enorme felicidade, estava lá, no diário oficial, a homologação de minha empresa, a terceira a conquistar tal licenciamento.

Logo em seguida o meu telefone não parava de tocar, donos e executivos de grandes empresas do segmento, me faziam propostas para aquisição do meu licenciamento, já que era permitido a transferência.

Minha resposta era Não, Não está a venda.

Um alto executivo, persistia, me ligava todos os dias, fazendo propostas, até que um dia, eu já estava sem paciência, eu disse - "amigo, escute, por que você não vende para mim a sua empresa", ele ficou P..... da vida, me xingou, me fez ameaças e disse que eu não iria muito longe.

Meus colegas, que antes tinham contratos com enormes empresas internacionais, começaram a ver estes contratos serem rescindidos, a regulamentação passara a valer, e a minha empresa, embora pequena, possuía todo respaldo documental para atender e importar de grandes empresas internacionais.

Na época já ganhava relativamente bem para minha idade, embora tudo e mais um pouco fosse reinvestido no negócio.

Coisa de vinte mil dólares mensais de faturamento bruto, que me rendiam cerca de dois mil dólares por mês livre, era quase o dobro do que alguns colegas ganhavam trabalhando como funcionários em grandes empresas.

É claro que havia diferença na regularidade.

Com o licenciamento passei a faturar dez vezes mais, em três semanas, conquistamos cinco contratos grandes para não dizer enormes, um deles, com uma renomada marca de produtos eletrônicos, que precisava distribuir um console de vídeo-game, sucesso, no exterior, pelas suas filiais no Brasil, bem como premiar rádios que comercializavam músicas de uma outra empresa do mesmo grupo.

O nosso sistema se diferenciava, pois conseguimos, mesmo no formato atacadista, atender individualmente solicitações que exigiam personalização.

Alugamos um espaço enorme em Santos, que inicialmente servia de depósito pós despacho aduaneiro.

Nessa virada em minha vida, aprendi algo essencial sobre grandes resultados financeiros, uma delas, é que dinheiro trás responsabilidade, muita.

Aprendi que quem dá o que tem, pode receber o que não tem, nunca deixe passar uma oportunidade.

Uma outra coisa que aprendi, é que, é, muito mais fácil você se comunicar em meios onde há escassez de dinheiro, quando você também não tem dinheiro e todos a sua volta também não tem, não há muito com o que se preocupar, ninguém tem nada a esconder, então, parece que a conversa flui mais fácil.
Quando você possui rendimentos muito acima do normal, recomendo não se manifestar a respeito de cifras, quando questionado, mesmo que esteja em uma roda de amigos.
Algumas vezes percebi inveja e indiferença quando respondi sobre o meu êxito financeiro. Uma vez, em específico, estava em um churrasco na casa de uma amiga, as pessoas a minha volta, tinham de cinco a dez anos a mais do que eu, e pareciam competir entre si, não sei se era o efeito de bebida, mas as discussões eram sobre assuntos fúteis, como quem tinha um carro melhor ou viajava mais ou ganhava mais.

Para o meu azar, começaram a me fazer perguntas. Eu, quieto no meu canto. Possuía 4 carros de luxo além de uma aeronave, mas havia chegado naquele que era o carro mais feio e velho da garagem, um Corsa Wind, preto, com ferrugem, sem calotas, motor 1.0, "pelado", o qual havia comprado de um amigo de infância que havia se endividado, e também por uma razão amorosa de um passado recente que contarei mais tarde. Queriam saber o que eu fazia, quanto eu ganhava, aonde morava. Ingênuo e sem a menor maldade, respondi todas as perguntas, e todos sorriam soltavam piadas quando eu falava do meu carro, do meu abrigo, das minhas dificuldades passadas. **Mas quando falei o quanto ganhava, o tempo se fechou.**

As pessoas ali, cara feia fizeram, era como se eu tivesse dito um palavrão, mesmo agora ao escrever, lembro em detalhes de cada rosto olhando para mim com um ar de desapontamento, até que um parente de minha amiga, que até os dias atuais, não conseguiu gerar rendimentos com a sua profissão, disse :

“Ah tá, e o que você faz com o dinheiro?
Suas roupas não são de marca, seu carro parece uma carroça, o que você faz?”
E eu respondi – **Eu investi, invisto e reinvisto na minha empresa, todos os dias, cada centavo.**
O detalhe, é que menti, disse que ganhava 5 vezes menos, do que realmente ganhava. É engraçado como grande parte das pessoas se preocupa em “mostrar”. O ostentar virou até hit musical.

Infelizmente, é certo que existe tal preocupação na sociedade, possuir um carro de luxo, roupas de grifes, e naturalmente papos fúteis completam o perfil do status preferido dos tais “endinheirados”.
Não há dúvida, que deva existir um mínimo de bom senso, não é bonito, ser um homem bem sucedido, estudado, e andar maltrapilho, com odores, e em um carro velho que solta fumaças.

Conheci homens de grande referência nacional no ramo imobiliário, que vivem em situações extremamente simples, e quando olho em minha volta, tenho certeza, que as pessoas mais interessantes e realmente bem sucedidas que conheci, são também as mais simples e discretas.
Vou aproveitar o assunto e fazer um "gancho" com uma situação preocupante que cresce exponencialmente nos dias atuais, potencializada pela necessidade do homem em relação ao materialismo, refiro me aqui as chamadas pirâmides financeiras, destas que a cada seis meses promovem novos eventos, e propagandas fantásticas, onde o slogan é uma promessa de sucesso e milhões no bolso rapidamente.
O tal sistema de pirâmide, é antigo, começou no século passado, com Charles Ponzi, o objetivo, é sempre o mesmo, **criar uma ilusão sobre um produto dentro de "um sistema de vendas", onde o lucro provirá da adesão de pessoas.**

Ao longos dos anos, se puxarmos pela memória (se ela nos faltar apelamos pelo Google), iremos encontrar, centenas, milhares de "sistemas", que mudando apenas o nome, o CNPJ, ou o "produto central", vitimaram Milhões de pessoas.

A velha história, de sempre, um amigo indica você para ir a uma palestra especial, que promete independência financeira, você paga coisa de cinquenta dólares, e muitas vezes, vê um espetáculo de fantasia.

Um palestrante em um terno caro, carros de luxo na porta, vídeos sobre sucesso cheios de imagens subliminares.....agora é simples, indique três amigos e recupere o valor da palestra ou do serviços/produto ofertado, caso eles indiquem mais três amigos de cada um deles, você também lucra, e assim por diante. Premiação de carros e viagens são comuns pois mexem com o ego dos menos preparados. Alguns meses depois, é um tal de gente correndo, processos, prisões, denúncias, gente desesperada por que perdeu tudo o que tinha....

Mas por que isso continua?

Por que algumas das mesmas pessoas que tiveram prejuízo na fraude anterior, se propõe a participar de um novo sistema?

Por que os tais empresários de sucesso que criaram o sistema milagroso, fecham a empresa e abrem outra em nomes de terceiros?

E o pior, por que os índices de receita destes sistemas estão atingindo cifras de centenas de milhões e até bilhões?

Um amigo que fora lesado em sistemas como esse, me procurou para uma orientação, ou melhor um bate-papo.

Depois de muito analisar, cheguei a uma conclusão:

1-Carros e viagens são usados como premiação, pois são temas que fazem parte do sonho de muita gente. Desconfie quando a esmola é demais.

2-Uma empresa ou um sistema que não tem nada para mostrar, digo, estrutura, renome, histórico, conquistas, precisa se esconder, e a maneira mais fácil é criar uma casca. E essa fantasia de festas, carros e viagens, permitem que a emoção gerada, neutralizem qualquer analise racional. É mais ou menos assim – " Caramba dez participantes ganharam uma Mercedes o próximo sou eu" .

Manter uma empresa custa caro, sem contar os altos e baixos que exigem malabarismos dos seus gestores e colaboradores, é mais fácil criar uma ilusão de grandes premiações, do que manter uma empresa funcionando e dentro da lei.

3-Preço baixo e sucesso garantido.

Os investimentos para ingressar em um sistema desses, é baixo, ou melhor começa baixo, com cem dólares, já é possível encontrar esses "milagres".

Desconfie de coisas muito baratas, exercer qualquer atividade ou montar um simples negócio, exige capital, planejamento, tempo, perfil. Não se iluda com promessas ou com o "barato", as vezes o barato sai caro .

4-O palestrante é apresentado como um sucesso no campo empresarial. As pessoas que participam, geralmente estão vivendo alguma dificuldade, e essa emoção, gera uma certa cegueira, e caminho mais fácil para os golpistas.

Consulte a história da empresa, consulte o nome e a história do presidente, palestrante.

Formar uma empresa, leva tempo, anos, prefira empresas com história, de preferências aquelas com altos e baixos. A superação de obstáculos, leva a empresa há um grau mais alto, e seguro. Asseguro que a maioria, senão todas as empresas, sérias e com algum prestígio, tiveram uma história com altos e baixos, perder também faz parte para se poder ganhar. **Desconfie daquele que só fala ou promete vitórias.**

Pesquise também pelo Google, em imagens e vídeos.

O livro gratuito, continua no volume 2.