



ENSAIO SOBRE EMPREENDEDORISMO



Escrito por **Luciano Pires**
a partir dos roteiros do Podcast Café Brasil

A ilustração deste e-book é Prometeu, pintura de Theodoor Rombouts (1597 – 1637), pintor flamenco do período barroco. A pintura representa o castigo de Prometeu que, conforme a mitologia grega, roubou o fogo que pertencia exclusivamente aos deuses, e deu-o aos homens, para que pudessem se aquecer, cozinhar e criar armas. Seu castigo foi ser acorrentado a um rochedo onde, todos os dias, uma águia devorava seu fígado. Como ele era imortal, o fígado recompunha-se e a águia retornava no dia seguinte.

Não encontrei imagem melhor para representar um empreendedor brasileiro.



Quando garoto em Bauru eu ia com meus pais aos eventos sociais e sempre admirava os amigos deles. Um era médico. O outro advogado. Outro era Juiz. Tinha o industrial e o engenheiro, mas tinha uma categoria que me deixava curioso: o Empresário.

O termo “empresário”, para mim, sempre teve uma conotação positiva. Nunca foi substantivo, sempre foi adjetivo. Dava a entender que a pessoa era séria, tinha responsabilidades, fazia acontecer. Eu nunca entendi o que seria exatamente um empresário, mas em minha cabeça de garoto a definição acabou sendo simples:

– Ele tem uma firma.

Uma firma! Empresário era o “dono da firma”. E assim cresci, sonhando em um dia ser um empresário, ter a minha firma. A vida acabou me levando para outros caminhos e construí minha carreira como executivo de uma multinacional. Só virei empresário muito tempo depois.

Em-pre-sário! A definição de empresário é: ***“Indivíduo que estabelece seu próprio negócio, assumindo os riscos e tendo como objetivo a obtenção de lucros”.***

No Código Civil encontramos a definição no artigo 966: ***“Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.”***

Portanto, a princípio qualquer um pode ser empresário. O negócio pode ser uma lanchonete, uma casa de tolerância, um templo, uma lavanderia, um serviço de acompanhantes, uma boca de fumo... Qualquer negócio dá ao dono o rótulo de “empresário”.

Pois então... Com o tempo fui observando esses empresários e ali pelos anos oitenta reparei que outro termo ganhou força: o **empreendedor**.

O termo empreendedor nasceu na França, por volta dos séculos 17 e 18, como *entrepreneur*, designando pessoas ousadas que estimulavam o processo econômico ao criar novas formas de agir.

O termo empreendedor foi popularizado nos anos 1950 ao ser utilizado pelo economista e cientista político Joseph Schumpeter para definir uma pessoa criativa, capaz de fazer sucesso com inovações. Schumpeter acreditava que era impossível compreender a economia sem a visão da sociologia e foi um dos primeiros a acreditar que as inovações eram as molas mestras para o crescimento econômico. Daí a definição do empreendedor como um sujeito inovador.

No final da década de 1960 e início de 1970, Kenneth E. Knight e Peter Drucker introduziram o conceito de risco na definição:

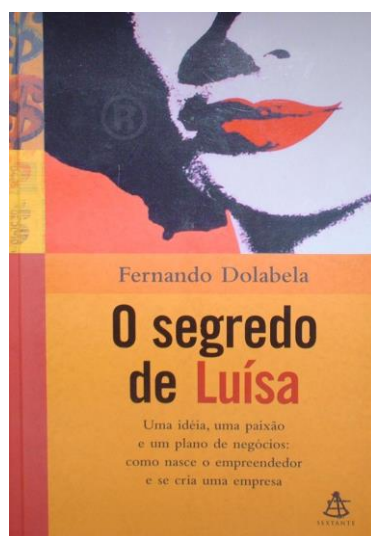
Empreendedor é uma pessoa que arrisca em algum negócio.

Robert Hirsch, em seu livro “Empreendedorismo”, define assim:

Empreender é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.

E aqui vai a primeira pista fundamental para você compreender a mente de um empreendedor: a satisfação econômica é resultado de um objetivo alcançado (um novo produto ou empresa, por exemplo) e não um fim em si mesma.

“Empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões.”, definiu Louis Jacques Fillion em 1991. ***“O empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade.”*** define Fernando Dolabela em seu livro O Segredo de Luiza.



Pois então, o Fernando Dolabela quase esgota o assunto EMPREENDEDOR no livro O SEGREDO DE LUIZA. Algumas partes deste Ensaio foram inspiradas nesse livro, recomendo que você o compre e devore! Pra facilitar: <http://amzn.to/2xDluq2>

O termo empreendedorismo é uma livre tradução da palavra *entrepreneurship*, que contém as ideias de iniciativa e inovação. É um termo que implica numa forma de ser, uma concepção de mundo, uma forma de se relacionar. O empreendedor é um insatisfeito que transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros. É alguém que não se importa de seguir caminhos não percorridos, que define a partir do indefinido e acredita que seus atos podem gerar consequências.

Em suma, aquele louco que acredita que pode mudar o mundo.

O empreendedor é protagonista e autor de si mesmo e, principalmente, da comunidade em que vive.

Abrir empresas, ou o empreendedorismo empresarial é uma das infindáveis formas de empreender. Podem ser empreendedores também o pesquisador, o funcionário público, o empregado de empresas. Podem e devem ser empreendedores os políticos e governantes. As ONGs e o terceiro setor estão repletos de empreendedores. É empreendedor o artista, o escritor e o poeta que publica os seus versos, porque é necessário compartilhar o resultado de seu trabalho.

Os empreendedores podem ser voluntários – que têm motivação para empreender – ou involuntários – que são forçados a empreender, como é o caso de desempregados e imigrantes, entre outros.

Revedo esses conceitos, conclui-se que o empreendedor é definido pela forma de ser, e não pela maneira de fazer. De novo: o que define um empreendedor é seu jeito de ser, não sua forma de fazer.

O empreendedor é alguém que está em aprendizado constante, que mantém as antenas ligadas, correndo atrás de um conhecimento que é volátil, mutante, emocional. O empreendedor sabe que não é difícil dominar conteúdos, mas que precisa aprender a olhar o mundo de forma diferente e agir em relação a ele com comportamentos diferentes da maioria das pessoas. Para um empreendedor, ser é mais importante que saber.

Vamos então ao resumo? O que faz uma pessoa empreendedora é o ambiente em que ela vive. O empreendedor é um inovador. Alguém que tem um sonho e que trabalha para transformá-lo em realidade.

Você conhece alguém assim?

Muito bem. Se você está cansado de ser o trabalhador brasileiro que trabalha igual a burro e não ganha dinheiro, talvez seja uma boa ideia virar um empreendedor. Mas para isso, tem que se preparar.

Comece lendo O Segredo de Luiza, como recomendei antes, e procure ajuda de quem sabe.

Antes de sair por aí alopando, faça o curso Empretec do Sebrae. O Empretec é uma metodologia da ONU voltada para o desenvolvimento de características de comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócio. Não tem o glamour, as promessas de riqueza rápida, as músicas emocionantes, as performances de palco e nem os sacerdotes dizendo que te amam, mas com certeza colocará você em contato com a realidade de fazer negócios no Brasil. Acesse www.sebrae.com.br.

Dê uma olhada no Portal do empreendedor, www.portaldoempreendedor.gov.br.

Dê uma passeada pelo portal da Endeavor e assista os vídeos de sua videoteca no www.endeavor.org.br.

E, é claro, assine o www.cafebrasilpremium.com.br . O que tem ali raramente se encontra nos outros cursos...

Lembre-se. Ser um empreendedor é uma questão de atitude, mas sem aprender, fica complicado...



Meu amigo Mauro Segura, que é um tremendo empreendedor dentro da IBM do Brasil, escreveu um texto interessante chamado *Os mitos do empreendedorismo*. Veja só:

O paulista Jonny Ken trabalhou durante seis anos em uma empresa de TI. Sem vislumbrar um bom futuro em seu emprego, Jonny pediu demissão e decidiu empreender. Criou uma startup e foi a luta. Um ano depois, por vários motivos, ele deixou a startup e decidiu voltar conscientemente ao mercado de trabalho tradicional.

Hoje ele se diz feliz com o emprego atual e avalia: “Descobri que não tinha perfil para tocar um negócio próprio”. Veja os detalhes dessa história na revista Você SA, edição 205, de julho de 2015.

Adorei a história acima. De uns tempos para cá virou lugar comum as empresas falarem que estão em busca de profissionais com perfil empreendedor. Todos querem um “cara” assim. Também escuto um monte de gente dizer de boca cheia que o melhor é você ser chefe de você mesmo, que você deve buscar realizar os seus sonhos, que o emprego tradicional vai desaparecer e que no futuro todos nós seremos empresários de nós mesmos, sem o vínculo empregatício tradicional.

Vejo 3 mitos do empreendedorismo:

Para ser empreendedor, você tem que ter o seu próprio negócio.

Empreendedores são os seus próprios chefes.

Empreendedores não existem em grandes empresas.

Quer ver mais mitos do empreendedorismo? Veja aqui:
<http://loungeempreendedor.com.br/2014/03/12/10-mitos-sobre-empreendedorismo/>

Será que para ser empreendedor você precisa ser chefe de você mesmo ou ter o seu próprio negócio? Será mesmo? Eu respondo: Não! Não necessariamente isso tem que acontecer.

Ser empreendedor é você ter iniciativa, ter prazer por realizar, buscar construir algo novo, gostar de se lançar em novos projetos, ter prazer em inovar, ter capacidade de planejar e perseverar diante das dificuldades, ter habilidade de envolver pessoas e conseguir “vender” a sua ideia, se desenvolver em áreas que não domina, ter capacidade de realização e entrega, conseguir encontrar recursos no meio do deserto, sonhar obstinadamente com alguma coisa, ter prazer no que faz, acordar de manhã e estar feliz por mais um dia de trabalho.

Ser empreendedor depende mais de “como você faz” e menos do “que você faz”.

Tá estranhando? Sim, sim, sim, você pode ser empreendedor sendo empregado de uma empresa, seja ela pequena, média ou grande.

Se você trabalha numa empresa que oferece oportunidades para você idealizar, coordenar e executar novos projetos ou negócios, que impliquem em mudanças, que envolvam inovação e riscos e que exijam grande capacidade de realização, isso é empreender!!

A empresa onde trabalha incentiva você a falar abertamente sobre temas de seu interesse? Cutuca você a pensar e propor ideias? Promove as pessoas a tentarem fazer as coisas de maneira diferente? Permite o seu desenvolvimento e crescimento pessoal e profissional? Oferece a você alternativas de trabalho que tiram o melhor de você, com liberdade e satisfação? Cara, isso é ser um empreendedor... e feliz !!!

Portanto, ser empreendedor como empregado em uma empresa, independentemente dela ser pequena ou gigante, depende apenas de duas coisas: você e a empresa. Nessa balança de equilíbrio frágil, o prato mais importante é a sua atitude. O espírito empreendedor está dentro de você. Ou você é, ou não é. Acho que o perfil empreendedor pode até ser desenvolvido com o tempo, mas a sementinha tem que estar lá dentro. Portanto, a primeira coisa que você tem que descobrir é: Qual é a sua? Qual é o seu perfil? O que quer?

O outro prato da balança é a empresa. A organização tem que gostar deste tipo de perfil. A sua posição e o que se espera de você têm que estar em consonância com as suas aspirações. Você quer pensar diferente, mas a companhia contratou você para passar oito horas por dia apertando parafuso? Puxa, acho que é a hora de repensar as coisas... a não ser que curta isso.

O mais importante no empreendedorismo é você ter consciência do que você quer, das suas capacidades, dos seus potenciais e do ambiente onde você se encontra. Em resumo, não aceite fórmulas definidas de empreendedorismo. Construa a sua história.



Empreendi pela primeira vez dos 24 aos 26 anos de idade; fui executivo de uma multinacional dos 27 aos 52 e me tornei empreendedor novamente a partir de então. Durante minha carreira como executivo, fiz verdadeiras loucuras na empresa, sempre andando sobre uma linha tênue, com meu pescoço exposto. E isso se tornou um mantra para mim: não há como fazer a diferença, sair da média, sem correr riscos. Risco é o nome do jogo e é ele outro ponto crucial para definir a questão do empreendedorismo.

Hoje corro riscos diariamente e me vejo praticando quase tudo que praticava quando executivo: buscar obsessivamente o novo, não me conformar com as regras, tentar sempre além das possibilidades, me expor de forma transparente, provocar as pessoas e entrar em frias, escolher os caminhos mais arriscados... Tudo pela consciência de que do risco nascem as grandes recompensas. Eu empreendia como executivo e hoje empreendo como empreendedor independente.

Então qual é a diferença?

Perdoem a metáfora, mas é ela que me acompanha: na multinacional eu praticava *bungee jump*. Hoje voo de *wing suit*.

Para quem não sabe, *bungee jump* é aquele salto que as pessoas dão de cima de pontes, com uma espécie de elástico preso nos calcanhares. Chegam até perto do chão e o elástico as puxa para cima. Veja: https://www.youtube.com/watch?v=e8np2laTv_s



Wing suit é aquela macacão especial que alguns indivíduos usam para saltar de cima de penhascos. Quando abrem os braços e as pernas a roupa possibilita planar e dirigir o voo até um limite, quando um paraquedas é aberto e o sujeito aterrissa em segurança. Veja: <https://www.youtube.com/watch?v=rnvvsjstveM>



Nas duas situações, pouca gente pratica, há muita adrenalina, um risco imenso, tem que ter uma dose de loucura e, quem gosta, diz que o resultado é compensador.

Digamos que o resultado das duas atividades é o mesmo: aquela carga de adrenalina que nos dá a certeza de que estamos vivos. Mas no *bungee jump*, existe um elástico preso no calcanhar. Se você errar o salto, talvez dê um mau jeito nas costas ou desloque uma vértebra. A coisa só fica séria se o elástico arrebentar.

Na outra situação, da *wing suit*, é você, suas habilidades e... deu. Se errar, morre.

Respeito profundamente os empreendedores corporativos, a turma do *bungee jump*. Não é todo mundo que tem a coragem deles, acho que são necessários e têm um valor gigantesco, pois lutam contra inimigos internos, contra um sistema engessado e contra gente que não faz e não deixa fazer. Se você é um deles, parabéns.

Mas *wing suit*... é outra praia.

Quem erra no *wing suit* não tem segunda chance, não tem o chefe pra dar suporte, não tem o nome da empresa para segurar as pontas...

Resumo: acho que o que define um empreendedor é o grau de risco pessoal que ele assume. Em minha carreira na multinacional, aprendi a lidar com riscos, a me preparar, a planejar, a ampliar a visão, a desafiar as convenções. Com uma corda de segurança na canela, fui um *bungee jumper*, um baita empreendedor. Um baita corredor de riscos.

Mas hoje, dono do meu nariz, me lançando no espaço sem o elástico de segurança, sou muito mais.



O fato é que o Empreendedorismo se transformou na palavra da hora. Aliás, há uns bons tempos, viu? Eu diria há mais de uma década. Mas o que sempre apareceu como um segmento do mundo dos negócios, aos poucos começou a se transformar em algo que tem gente chamando de seita ou até de religião, causando inclusive uma baita polêmica sobre o que se convencionou chamar de “empreendedorismo de palco”. Tá cheio de sacerdote aí prometendo o céu.

Mas afinal de contas, como é empreender no Brasil?

Eu chego pro jantar e minha esposa e minha filha me dizem que estão decidindo abrir um negócio.

– A dona do salão de beleza que nós frequentamos disse que vai fechar o salão e pensamos em comprar pra tocar o negócio. É um grande negócio!

Olhei para as duas, cheias de expectativas e dei a minha resposta:

– Vocês estão loucas porra! Que grande negócio, meu? Mais uma porra de um salão de beleza entre os quatro que existem em cada quarteirão aqui do bairro? Vocês estão loucas!

Minha esposa, que já havia sentido o gosto amargo de empreender no ramo de alimentação, ficou quieta. Mas a minha filha, do alto de seus infalíveis, invencíveis, invulneráveis 25 anos de idade ficou louca da vida! E fez o que sabe fazer com maestria: aumentou o tom da voz, começou a bater coisas e parou de escutar... A discussão terminou como sempre, ela saindo emburrada, batendo o pé no chão e a porta. Eu tinha acabado com seu sonho de empreendedorismo...

Pois é.

Se essa história é familiar a você, que viu seu pai, sua mãe, seu tio, seu avô, desbundar você como eu desbundei a minha filha, erga as mãos aos céus. Talvez eles tenham te livrado de uma tremenda dor de cabeça.

Não pense que eu fiquei chateado ou entristecido com aquela minha postura diante das duas, não... Eu me vi diante de uma situação que eu desconfio que se repete indefinidamente no Brasil: gente entusiasmada, disposta a ser dona do próprio nariz e ganhar dinheiro com mais do mesmo. E pensar que isso é empreendedorismo. Não. Não é. E talvez esse seja o grande problema a ser enfrentado no Brasil.

Poucos dias antes, conversando com uma amiga gaúcha, ela me contava que decidiu abrir com o marido uma loja de produtos veganos, lá em Porto Alegre. Um negócio, sob vários aspectos, inovador. Fizeram uma pesquisa, viram que haveria mercado e foram ao planejamento. No final, concluíram que o dinheiro que investiriam, aplicado num banco, daria resultado melhor e muito mais seguro que o risco de empreender neste momento no Brasil.

Parece assustador, não é? É broxante. Mas pode piorar.

O advogado Rafael Rosset publicou em sua página no Facebook um texto que, se você é um empreendedor em potencial, é bom pegar um lenço...

Suponha comigo que você tem 35 anos, 500.000 reais no banco e um Q.I. acima da média. O que fazer?

Você pode abrir uma empresa. É o que jovens com esse perfil e boas ideias costumam fazer em países mais civilizados, por exemplo. Na verdade, esse é o objetivo de vida mais cobiçado em lugares como EUA, Inglaterra e Austrália: abrir uma empresa, ganhar MUITO dinheiro e, no processo de ficar podre de rico, empregar dezenas ou centenas de pessoas e gerar bens e serviços que vão elevar a qualidade de vida de todos.

Mas vamos supor que você viva no Brasil. A média de lucro (a mais valia clássica, o retorno sobre o investimento do capitalista) vai de 3% a 5% (varejo), 6% (farmácias e drogarias), 10% (postos de gasolina) 11% a 13% (em alimentação e serviços), pra citar alguns exemplos. Isso quando o empresário não opera no vermelho, pagando do próprio bolso pra manter o negócio e, com ele, os empregos de seus funcionários.

Claro que não é só. Você vai gastar em média 2.600 horas por ano não fazendo o que você se propôs a fazer que é produzir bens ou prestar serviços, mas pra recolher os impostos, que vão incidir sobre o seu investimento ANTES que você tenha qualquer lucro. Em média, 40% do seu investimento vai pro governo; 24% vai pros trabalhadores; e, descontada a parte do banco (capital de giro, desconto de recebíveis, etc), a você será permitido ficar com apenas 7% do que gerou. Você será tratado como criminoso pela sociedade, será culpabilizado por tudo o que der errado no país e será constantemente fiscalizado e esporadicamente autuado por conta do descumprimento de alguma obrigação acessória que nem o seu advogado sabia que existia, mas que lhe renderá uma multa de 150%, além de juros de 1% ao mês e correção monetária.

E, claro, ocasionalmente seus funcionários o processarão, ainda que você tenha pago todos os direitos e obrigações, e sabe-se lá o que vai decidir o juiz do trabalho, que está lá na presunção de que você é um contraventor e o seu funcionário é um anjo.

Depois de 3 anos, há 80% de chance de você estar falido, e com sua casa, carro e o que quer que tenha sobrado de seu capital inicial ameaçado por execuções fiscais e trabalhistas.

Não parece um prospecto muito bom.

Mas felizmente você vive no Brasil, e tem opções. Você pode emprestar aqueles seus R\$ 500.000,00 ao governo, por exemplo. Uma aplicação no Tesouro Direto indexada ao IPCA rende hoje pouco mais de 18% ao ano, com liquidez semestral. Descontados os impostos, ainda sobra uns 14% limpo. Bem melhor do que os 3% a 11% que você obtém empreendendo e com risco praticamente zero: ao contrário do que se dá com o empreendedor, o governo te tratará como rei, porque o governo é incapaz de gastar menos do que arrecada e sempre vai precisar de gente como você para financiar o déficit endêmico. Ao final de 3 anos, você terá somado cerca de R\$ 200.000,00 ao seu capital de R\$ 500.000,00 (ajudado pela magia dos juros capitalizados).

É bem melhor, né?

Ou então você pode empregar esse seu cérebro privilegiado e estudar para um concurso público. Salários de R\$ 30.000,00, que a iniciativa privada só paga a altos executivos que tenham resultados pra apresentar e que estejam acostumados a viver sob intensa pressão, não são incomuns no funcionalismo, com o bônus de que você nunca será demitido, ainda que faça apenas o mínimo exigido, e, dependendo da carreira que escolher, será inclusive obrigatoriamente promovido.

É essa a flora exótica na qual vivemos: tudo a todo momento grita pra que você não crie, não empreenda, não empregue. Se acumulou algum capital, seja rentista. Se tem uma boa educação, seja funcionário público.

Vai dar certo sim, amigos.



Que porrada... No Brasil, “tudo a todo momento grita para que você não crie, não empreenda, não empregue. Se acumulou algum capital, seja rentista. Se tem uma boa educação, seja funcionário público.”

Meu, pra que lado correr?

Você discorda do texto do Rafael Rosset? Por quê? Em quê? Ficar nervoso, bater o pé no chão e a porta não resolve, viu? Apenas aponte onde o texto erra. Não é uma questão de pessimismo, de catastrofismo, não. A alma do texto é clara: o Estado Brasileiro desestimula, intimida, complica, encarece, proíbe e pune qualquer pessoa que se atreva a pensar em ser dona de seu próprio negócio.

Tem de ser muito maluco para empreender no Brasil!

Isso significa que é impossível empreender no Brasil? Claro que não! Você está lendo um e-book feito por um empreendedor! Que não troca seu negócio próprio, onde sofre todas as mazelas descritas pelo Rafael Rosset, por um emprego numa grande empresa. Ou por um cargo como servidor público. Mas eu não troco mesmo!

Vou ter grana pra pagar minhas contas no mês que vem? Pode acreditar, eu não sei. Mas eu toco em frente. Se o mercado não está do jeito que eu quero, se as condições não são aquelas que eu quero, se o rádio não toca a música que eu quero ouvir, vou é mudar de estação!

Onde quero chegar? Vamos lá...

Primeiro: empreender não é simplesmente abrir um negócio para fazer mais do mesmo. Nadar nas mesmas águas onde todos nadam, oferecer o mesmo valor que todos oferecem, vender mais do mesmo... Isso é entregar ao mercado, ao estado, aos ventos, o seu futuro.

Empreender é tentar insanamente oferecer às pessoas um valor diferente daquele que elas estão acostumadas ou esperam receber.

Por isso investir em outro salão de beleza igual aos demais, é pedir pra quebrar. E bote aí o que você quiser: padaria, pet shop, escritório de advocacia, escola, carrinho de pipoca ou até podcast. Oferecer mais do mesmo, não é mudar de estação.

Empreender não é abrir um negócio. Empreender é abrir “O” negócio. Que pode até ser um salão de beleza, mas que tem de ser “O” salão. E não entenda esse “O salão” como o mais chique, o mais rico, o mais deslumbrante. Não. Esse “O” quer dizer: aquele que faz de um jeito que ninguém mais faz, que consegue ter a sua personalidade, que conquista as pessoas pelo... jeito.

Isso é mudar de estação.

Segundo ponto: o empreendedorismo como religião. Nas comunidades religiosas, quando alguém está necessitado, todos se mobilizam em torno do indivíduo. As pessoas fazem coisas legais, dão apoio moral e material, porque segundo os valores religiosos, isso é o certo a ser feito. No mundo do empreendedorismo, especialmente das startups, a coisa é muito parecida: investidores, altos executivos, prestadores de serviços, gurus estão sempre dispostos a dar uma mão, emprestar algum dinheiro e dar conselhos...

Olha, ainda não existe uma Bíblia, mas diversos textos sagrados são lidos e discutidos por toda a comunidade do empreendedorismo, fazendo com que os conceitos ali apresentados sejam familiares até para quem não os leu.

Existe uma força que integra essa comunidade. Não importa se você fala com um empreendedor em São Paulo, em Roma, no Sri Lanka ou na China, os diálogos e conceitos são muito parecidos. É como se você estivesse numa igreja, numa sinagoga ou num templo budista em qualquer lugar do planeta: os conceitos estão todos lá, são os mesmos.

Isso é ruim? Não acho que seja. Na verdade, acho até que é bom. Esse ecossistema do empreendedorismo é povoado de gente interessada em compartilhar ideias, em incentivar novos empreendimentos, em educar para a ação. O perigo começa a rondar quando, como acontece com toda religião, surgem os profetas, definindo regras sobre como se tornar um milionário empreendendo. Tudo que eles falam e escrevem é seguido por centenas de milhares de “ovelhas”, que os defendem com unhas e dentes.

A comunidade do empreendedorismo lê os mesmos blogs, participa dos mesmos eventos e – se eu puder arriscar – já tem até um Deus na figura do profeta Steve Jobs.

Existem profetas bem legais, visionários, que realmente abrem nossas cabeças. E existem outros que se multiplicam numa velocidade impressionante. Eu diria que não são profetas, mas sacerdotes do empreendedorismo, que veem uma oportunidade de ganhar dinheiro ensinando como se ganha dinheiro. E o resultado é chantilly demais pra pouco bolo.

Criou-se um certo fundamentalismo baseado nas falácias do “basta querer que você consegue”, “veja a história deste milionário que anos atrás não tinha onde cair morto, se ele pode você também pode”.

O resultado é que pesquisas recentes mostram que 60 a 70% dos jovens querem ser donos de seu próprio negócio, mas as razões nem sempre são as que embasam o empreendedorismo: não querem ter chefe, querem trabalhar menos e com mais liberdade, querem ganhar muito e fazer o que gostam sem ter cobranças. E se quiserem muuuuito isso, vão conseguir...

Bem, isso pode ser o que você quiser, empreendedorismo é que não é...

Se minha filha tivesse sangue frio para me ouvir, eu teria dito para ela e para a sua mãe o seguinte:

– Façam um curso foda de empreendedorismo e depois vamos conversar sobre salões de beleza...

O que é que um curso foda de empreendedorismo ensinaria a elas? Se elas suportassem passar por assuntos como fluxo de caixa, duplicatas, gerenciamento de fornecedores, capital de giro, taxas, impostos e emolumentos, elaboração de contratos, técnicas de vendas e de gestão de recursos humanos, para só depois discutir sobre o novo esmalte Nude da Dior... Olha, teria sido um choque de realidade imprescindível, que talvez as convencesse de que aplicar o dinheiro no banco seria menos desgastante que abrir um salão.

E teria funcionado como antídoto para aquilo que Bob Wollheim, executivo a cargo da área digital do Grupo ABC, definiu num texto interessante como “Empreendedorismo Hey Ho, Let’s go. Menos!”. O Bob diz assim:

Cada vez que leio ou vejo posts, fotos, instas, livros, cursos, palestras, de gente do nosso universo de empreendedorismo e de startups com os chavões “basta querer para você chegar lá” ou “não importa o tamanho do seu desafio, você é capaz” e suas infinitas variantes, sinto um nó na garganta.

Em primeiro lugar, NÃO basta querer para chegar a lugar nenhum! Tem que agir, tem que fazer acontecer, tem que lutar e brigar. Pensamento positivo, boa energia etc etc, são importantes. Mas NÃO bastam! O que gera movimento é a atitude, a ação.

Em segundo lugar, você NÃO É CAPAZ DE QUALQUER COISA! Num universo de empreendedorismo tão despreparado como o nosso, o maior incentivo tem que ser para as pessoas se PREPARAREM e não apenas se acharem capazes.

Em terceiro lugar, a gente está criando referências de gente que vende sonhos e ilusões e não de gente que faz. Quer aprender mais? Vai falar com gente que faz, vai ouvir empreendedores que construíram negócios grandes, de alto impacto e que mudaram seus mercados.

E por fim, acho de uma IRRESPONSABILIDADE ABSOLUTA esse povo sair motivando a molecada por aí com esse espírito de auto ajuda barata e rasa sem dizer e explicar como é difícil empreender, como o fracasso ronda o empreendedor, como o processo será sofrido e doído e todos os riscos envolvidos. Muito tenso pra mim isso!

Sou um dos maiores incentivadores de empreendedorismo, falava nisso antes do termo startup ser usado no Brasil, portanto nunca irei desincentivar a atividade empreendedora.

Adoro empreender e acho que é uma das únicas maneiras de mudar o mundo e mudar o Brasil. E empreender é duca! Eu sei.

Mas também acredito em olhar o próprio umbigo, em autoconhecimento e autocrítica, e em preparar os futuros empreendedores para a dura realidade que eles irão enfrentar. Só assim poderão superar os obstáculos que encontrarão pela frente. Iludi-los, a meu ver, é a mais pura enganação.

Hey ho é o cacete!



O então Ministro da Justiça Alexandre Moraes, ao ser perguntado sobre atentados na Olimpíada de 2014, disse:

-Não é provável que aconteça nos Jogos do Rio um ato terrorista, mas é possível. Não há probabilidade, mas há possibilidade.

Assisti uma palestra de Abílio Diniz, o fundador do Grupo Pão de Açúcar. Abílio conta que era filho de padeiro, quando garoto era o gordinho que sofria *bullying* na escola. A diversão da garotada era bater no Abílio. E hoje ele é o bilionário famoso e bem sucedido. Num momento da palestra ele diz:

– Se eu estou aqui, você também pode estar!

Isso mesmo seu Abílio, pode. Não é provável que eu me torne um bilionário como o senhor, mas é possível. Não há probabilidade, mas há possibilidade. E tem gente que tem a resposta:

– Pense positivo!

Quantas vezes você já ouviu isso? Usar o pensamento positivo é excelente para focar nossa energia, nos motivar e abrir o apetite para seguir em frente. Mas pensar positivo só serve para abrir o apetite... tem de comer.

E acredite, ainda tem gente que acha que pensamento positivo é pensamento mágico, transforma possibilidades em probabilidades. Não transforma. Pensar positivamente, visualizar onde você quer estar, é como desenhar um mapa. Depois que ele estiver pronto, não basta olhar pra ele e ficar desejando. Tem que botar o pé na estrada e seguir o caminho. É aí que um pouco de pensamento negativo pode ser uma tremenda ferramenta.

– *Pense negativo!*

Chega a doer, não é? Mas o pensamento negativo pode ser muito útil se você souber lidar com ele. Quer ver?

– *Sou um perdedor e jamais vou chegar lá!*

Esse é um típico exemplo de pensamento negativo ruim, que já derrota você na largada. Não espaço nem para possibilidade, muito menos para a probabilidade.

– *Putz... esse meu objetivo não vai ser fácil, vou ter de trabalhar duro!*

E esse é um exemplo de pensamento negativo bom, que abre caminho para a possibilidade, mas deixa a certeza que a probabilidade só surgirá com preparo, investimento e trabalho, trabalho, trabalho...

É claro que quem visualiza também os obstáculos no caminho, os passos que precisa dar para fazer o sucesso acontecer, em vez de visualizar apenas o sucesso em si, tem mais possibilidades de chegar lá. Você reparou que eu disse “fazer o sucesso acontecer”? Tem um chamado para ação aí, de transformar possibilidades em probabilidades. Visualizar e esperar que as coisas aconteçam, não dá. Tem de ir buscar. É a velha questão do equilíbrio que vira e mexe eu cito em meus trabalhos.

Tem gente que pensa nos obstáculos, e só nos obstáculos. Isso acaba com as probabilidades, deprime e derruba a autoconfiança. Paralisa.

Tem gente que pensa no sucesso, e só no sucesso. Fica ocupada demais curtindo fantasias para pensar nas dificuldades. Confunde possibilidade com probabilidade, mete as caras... e quebra a cara.

E tem gente que pensa no sucesso como um futuro incerto, cheio de pedras pelo caminho, arregança as mangas e vai buscar. Essa gente sabe que não existem respostas fáceis. Não existem saídas fáceis. Não tem mágica. Não existem fórmulas universais para sucesso. Não existe moleza. Tudo aquilo que transformou o filho do padeiro em bilionário, não vale necessariamente para todo mundo.

Quem usa o “pensamento negativo bom” para compreender as dificuldades, usa o exemplo do filho do padeiro como inspiração.

– Só porque aconteceu com ele, não vai acontecer comigo. Mas pode acontecer. Deixa eu me mexer...

Sonhar, visualizar o sucesso é uma delícia, mas o sonho só tem sentido se estiver acompanhado de ação. Os objetivos que realmente interessam em nossas vidas devem ser encarados como passos na direção de uma visão, um propósito para o qual temos um plano de ação. Se não tem plano de ação é só meta, possibilidade sem probabilidade. Se nem meta é, é só sonho com probabilidade zero.

Sonhar é uma das coisas mais fantásticas que a mente humana pode fazer, mas sonhos serão apenas sonhos. E ninguém vive de sonhos.

Para transformar possibilidades em probabilidades, pense negativo. Mas no negativo do bem.



Você sabe que grande parte do texto deste e-book vem dos roteiros do podcasts Café Brasil, não é? Os programas sobre empreendedorismo fizeram barulho, recebi

comentários suficientes para mais um ou dois programas. Parece que temos uma quantidade imensa de gente preferindo manter os pés no chão à cabeça nas nuvens.

Uma das conversas com amigos envolveu os desafios do empreendedorismo no mundo da música, e ouvi um termo que acabou por resumir tudo aquilo que tenho tentado expressar. Falávamos que a discussão do empreendedorismo no mundo da música está sempre focada no “*mainstream*”, a área onde transitam os artistas que atingiram o megasucesso.

– *Se deu certo com o Sepultura, vai dar certo comigo.*

– *Se a Anitta conseguiu, eu também consigo.*

O outro lado da moeda está no underground, a região onde circulam os artistas completamente fora das mídias de massa, que precisam de outras profissões para sobreviver. São os carteiros, os padeiros, as secretárias, as enfermeiras, o comissário de bordo, o professor, a bancária, que nas horas vagas conseguem estudar, ensaiar, se apresentar aqui e ali a duras custas, pelo puro amor à arte.

Discutíamos o oito e o oitenta quando, entre o *mainstream* e o *underground*, surgiu o termo que eu buscava: o ***meiostream***.

No *meiostream* estão os milhões que, embora não tenham atingido o sucesso milionário, conseguem viver de sua arte com dignidade, com tribos de fãs fiéis e desenvolvendo o trabalho que amam com competência e tesão.

É isso! *Meiostream*! A maioria dos empreendedores sérios que encararem o desafio de investir em seus sonhos, provavelmente viverá a vida no *meiostream*, batalhando duro sem jamais conseguir comprar um iate, um avião, um apartamento em Paris. Nunca se apresentarão para dezenas de milhares de fãs, não estarão na novela da Globo, não serão reconhecidos nas ruas, não serão entrevistados nos programas de economia, não serão capa da Exame nem se transformarão em cases de sucesso a serem estudados pelas escolas de empreendedorismo. Serão nada mais que pais e mães empenhados em conseguir educar os filhos, em pagar suas contas, em manter

seu crédito em dia... gente da classe média. Alguns da média alta, outros da média média, mas nenhum milionário.

Sem glamour, sem baba ovos, sem visibilidade.

E o mais interessante: muitos deles perfeitamente confortáveis em permanecer no *meiostream*. Eles sabem que o preço pago por quem está no *mainstream* é a perda do controle sobre sua arte e, em última instância, a liberdade.

Outros *meiostreamers* consideram que estão obtendo o suficiente, não precisam de milhões de fãs nem de centenas de colaboradores, não precisam vender sua startup por bilhões de dólares, não precisam ter dois disto, três daquilo... Consideram que são bem sucedidos sendo o que são e como são.

Será que isso não é conformismo? Não acho. Acho que é equilíbrio, é a capacidade de calibrar seus esforços, de estabelecer seus limites e, dentro deles, sentir-se realizado. Isso é uma bênção.

Me identifiquei imediatamente. Sou parte do *meiostream*.



É possível ser feliz nele.

Muito bem, você acaba de tomar um banho de realidade com algumas constatações:

- *Empreender dói.*
- *Empreender não é para todo mundo.*
- *Empreender não é apenas abrir um negócio próprio.*
- *Empreender não é questão de fé, que dispensa o raciocínio.*
- *Empreender é MUITO mais difícil do que você pensa...*
- *O ambiente de negócios no Brasil é um dos mais áridos do mundo.*

- No Brasil você será sócio do Estado, que mensalmente, tenha faturado ou não, vai levar boa parte dos recursos que você obteve ou tinha guardado.
- As chances de dar errado são infinitamente maiores do que de dar certo.
- De novo: tome cuidado com os caga-regras, com as histórias do “miserável que deu a volta por cima e chegou lá, se ele pode você também pode”. Não, não pode. Talvez consiga, mas de novo: a chance de quebrar a cara é muito maior que de chegar lá.
- Difícilmente você chegará algum lugar oferecendo mais do mesmo

E por fim: ouça o meu outro Podcast, o LíderCast, no www.lidercast.com.br. No LíderCast você ouvirá gente igual a você, gente mais nova que você, gente mais velha que você, gente pobre, gente rica, gente que já é bem-sucedida, gente que está tentando tudo pra ser bem-sucedida, empreendedores, empresários, executivos, profissionais liberais, todo tipo de gente que, sem serem super-homens ou supermulheres, tem aquela força interior que faz com que as coisas aconteçam.

Mas aconteçam onde?

Aqui mesmo, neste inferno do empreendedorismo chamado Brasil.

E para terminar, que tal Napoleão Bonaparte?

Em tudo quanto se empreende, há que atribuir dois terços à razão e o outro terço ao acaso. Se você aumentar a primeira fração, a da razão, será covarde. Aumente a segunda, a do acaso, e será imprudente.

Este texto é de autoria de Luciano Pires, foi preparado a partir do conteúdo dos Podcasts Café Brasil e faz parte do Café Brasil Premium, que você acessa em www.cafebrasilpremium.com.br

