

O ENSINO DO EMPREENDEDORISMO NA UNIVERSIDADE

SEGUINDO OS PASSOS DE LUÍSA

Organizadores:

Celso da Costa Carrer

Célia Regina Orlandelli Carrer

César Gonçalves de Lima

João Augusto Cardoso

Luciene Rose Lemes

Marcelo Machado De Luca de Oliveira Ribeiro

Matheus Hansen Paes



Pedro & João
editores

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ZOOTECNIA E ENGENHARIA DE
ALIMENTOS (FZEA)**

**O ENSINO DO EMPREENDEDORISMO
NA UNIVERSIDADE
SEGUINDO OS PASSOS DE LUÍSA**



COLETÂNEA DE TEXTOS DOS ESTUDANTES DE GRADUAÇÃO
DOS CURSOS DE MEDICINA VETERINÁRIA E DE ZOOTECNIA E
DO PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM GESTÃO E
INOVAÇÃO NA INDÚSTRIA ANIMAL DA FACULDADE DE
ZOOTECNIA E ENGENHARIA DE ALIMENTOS (FZEA) DA
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (USP)



**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ZOOTECNIA E ENGENHARIA DE
ALIMENTOS (FZEA)**

**O ENSINO DO EMPREENDEDORISMO
NA UNIVERSIDADE
SEGUINDO OS PASSOS DE LUÍSA**

**Celso da Costa Carrer
Célia Regina Orlandelli Carrer
César Gonçalves de Lima
João Augusto Cardoso
Luciene Rose Lemes
Marcelo Machado De Luca de Oliveira Ribeiro
Matheus Hansen Paes
(Organizadores)**



Copyright © Autoras e autores

Todos os direitos garantidos. Qualquer parte desta obra pode ser reproduzida, transmitida ou arquivada desde que levados em conta os direitos das autoras e dos autores.

Celso da Costa Carrer; Célia Regina Orlandelli Carrer; César Gonçalves de Lima; João Augusto Cardoso; Luciene Rose Lemes; Marcelo Machado De Luca de Oliveira Ribeiro; Matheus Hansen Paes [Orgs.]

O ensino do empreendedorismo na universidade seguindo os passos de Luísa. São Carlos: Pedro & João Editores, 2022. 221p. 16 x 23 cm.

ISBN: 978-65-265-0124-5 [Digital]

1. Empreendedorismo. 2. Universidade. 3. Educação financeira. I. Título.

CDD – 650

Capa: Petricor Design

Ficha Catalográfica: Hélio Márcio Pajeú – CRB - 8-8828

Diagramação: Diany Akiko Lee

Editores: Pedro Amaro de Moura Brito & João Rodrigo de Moura Brito

Conselho Científico da Pedro & João Editores:

Augusto Ponzio (Bari/Itália); João Wanderley Geraldi (Unicamp/ Brasil); Hélio Márcio Pajeú (UFPE/Brasil); Maria Isabel de Moura (UFSCar/Brasil); Maria da Piedade Resende da Costa (UFSCar/Brasil); Valdemir Miotello (UFSCar/Brasil); Ana Cláudia Bortolozzi (UNESP/ Bauru/Brasil); Mariangela Lima de Almeida (UFES/Brasil); José Kuiava (UNIOESTE/Brasil); Marisol Barenco de Mello (UFF/Brasil); Camila Caracelli Scherma (UFFS/Brasil); Luís Fernando Soares Zuin (USP/Brasil).



Pedro & João Editores

www.pedroejoaoeditores.com.br

13568-878 – São Carlos – SP

2022

PREFÁCIO

Eduardo Tadeu Rantin¹



¹ **Eduardo Rantin** é consultor do SEBRAE. Gestor do Programa SEBRAE for Startups, tem larga experiência na área de Empreendedorismo Tecnológico, Incubadoras e Parques Tecnológicos, além atuar como mentor de startups em fase de ideação e validação. Nessa condição é colaborador de iniciativas como o Centro de Inovação, Empreendedorismo e Extensão Universitária (UNICETEX), da incubadora de empresas tecnológicas da Fundação Parqtec São Carlos e do Centro de Inovação Tecnológica do IGCE/UNESP. Graduado em Engenharia de Materiais pela Universidade Federal de São Carlos (UFSCar) e mestre pelo Programa de Mestrado Profissional em Gestão e Inovação na Indústria Animal (GIIA) da FZEA/USP.

Um breve olhar sobre os depoimentos presentes nessa obra nos conduz, rapidamente, a uma reflexão a respeito da importância do empreendedorismo em suas mais diversas nuances. Em primeiro lugar, porque boa parte dos livros existentes sobre o tema são escritos por empreendedores bem-sucedidos ou por professores universitários. Isso pode, eventualmente, levar a diferença de olhares que não necessariamente se interconectam. Afinal, trata-se de mundos diferentes e com finalidades específicas divergentes – criação de valor e perenidade para negócios; criação de conhecimento científico e tecnológico, além de ensino, no caso da academia.

Em segundo lugar, reflito sobre a importante iniciativa de se colher depoimentos de alunos que viveram a experiência de frequentar a universidade, interagindo com colegas em salas de aula, laboratórios de pesquisa e muitas outras situações: este é um dos poucos livros com foco no empreendedorismo no ambiente universitário e que é centrado no olhar do aluno e por ele escrito. Na verdade, são comuns as iniciativas elaboradas para candidatos a empreendedores universitários, mas sempre sob a narrativa docente ou de empreendedores experientes. Alguns livros discutem, ainda, os aspectos das políticas dos programas de empreendedorismo nas universidades. São livros escritos para um público interessado na concepção de programas de empreendedorismo, sua implementação e análise de resultados (nos casos de programas maduros).

Terceiro, talvez o mais importante, este livro parece dar aos leitores opiniões completas sobre os prós e os contras de serem empreendedores de forma sutil, consideradas as experiências e vivências pessoais, sem juízo e frases fáceis do tipo: "Todos devem ser empreendedores". Isso é tão inválido quanto dizer: "Todos devem correr maratona" ou "Todo mundo deve tocar piano". Não fica aqui a impressão de que os depoimentos nos levam a pensar que todo mundo deve ser um empreendedor ou engenheiro, acadêmico; a leitura ajuda a encontrar caminhos de carreira e paixões (essas muitas vezes, mas nem sempre, relacionadas).

De fato, este livro aborda muitos aspectos sobre empreendedorismo. Muitas publicações cobrem apenas alguns aspectos, como cliente e mercado ou gestão de equipes ou captação de recursos. Esses livros fornecem detalhes sobre os assuntos específicos, mas não têm o panorama das muitas atividades nas quais os empreendedores têm que se engajar; não é o caso aqui. O livro está cheio de ações levadas a cabo na vida real e que funcionaram, algumas vezes não tão bem, mas que ainda assim refletem uma vivência real. E aí penso em como é importante que o conteúdo em salas de aula e laboratórios seja complementado com ações. Falar não se traduz, necessariamente, em aprendizado; aprendemos fazendo.

Minha experiência pessoal foi enriquecida ao longo dos anos por meio da convivência com mundos diversos. Tive a oportunidade de acompanhar a criação e a implantação das primeiras incubadoras de base tecnológica e das primeiras disciplinas de empreendedorismo, ainda nos anos 1990. A iniciativa pioneira de Programas como o Softex 2000, levou à necessidade de incentivar a cultura empreendedora entre alunos de graduação para que eles pudessem criar seus próprios negócios mitigando os principais riscos ou agirem como intraempreendedores na iniciativa privada.

Quase simultaneamente, no início dos anos 2000, a criação das hoje chamadas *deep techs* se tornou uma presença contínua e crescente nas universidades públicas de São Paulo, principalmente na USP. Entre as diversas iniciativas que acompanhei, a implantação do Centro de Inovação, Empreendedorismo e Extensão Universitária (UNICETEX) da FZEA/USP me orgulha em particular. Pude acompanhar seus desdobramentos, contribuí de alguma forma com consultorias, aulas e palestras e testemunhei o entusiasmo com que os alunos frequentavam aquele espaço de inovação e como entendiam a importância dessa complementação na sua formação. A criação do pioneiro Programa de Mestrado Profissional em Gestão e Inovação na Indústria Animal (GIIA), do qual tive o privilégio de ser aluno e concluir o mestrado, mostra que a opção pelo

caminho do empreendedorismo e da inovação foi escolha acertada. Não por acaso temos a publicação “O Ensino do Empreendedorismo na Universidade – Seguindo os Passos de Luísa”, um olhar distinto sobre o assunto, fruto da árvore do empreendedorismo plantada e alimentada pela firmeza de propósito do professor Celso Carrer e equipe, ao longo de muitos anos, parte dos quais me orgulha ter acompanhado.

APRESENTAÇÃO

Celso da Costa Carrer

O projeto deste livro foi organizado pela equipe de trabalho reunida junto ao Programa de Pós-Graduação no âmbito do Mestrado Profissional em Gestão e Inovação na Indústria Animal (PPG-GIIA) da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA/USP) e do Centro de Inovação, Empreendedorismo e Extensão Universitária (UNICETEX) e seus pesquisadores.

Estiveram envolvidos, como organizadores neste livro, orientadores e um mestrando do Programa (CCP-GIIA) que atuou como monitor na disciplina oferecida em 2022. Por sua vez, participaram como autores de capítulos, com base na prática da aplicação de metodologias ativas no processo de ensino-aprendizagem dentro das disciplinas "ZEB 0551 – Gestão e Empreendedorismo no Agronegócio" e ZEB 1348 – Fundamentos de Empreendedorismo e Gestão de Empresas", estudantes dos cursos de graduação dos cursos de Zootecnia e Medicina Veterinária da FZEA/USP.

Essa estratégia foi idealizada como parte da formação dos estudantes, na tentativa de aproveitar a vivência pregressa deles na temática de empreendedorismo, que buscaram relatar, na maioria dos casos, os exemplos de modelos inspiradores para a sua formação empreendedora.

Para tanto, foi utilizado como um dos eixos do aprendizado, a leitura do livro "O Segredo de Luísa", de Fernando Dolabela, como base da discussão e do amadurecimento dos conceitos que envolvem essa área do conhecimento. Cabe aqui uma referência ao livro, de relevante valor dentro da temática de formação empreendedora, não apenas por conta de seu conteúdo extremamente didático mas também, sobretudo, por sua estratégia de enfoque com o alinhamento dos conceitos a

uma experiência inspiradora, retratada no personagem, que protagoniza a narrativa.

Fica aqui o agradecimento ao autor, que inspira o aprendizado de nossos estudantes por, pelo menos, duas décadas de nossa trajetória no ensino superior. A nossa homenagem vem no título da obra que busca seguir os “passos de Luísa...”.

A partir das turmas de 2023, essa obra produzida coletivamente, passará a ser de referência junto aos novos estudantes como material didático diretamente utilizado na estratégia de ensino-aprendizagem de nossas disciplinas. Dessa forma, essa estratégia de publicação foi imprescindível para atender nossas atividades ligadas às demandas de distintos aprendizados e sem dúvida, esses últimos meses, em que estivemos envolvidos nessa obra a muitas mãos, foram importantes para o amadurecimento das metodologias utilizadas dentro da área temática que atuamos.

Novembro de 2022.

Prof. Dr. Celso da Costa Carrer

AGRADECIMENTOS

Em nome da equipe de organizadores e autores, gostaríamos de agradecer a todos que, de alguma maneira, colaboraram na estruturação desta obra.

À FAPESP, pelo importante apoio financeiro, lastreado no Projeto 2019/02643-2 – “Impacto dos ecossistemas de inovação no fomento e desempenho de *startups* do sistema agroalimentar (AGTechs): um estudo de caso ibero-americano” e com as respectivas bolsas nos projetos: 2020/01797-3 (TT1) e 2020/01135-0 (TT3).

Ao Programa Unificado de Bolsas da Universidade de São Paulo, dando suporte a sete bolsistas envolvidos com a temática deste livro.

À Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA/USP) e seus servidores não docentes, que auxiliaram diretamente na gestão das informações (SPG) e na contratação dos serviços de editoração.

Ao Programa de Pós-Graduação no âmbito do Mestrado Profissional em Gestão e Inovação na Indústria Animal (GIIA) da FZEA/USP e a todos os mestrandos, orientadores e colaboradores envolvidos na elaboração de suas pesquisas retratadas nesta obra.

Ao Centro de Inovação, Empreendedorismo e Extensão Universitária (UNICETEX); Laboratório didático do ZEB/FZEA/USP, pelo apoio logístico e operacional ao projeto do livro.

Ao Grupo de Estudos em Empreendedorismo no Agronegócio (GEMA), formados por alunos de graduação dos quatro cursos da FZEA/USP, pela parceria e apoio.

Ao caro amigo Eduardo Tadeu Rantin, pela honra da elaboração do prefácio apresentando a temática da obra.

Lembramos ainda que o presente trabalho foi realizado com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES).

Nossos sinceros agradecimentos!

Prof. Dr. Celso da Costa Carrer
Departamento de Engenharia de Biosistemas - FZEA - USP

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1 A FORÇA DO EXEMPLO IMPULSIONANDO CARREIRAS Amanda Bertolino	17
CAPÍTULO 2 A PANDEMIA OPORTUNIZANDO NEGÓCIOS Amanda de Oliveira Soares Pacheco	23
CAPÍTULO 3 A CULTURA FAMILIAR DO EMPREENDEDORISMO Ana Carolina Almeida Silva	29
CAPÍTULO 4 A SUPERAÇÃO DOS LIMITES PELA PRÁTICA EMPREENDEDORA Ana Carolina Tavares Bonini	41
CAPÍTULO 5 A EDUCAÇÃO TRANSFORMANDO EXISTÊNCIAS Anna Beatriz Rocha de Lima	47
CAPÍTULO 6 RESILIÊNCIA PARA A REALIZAÇÃO DOS SONHOS Bruna Maria Sarri	53
CAPÍTULO 7 PERSEVERANÇA ACIMA DE TUDO Camila Gomes dos Santos	61

CAPÍTULO 8 SOBRE FLORES E MARIAS Daniela Marques Segatello	69
CAPÍTULO 9 OPORTUNIZANDO NOVAS IDEIAS Eduardo Brites Bueno	79
CAPÍTULO 10 A LARISSA POR DETRÁS DA ANITTA Flaviane Arissa Tobace Matsushita	85
CAPÍTULO 11 DELÍCIAS DA IRENE Gabriel Sousa Santos	91
CAPÍTULO 12 EMPREENDER: DO OUTRO LADO DO MEDO ESTÁ A LIBERDADE Gabriela Barbosa	97
CAPÍTULO 13 A EXPERIÊNCIA AMPLIFICANDO A CONFIANÇA Geovana Maria Ortis Faria	103
CAPÍTULO 14 O POTENCIAL DO MERCADO VEGANO Giovanna Calciolari Machado	113
CAPÍTULO 15 O BINÔMIO IDEIA E OPORTUNIDADE Henrique Rafael Geremias	117
CAPÍTULO 16 A INQUIETUDE EMPREENDEDORA Isabele Trementossi Castilho	125

CAPÍTULO 17 POR DENTRO DE UMA EMPRESA JÚNIOR Júlia Biagi Veronez	131
CAPÍTULO 18 TUDO É GESTÃO Kevin da Silva Santos	135
CAPÍTULO 19 CADA UM COM SEUS TALENTOS Laura Torres de Araújo	139
CAPÍTULO 20 DETERMINAÇÃO NA SOLUÇÃO DE PROBLEMAS Luca Angi Souza	147
CAPÍTULO 21 UMA “PORTA” DE INSISTÊNCIA Luís Arthur Fonseca Moric Araujo	153
CAPÍTULO 22 IMPULSIONANDO SONHOS ATRAVÉS DAS RELAÇÕES PÚBLICAS Matheus Hansen Paes	167
CAPÍTULO 23 PROJETOS DESAFIADORES ESTIMULANDO COMPETÊNCIAS Michel Alexander Ronchi	173
CAPÍTULO 24 PAI Monica Tiemi Majima	189

CAPÍTULO 25 AMPLIANDO AS OPORTUNIDADES Nicolle de Souza Bueno Santos	195
CAPÍTULO 26 É SÓ O COMEÇO Rodrigo Diana Miguel	201
CAPÍTULO 27 DOCES NEGÓCIOS Samara Oliveira Pieritz	205
ORGANIZADORES	215
ÍNDICE REMISSIVO	219

CAPÍTULO 1

A FORÇA DO EXEMPLO IMPULSIONANDO CARREIRAS

Amanda Bertolino¹



Foto: Amanda Bertolino e seu pai.

¹ Amanda Bertolino é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

Para elaborar o presente trabalho escolhi o Sr. Valdemir Bertolino, meu pai, como minha referência mais próxima de pessoa empreendedora e que é uma inspiração para mim.

Valdemir Bertolino nasceu em abril de 1965, em uma fazenda localizada na zona rural da cidade de Piracicaba, no interior do estado de São Paulo. A fazenda, de grande tamanho e lar de muitas famílias, foi uma herança que seu avô recebeu, este por sua vez, veio para o Brasil, ainda criança, em um navio que partiu da Itália.

Cresceu aprendendo e exercendo qualquer tipo de trabalho necessário para ajudar seus pais e prover o sustento de sua família, ajudando nos cuidados com os animais e na colheita das plantações. Desde sua infância, frequentou a pequena escola da região, que era de condições precárias, e trabalhou na roça.

Durante a adolescência, seu avô havia falecido e seu pai vendera a herança para comprar uma casa na cidade, onde, na época, era o melhor lugar para se viver e ter melhores oportunidades. Meu avô, hoje falecido, não deveria saber na época, mas a sua atitude de procurar novas oportunidades na cidade demonstrou seu lado empreendedor e conseguiu melhorar as condições de vida da família.

Valdemir foi estudar em um bom colégio, sempre foi um aluno esforçado e dividiu seus estudos com o trabalho, pois, mesmo jovem, precisava ajudar a sua família. Como resultado do seu esforço e determinação, procurou uma faculdade de sua cidade, explicou a situação em que se encontrava e fez um acordo para pagar as mensalidades do curso superior aos poucos, conforme fosse recebendo seu salário. Assim, iniciou o curso de graduação em Administração de Empresas.

Desta forma, observam-se os conceitos de empreendedor descritos no livro:

O empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade"; "O empreendedor é alguém insatisfeito, que transforma seu inconformismo em

descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros. (O Segredo de Luísa, p.29)

Com o tempo, a situação foi apertando e, aos seus 23 anos de idade, descobriu que sua namorada estava grávida de sua primeira filha. Com isso, suas responsabilidades aumentaram, assim como seus gastos. Era preciso encontrar uma saída.

Analisando seus amigos de faculdade, Valdemir percebeu que muitos deixavam de assistir as aulas para ir ao bar que ficava ao lado da faculdade e, como consequência, não conseguiam acompanhar o conteúdo das aulas. Viu, ali, uma oportunidade promissora e teve a brilhante ideia de fazer os trabalhos acadêmicos de seus colegas em troca de dinheiro. Desta forma, conseguiria um extra para pagar sua faculdade e sustentar sua família sem deixar os estudos.

Sempre perseverante, conseguiu se graduar no curso de Administração de Empresas, concomitantemente com seu novo trabalho de "office boy" em uma grande empresa da cidade. Foi nesta empresa que conheceu o sobrinho do dono de uma metalúrgica em ascensão na cidade. Valdemir foi apresentado ao dono da metalúrgica, o "Seu João", como era chamado, o qual teve uma simpatia por aquele jovem rapaz esforçado, estudioso e determinado a crescer na vida, e ofereceu-lhe uma oportunidade em sua empresa.

Aqui também é possível relacionar a estória de Valdemir com o livro, "[...] os empresários de sucesso são influenciados por empreendedores do seu círculo de relações (família, amigos) ou por líderes ou figuras importantes, que são tomados como modelos" (O Segredo de Luísa, p.36). "Seu João" foi uma grande influência para Valdemir se tornar o empresário que é hoje.

Deste momento em diante, foram muitos anos de trabalho e aprendizado. Valdemir foi convidado para reuniões, conheceu gente importante, aprendeu a fazer negócios e como gerenciar uma empresa, viajou para o

exterior a negócios e aproveitou todas as oportunidades que conseguira alcançar.

Ampliou seus estudos e negócios, se tornou pós-graduado em Administração de Empresas pela Universidade Metodista de Piracicaba e, aos 50 anos, fez MBA em Gestão Financeira, Auditoria e Controladoria pela Faculdade Getúlio Vargas - FGV.

Podemos relacionar o perfil de Valdemir com o perfil de um empreendedor de sucesso conforme descrito no livro:

Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimista, necessidade de realização.”; “Tem grande energia. É um trabalhador incansável. Ele é capaz de se dedicar intensamente ao trabalho e sabe concentrar seus esforços para alcançar resultados. (O Segredo de Luísa, p.39)

Atualmente, Valdemir é o diretor financeiro da metalúrgica que começou a trabalhar há 30 anos. Continua ampliando seus conhecimentos e sempre está se atualizando para implementar possíveis inovações aos negócios. Ampliou o leque de serviços realizados pela metalúrgica, expandindo seu mercado e diversificando os investimentos.

Com a narrativa da história de Valdemir Bertolino é possível traçar alguns paralelos com o livro base “O Segredo de Luísa” de Fernando Dolabela.

Como pudemos ver, as ações que Valdemir tomou durante sua vida nos remete ao seguinte trecho do livro:

É preciso sonhar e buscar a realização do sonho. Ao agir em busca de concretizar o sonho, o indivíduo é dominado por forte emoção e liberta o empreendedor que existe dentro dele, tornando dinâmicas algumas características presentes em todos nós: protagonismo, perseverança, criatividade, liderança etc.” “O que faz um empreendedor é um conjunto de atitudes e comportamentos que o predispõe a ser criativo, a identificar a oportunidade, a saber agarrá-la. E a encontrar e gerenciar os recursos necessários para transformar a oportunidade em um negócio lucrativo. Pesquisas indicam que as famílias de empreendedores têm maior chance de

gerar novos empreendedores e que os empreendedores de sucesso quase sempre têm um modelo, alguém que imitam. (O Segredo de Luísa, p.36)

Valdemir teve como primeiro exemplo seu pai, que na sua simplicidade teve a iniciativa de se mudar para a cidade em busca de oportunidades. Teve também como influência “Seu João” que mostrou como é administrar uma empresa e todas as funções que devem ser exercidas, desde as mais simples, onde começou como “office boy”, até as mais complexas, um diretor.

Ademais, suas filhas seguiram o seu exemplo, se esforçam para alcançar as oportunidades e realizar seus sonhos, ambas estão na segunda graduação e procuram sempre se inovar para o mercado de trabalho.

A leitura do livro “O Segredo de Luísa” é fluida, por se tratar de uma narrativa que prende a atenção do leitor. Traz conceitos importantes ao futuro empreendedor, abordando o plano de negócios, emoções, comportamentos, atitudes e reações. Ajuda a compreender de forma simples que para a concepção de uma nova empresa é preciso ter conhecimento sobre marketing, finanças, organização e gerenciamento para realizar análise mercadológica e financeira, ações que terão de ser realizadas pelo empreendedor iniciante.

Sendo assim, é possível que os alunos de graduação entendam como é o processo de criação de uma empresa, os obstáculos que vem junto a isso, o que é preciso aprender, e nos prepararmos para o futuro.

Particularmente, o livro “O Segredo de Luísa” me surpreendeu muito, principalmente com a possibilidade de aprender conceitos técnicos sobre empreendedorismo de maneira que desperta o interesse e não fica tão “maçante” quando comparado ao ler um livro apenas técnico.

Desde o começo, com os primeiros parágrafos descrevendo Luísa e o que é um ser empreendedor, comecei a entender que empreendedor não é só aquele que está por trás de uma grande empresa. Qualquer pessoa que tenha iniciativa, busque oportunidades, seja esforçada

e determinada a fazer o que for preciso para alcançar seu objetivo ou realizar o seu sonho, incluindo a responsabilidade social e com o meio ambiente tem a natureza de um empreendedor. É um livro muito interessante para ser tratado na disciplina de empreendedorismo.

CAPÍTULO 2

A PANDEMIA OPORTUNIZANDO NEGÓCIOS

Amanda de Oliveira Soares Pacheco¹



Foto: Amanda (à esquerda) e Haifa (à direita).

Este relato conta a história de uma grande mulher que, aos 26 anos, desempregada em meio a uma pandemia, decidiu mudar o rumo de sua vida profissional.

Haifa graduou-se aos 22 anos em um curso de publicidade e propaganda, na cidade de São Paulo e, desde o início da graduação, trabalhou em departamento administrativo de instituições bancárias, porém nunca possuiu paixão pela profissão. Aos 25 anos, foi demitida de seu emprego e, pouco tempo depois, iniciou-se a pandemia do ano de 2020,

¹ Amanda de Oliveira é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

tornando difícilíssima a tarefa de se realocar em um novo emprego devido às condições globais, falta de oportunidades e o desejo já existente de seguir uma nova área.

Meses após o início da pandemia, Haifa aproveitou um dia em que o clima estava quente e resolveu lavar seus tênis, porém, alguns deles estavam bastante gastos e com a tintura desbotada. Ela então comprou tinta específica para tecido e aplicou nos tênis. O resultado obtido lhe agradou bastante, pois o tênis velho ficou com aparência de novo e, sendo um item de valor sentimental para Haifa, ela resolveu publicar em redes sociais o que havia feito. Os usuários das redes que a acompanhavam ficaram impressionados com a restauração do calçado e geraram uma visibilidade que ela não esperava. Então, a partir disso, Haifa resolveu divulgar seus serviços de restauração de tênis.

Em princípio a ideia não era que aquilo se tornasse sua remuneração principal, pois seria somente uma alternativa temporária frente às dificuldades da pandemia. Portanto, a elaboração de um plano de negócios, com previsões futuras e possibilidades de investimento, não era uma preocupação.

Durante um período, os trabalhos foram majoritariamente em seus próprios calçados e de pessoas próximas, focando na higienização e restauração da coloração de tênis em tecido, que era um material sobre qual ela tinha conhecimento básico para trabalhar. Esse período de 1 a 2 meses permitiu que fosse criado um ótimo conteúdo para divulgação do serviço que estava sendo aprimorado constantemente. Porém, ainda era uma divulgação de baixo alcance, sobre um serviço pouco popular, realizado com materiais inespecíficos.

Haifa sempre foi uma pessoa de destacada habilidade comunicativa e desenvoltura, além de ter amplo conhecimento sobre comunicação digital, adquirido na graduação, e prazer em lidar com mídias. Utilizou-se das redes sociais que estavam cada vez mais populares por conta da pandemia, para a criação de conteúdos relacionados ao seu serviço, porém de maneira interativa,

engraçada e com os quais as pessoas se identificavam. Assim, se tornou não apenas uma restauradora de calçados em tecido, mas também uma personalidade digital.

Sendo assim, já estava se desenvolvendo aceleradamente o espírito empreendedor que, como diz no livro “O Segredo de Luísa”, é imprescindível para o sucesso de um negócio.

Uma excelente ideia pode ser viável em tudo e transformar-se em um grande produto que dará vida a uma empresa de sucesso. Mas, se não se adequar ao perfil do empreendedor, terá grandes chances de não ir para a frente. Ou seja, é importante que a empresa seja a exteriorização de uma vontade, em todos os seus sentidos. (O Segredo de Luísa, p.79)

Com o aumento do alcance, Haifa viu a necessidade de aprimorar o serviço oferecido, pois as pessoas que a procuravam muitas vezes tinham grande valor sentimental pelos calçados, de diferentes materiais de composição. Contudo, apesar de haver demanda, Haifa não possuía conhecimento tecnológico suficiente para supri-la. Ao contrário de Luísa, que possuía uma tia no ramo que lhe proporcionava o conhecimento tecnológico e um professor para orientá-la em questões relativas ao processo de empreender, Haifa não tinha uma pessoa sequer que a orientasse em qualquer quesito, então buscou conhecimento na internet.

A dedicação na pesquisa foi imprescindível para que começasse a conhecer novos produtos para higienização de diversos materiais, tintas para aplicação não apenas em tecido, mas também couro e camurça, tornando possível atender aos pedidos variados.

A partir do momento em que começou a adquirir conhecimento técnico, percebeu que sua demanda aumentaria ainda mais. Viu a necessidade de criar uma organização da estrutura do empreendimento e, tal como Luísa, começou a levantar informações sobre o negócio que estava edificando, fazendo uma análise de mercado para a elaboração do plano de *marketing*.

O *feedback* pessoal foi essencial para compor o *marketing* de sua empresa, pois criava um conteúdo que atestava, através de fotos e comentários dos clientes, a qualidade de seu serviço. Como relata o livro em questão,

só recebe *feedback* quem está disposto a buscá-lo. Ou seja, você tem que ir atrás das pessoas, criar um clima propício para que elas se sintam à vontade para emitir a opinião que têm sobre você e depois fazer as perguntas certas. (O Segredo de Luísa, p.107)

Além disso, buscou outros perfis de redes sociais que realizavam o mesmo trabalho, descobriu suas áreas geográficas de atuação e criou um diferencial: além da limpeza e restauração de calçados, agora fazia também a personalização de tênis com diferentes cores, estampas e adornos.

Ao longo dos dois anos de existência de seu empreendimento, o plano de negócios de Haifa permitiu a realização de investimentos imprescindíveis para seu funcionamento e crescimento.

Atualmente, seu negócio conta com dois patrocinadores de produtos para higienização, um funcionário, um ateliê construído no terreno de sua casa para dedicação exclusiva ao trabalho com calçados, milhares de novos seguidores em suas redes sociais (e conseqüentemente, clientes) e uma receita que satisfaz suas necessidades atuais e suporta novos investimentos na empresa.

Além disso, recentemente houve uma considerável expansão do negócio, deixando de ser apenas um serviço de restauração e customização de calçados, para tornar-se também uma fonte de conhecimento e aprendizado para pessoas que possuem interesse no tema. Haifa abriu uma nova frente através da venda de cursos sobre como realizar os diversos procedimentos contidos nos serviços prestados.

Julgo que essa grande amiga tenha se tornado uma empreendedora de sucesso. Encontrou sua paixão numa atividade que nunca pensou que realizaria, passou a ser

uma trabalhadora autônoma e deixar de depender do mundo corporativo do qual ela não possuía prazer em participar. Elaborou estratégias que contribuíssem para o reconhecimento de sua imagem e seu serviço em mídias sociais, e se diz “grata pela causa e modalidade de exaustão que está passando”.

Seus conhecimentos prévios da graduação, junto aos adquiridos ao longo de sua trajetória como empreendedora, permitiram que Haifa elaborasse um plano de negócios que facilitasse o crescimento profissional, investimentos, aplicações e a expansão de um projeto admirável, iniciado por uma pessoa admirável, e conduzido com muita dedicação e esforço.

CAPÍTULO 3

A CULTURA FAMILIAR DO EMPREENDEDORISMO

Ana Carolina Almeida Silva¹



Foto: Ana Carolina (à esquerda) e Valdira (à direita).

Para essa dinâmica, decidi relatar meu próprio case. O empreendedorismo é bem forte na minha família, principalmente por parte materna.

Tudo começou com meu bisavô que era carpinteiro e saía de cidade em cidade realizando seus serviços. Infelizmente, minha avó se encontrou órfã aos 11 anos de idade, mas vivera anos acompanhando seu pai e seus negócios. Este estímulo em tenra idade fez com que alguns

¹ Ana Carolina é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

anos depois, e já com conhecimento na cozinha, minha avó começasse seu próprio empreendimento.

Assim, foi vendendo coxinhas, bolinhas de queijo, docinhos e bolos que conseguiu sustentar a casa e os quatro filhos, por muitos anos.

A “empresa” era composta apenas por ela que realizava sozinha todo o processo de produção e entrega e, mesmo que por momentos tivesse uma renda fixa advinda de um trabalho assalariado, o lucro das vendas aqui e ali completavam fielmente o orçamento.

E, assim como Fernanda foi para Luísa, minha avó foi para a família toda. Toda vez que algum membro da família se encontra desempregado ou precisando complementar a renda familiar, recorre-se à alguma venda: quer seja por produção própria, quer pela revenda.

Como minha avó cozinha desde os 6 anos de idade, a comida sempre uniu nossa família. Com isso, não há uma pessoa que não saiba cozinhar e, por mais que os empreendimentos comecem de uma forma, sempre acabam na venda de alimentos – estes, em quase sua totalidade, através de receitas aprendidas com a vó Valdira.

Como cresci nesse ambiente, cuja tradição é a dedicação à cozinha, para nossa família é sempre muito mais fácil fazer do que comprar. Então, em festas, aniversários, ou até mesmo quando vamos visitar alguém, sempre procuramos fazer nós mesmos as comidas ou os presentes – como uma caixa de docinhos gourmet, pães, etc. Após essa breve introdução, ficará mais fácil explicar a minha motivação e meu conhecimento sobre o meu empreendimento.

Em meados de 2005 e 2006, passava as férias na casa dessa minha avó, Valdira, que agora morava em Itaí, interior de São Paulo. Já aposentada, passou a fazer trufas e vender pela cidade. Muitas vezes a acompanhei em todo o processo de fabricação, embalagem, validação e, principalmente, vendas.

Via a forma como abordava os clientes, como as vezes fazia algum desconto quando o mesmo levava maiores

quantidades, como sabia dar a volta por cima em determinadas situações, como fazia para vender seu produto, sempre muito animada, solícita, educada.

Assim como relatado no livro, os fregueses adoravam quando minha avó dizia: “Fulano, fiz aquela trufa de morango com calda que você gosta”. Ou até mesmo: “Fulano, fiz a trufa de chocolate branco só para você”. Essa proximidade com os clientes faz com que se crie uma fidelidade e isso tudo vivenciei bastante ao lado dela.

O desejo pela autonomia e independência financeira começou muito cedo em mim: por ser uma criança orgulhosa, nunca gostei de pedir. Sempre queria conquistar e foi aos 8 anos que isso passou a se intensificar. Havia dois anos que tinha me mudado de Osasco para Tatuí, interior de São Paulo, e via que algumas coisas que tinha maior acesso na capital eram escassas no interior, como algumas lojas e lugares.

O ano era 2007 e a febre por adesivos começara... Como eu e minha mãe íamos à rua 25 de março (importante polo de comércio na capital paulista) regularmente, eu aproveitava para aumentar a minha coleção. Daí, passei a notar que muitas meninas da minha sala na escola se interessavam por meus adesivos e sempre queriam trocar comigo.

Assim, vi uma oportunidade e passei a trazer cartelas a mais, toda vez que ia às compras, semelhantes às que eu comprava para mim, e vendia a um preço bem baixo, de forma que a venda pagasse a compra dos meus próprios adesivos. Com isso, fui tomando gosto pela venda e, como veremos a seguir, não parou.

Semelhantemente, aconteceu em 2009, quando passei a vender brigadeiros na escola a R\$1,00 e com o dinheiro comprei todo meu material escolar. Ou em 2015, já no último ano do ensino médio, quando o meu lanche diário, um caprichado lanche natural, passou a ser requisitado pelos colegas das carteiras ao lado e com isso, comprei meu celular.

Inúmeros foram as iniciativas para o empreendedorismo entre as pessoas da minha família, mas após a leitura do livro “O Segredo de Luísa” é que entendi o porquê de muitos delas não terem dado certo – devido ao empreendedorismo

por necessidade. Assim que conseguiram outra forma de lucrar, abandonaram quase que imediatamente as vendas e outras tiveram a morte prematura.

Diferentemente de Luísa, meu principal objetivo sempre foi estudar e é nele que eu vejo realmente um futuro para mim. Mas, após alguns anos de graduação, refletindo sobre a área que queria seguir e trabalhar, comecei a traçar um outro objetivo: montar um empreendimento que me desse lucro e uma renda mensal, mesmo que variável, garantindo uma estabilidade financeira para que então eu pudesse trabalhar com o que eu gosto, tranquilamente.

Apesar de hoje em dia eu não ser uma amante da cozinha, sou uma ótima apreciadora de comidas e, no quesito cozinhar, consigo reproduzir receitas facilmente. Unindo a tradição familiar e meu conhecimento adquirido ao longo desses anos, observando minha família cozinhar, meu grande desejo era ter um restaurante. Quanto à especialidade, dependeria da demanda do local no qual ele se instalaria.

Chegamos então em 2020, o ano fatídico. Devido a pandemia, retornei para minha cidade, Tatuí. Por meses senti a falta de algumas comidas que eu sempre pedia em Pirassununga/SP (local em que residia durante a graduação), mas que nunca encontrava por lá.

Foi num desses momentos que tive um *brainstorming*. Em 2019 me tornei uma amante de *Poke*, um prato típico havaiano que se tornou febre em São Paulo, principalmente nos bairros nobres da capital. Aos poucos, mais e mais restaurantes passaram a vender o prato e podia, até mesmo, ser encontrado em *shoppings*. Em Pirassununga, tem um restaurante de comida asiática que também se especializou em comida havaiana e passou a vender o *Poke*, a um preço bem mais acessível que os que eu tinha visto até então.

Estando em Tatuí, a falta de oferta deste prato começou a ficar cada vez maior e comecei a desenrolar as ideias que há tempos estavam rondando minha mente. Assim como quando Luísa percebe que todos os clientes do Baleia Azul gostam da goiabada da Fernanda, mas não podem

compra-la, e vê nisso uma oportunidade. Porém, eu não montei um Plano de Negócios, como o professor Pedro havia dito à Luísa. Tracei meu objetivo e instituí etapas a serem cumpridas, para que então eu pudesse apresentar aos meus pais e obter opiniões.

Traçando um paralelo com o livro, eu não tive um mentor: idealizei e realizei todas as etapas de criação da “empresa” e do produto sozinha. Talvez, por já ter acompanhado os inúmeros erros e acertos nos empreendimentos da família, tentei filtra-los e peguei tudo que já havia dado certo e fui projetando no meu próprio negócio.

A partir disso, iniciei pela pesquisa de mercado, concluindo que, se eu começasse, não haveria concorrência alguma na cidade, ou seja, eu seria a única a produzir, e isso foi um sinal mais que positivo para continuar o processo.

Passei a especular sobre esse novo produto com amigos e parentes em rodas de conversa e mensagens, como “nossa, eu sinto muita falta de um lugar que venda *Poke* aqui em Tatuí” e sempre o que eu ouvia era um “eu também”, o que lendo no livro seria o mesmo que “teste de mercado”.

Como mais e mais amigos passaram a retornar para a casa de seus pais, deixaram suas cidades universitárias e a maioria sentia falta dessa comida. O *Poke*, desde que se tornou febre no Brasil, é o queridinho daqueles que gostam de uma comida leve e refrescante e também chama atenção dos que curtem postar fotos no *Instagram*, porque é um prato muito bonito, se bem montado. Consequentemente, via mais pessoas jovens se interessando, especialmente na faixa etária de 18 aos 30 anos de idade.

O segundo passo, e mais complicado, na minha opinião, foi a intensa pesquisa sobre o produto em si. Para Luísa, não foi difícil, pois sua avó já fazia a goiabada há anos e, provavelmente, ela deveria ter acompanhado inúmeros processos de produção desta. No meu caso, eu só havia comido.

Comecei, então, estudando a cultura havaiana. Depois, fui entendendo a origem do *Poke*, o que significava, em que

momentos era preparado e como foi sofrendo adaptações até chegar ao Brasil. Passei a pesquisar também os melhores Pokes de São Paulo e fui analisando o cardápio, preço, como era oferecido, de que maneira, em quais embalagens, quais eram as opções e as opiniões dos clientes.

Como cada restaurante servia de uma forma, comecei a selecionar o que caberia ao meu empreendimento e o que seria mais fácil de encontrar e conseguir em Tatuí.

Nesse processo de criação, preferi fazer anotações manuais num caderno, diferente de Luísa que foi realizando tudo no notebook.

O terceiro passo foi buscar receitas e o modo de preparo dos itens que eu não tinha ciência. Passei a assistir vídeo-aulas de manuseio de peixe no *Youtube*, como comprar, cortar, armazenar; quanto ao *Gohan*, que é o arroz japonês, como prepara-lo; quanto aos molhos, a receita de cada um e assim por diante, até eu chegar na lista dos ingredientes que comporiam o meu *Poke*.

O quarto passo – e mais estressante para mim – foi em relação ao *marketing*. Luísa sabia exatamente quem seria seu alvo e foi construindo seu produto a partir disso. Felizmente, eu não precisava mudar o meu produto para atingir o meu alvo. No meu caso, para atingir meus clientes, eu precisaria de uma boa propaganda e, pensando no meu público alvo e na tendência atual, utilizei a *Internet*, especificamente o *Instagram*.

Minha estratégia de *marketing* começou pelo nome, queria que remetesse inteiramente à cultura havaiana, algo que estivesse intimamente relacionada ao Havaí. Foi durante a pesquisa sobre a cultura e origem que nasceu o “*Kahunas Poke*”.

Kahuna era o nome dado pelos nativos havaianos ao sacerdote, mestre, xamã, aquele que detinha algum conhecimento, os guardiões do segredo (hunas = segredo), semelhantemente ao nosso “pajé”. Através desse nome, quis passar a mensagem de que o *Poke* seria como um desses segredos, ou seja, esperar não menos algo deveras bom.

Figura 1 - Logotipo Kahunas Poke.



Todo o processo de logotipagem foi feita por mim através do *Canva*, e foi a parte que considerei mais chata. Passei dias e dias montando algo que realmente agradasse e que condissesse com o nome. Luísa havia trabalhado em um *marketing* de nicho, fazendo embalagens individuais, pensando detalhadamente no produto para seu cliente, assim como eu.

Naturalmente o *Poke* é feito exclusivamente para cada cliente de acordo com as inúmeras escolhas de acompanhamento. Assim, cada prato é diferente do outro, dando uma sensação de pertencimento, como também exemplificado pelo professor Pedro quando cita sobre como o cliente se sente quando é chamado pelo nome, da mesma maneira que minha avó também fazia ao vender as trufas.

Mas, para aperfeiçoar ainda mais, montei bilhetinhos exclusivos para distribuir em cada pedido “Aloha, Fulano! Que você possa sentir o frescor das praias do Havaí ao se deliciar com o nosso *Poke*. Agradecemos a preferência. *Kahunas Poke*”, certamente isso tornaria o produto especial a cada freguês.

O próximo passo, que Luísa só faria após concluir todo o processo de montagem e conclusão do Plano de Negócios,

foi o P&D. Peguei a lista que havia separado dos itens que comporia meu cardápio e após uma árdua pesquisa de preços na minha cidade, anotei quais os lugares eram mais baratos para seus respectivos itens e comprei todos os ingredientes. Iniciei o meu processo de desenvolvimento, pesando cada item e calculando seu preço, chegando a um valor estimado de custo de cada *Poke*.

Para não haver prejuízo, institui que trabalharia com peso na montagem do prato. Assim, fui testando quantos gramas de cada acompanhamento seria suficiente, já que 150 gramas de manga é diferente, em quantidade, de 150 gramas de couve frita, por exemplo. Após os cálculos, realizei o teste de conceito e utilidade com minha mãe, pai e irmã, tratei-os como meus clientes e cada um montou seu próprio *Poke*.

Como eles nunca haviam experimentado e, sequer ouvido falar, a opinião deles foi a mais importante para mim. Quando todos aprovaram, discutimos juntos a viabilidade.

Figura 2 - Como funciona e instruções de montagem do *Poke*.

The image shows a menu board with a light brown background and a dark brown border. At the top, it says 'MONTE SEU POKE' in a serif font. To the right of the title is a bowl icon containing the price 'R\$ 21,90'. Below the title is a list of six numbered instructions:

- 1 BASE
- 2 PROTEÍNA: 1 OU 1/2 DE CADA
- 3 ATÉ 4 ACOMPANHAMENTOS
- 4 ATÉ 3 FINALIZAÇÕES
- 5 MOLHO
- 6 ESCOLHA SEUS OPCIONAIS

Figura 3 - Cardápio.



Durante sua conversa com Eduardo, Luísa aprendeu sobre a diferença entre um gestor e um empreendedor e logo passou a montar o organograma da empresa, separando por setores e respectivos cargos, mas saberia que, de início, assumiria os dois papéis.

No livro, o autor faz uma reflexão acerca desse ponto, explicitando os conceitos de eficiência e eficácia, que podem ser abalados quando um empreendedor também ocupa o cargo de gerente.

O autor deixa bem claro que uma empresa de sucesso tem que ser bem gerenciada. O mesmo também cita que uma empresa de sucesso não se faz sozinha, que por trás de um bom empreendimento há sempre uma equipe.

No meu caso não foi diferente: apesar de eu assumir o cargo de gerente e empreendedora, meus pais ficaram responsáveis pela entrega e minha irmã, por anotar e embalar os pedidos. No geral, tínhamos uma boa eficiência e eficácia, salvo os dias em que a demanda ultrapassava nossos limites de produção e acabava sobrecarregando alguma das partes.

Eduardo também deixou bem claro à Luísa sobre a importância da rede de relações e, mesmo que pequena, também tive a minha: o peixeiro, que sempre guardava os melhores cortes do salmão e guardava as peles (*skin*) que

sobravam de outros cortes; minha amiga Maria Eduarda, que comprava o Shimeji diretamente do Ceasa de São Paulo, item difícil de ser encontrado na minha cidade; e uma outra amiga, Carolina Abud, a qual também é empreendedora e que teve um papel fundamental na minha divulgação.

Como eu não tive um mentor e nem um sistema de suporte, o investimento inicial adveio de um dinheiro que eu tinha guardado. Comprei os insumos para iniciar as vendas, criei uma conta para o *Kahunas Poke* no *Instagram* e, analisando novamente a tendência de consumo, fiz uma parceria com minha amiga Carolina Abud, a qual é *digital influencer* e possui um número altíssimo de seguidores. Nessa parceria, eu troquei meu produto por divulgação, assim a Carol postou vários *stories* comentando sobre o *Kahunas* e fazendo sua análise, ao mesmo tempo que saboreava o *Poke*.

Essa divulgação foi o suficiente para ganhar mais de 100 seguidores em um único dia e iniciar as vendas. Cada vez mais e mais pessoas ficavam sabendo e pediam. Quanto a mim, como empreendedora, não realizei um *feedback* sobre a minha pessoa, como comentado à Luísa pelo Professor Pedro. Todavia, como na época eu era diretora de Recursos Humanos de um grupo de estudos da veterinária e presidente da Secretaria Acadêmica, recebia constantemente *feedbacks* dos diretores e gerentes a respeito da minha conduta e postura como líder. Creio eu que foi um dos motivos que me ajudou a liderar todo o processo de produção, pois eu já tinha conhecimento do meu alto grau de internalidade.

O *Kahunas Poke* sempre se manteve com um fluxo de caixa positivo nos quase 4 meses de funcionamento. Mas, como a equipe era pequena e eu não possuía um maior capital para investir e aumenta-la, tive que encerrar a produção para focar nos estudos, os quais estavam ficando cada vez mais pesados com o fim do semestre.

Apesar de não ter gerado uma receita lucrativa, continuo acreditando na ideia, haja vista os inúmeros clientes que ainda

mandam uma mensagem perguntando e dizendo que sentem falta; ainda mais na minha cidade, que continua sem concorrência, é um campo altamente promissor.

Penso em amadurece-la ainda mais e colocar em prática assim que eu me estabilizar profissionalmente, em relação ao meu futuro na graduação. Quando este momento chegar, saberei ainda mais quais foram os meus erros e como prevê-los.

Não digo que seguirei os mesmos passos da Luísa, porque nossos produtos possuem focos diferentes, mas certamente usarei várias ferramentas utilizadas por ela e citadas pelo professor Pedro e Eduardo.

Após a leitura dos capítulos, entendi que se meu foco estivesse inteiramente no *Kahunas Poke*, hoje em dia talvez ele já estivesse encaminhando para se tornar um local físico de fato, mesmo que fosse um "ToGo". No caso de Luísa, ela focou inteiramente no GMA, deixando de lado toda sua vida pessoal e relacionamentos (familiares e amorosos) por um sonho, que se tornou realidade e virou um empreendimento de sucesso.

A leitura me ajudou bastante a entender o processo de elaboração do meu negócio, que eu achei que não sabia de onde eu havia aprendido, mas que entendi que foram dos longos anos observando e vivenciando os erros e acertos dos empreendimentos da família, ou melhor, "por influência do meio que vivi". Sinto que só me falta agora aprender a ser uma empreendedora de fato, com os conceitos estruturados, como Luísa foi aprendendo.

Durante a narrativa, fui me sentindo como Luísa: era uma empreendedora nata e sabia como tratar os clientes, vendendo qualquer produto que lhe dessem. No caso dela, talvez até desse certo o GMA sem toda sua caminhada e aprendizado com o professor Pedro e Eduardo, mas talvez demorassem anos para atingir o verdadeiro sucesso e sua realização pessoal.

Isso mostra que mesmo aqueles que possuem essa "predisposição", o aprendizado sobre os conceitos é imprescindível, como citado no livro, para antecipar os

possíveis erros e, mesmo se tratando daqueles que não possam ser evitados, ao mesmo amenizá-los.

Com isso, me vem à mente uma reflexão acerca de como é elaborado o nosso aprendizado na escola e quanto o estudo sobre empreendedorismo faria total diferença na vida das crianças e conseqüentemente, das famílias. Mesmo que essas crianças não se tornassem empreendedoras, certamente auxiliaria em medidas no dia a dia da família para que o fluxo de caixa da renda mensal fosse sempre positivo.

CAPÍTULO 4

A SUPERAÇÃO DOS LIMITES PELA PRÁTICA EMPREENDEDORA

Ana Carolina Tavares Bonini¹



Foto: Ana Carolina (à esquerda) e Cleusa Maria (à direita).

Pensando na inspiradora trajetória e força feminina, escolhi refletir sobre a história da Cleusa Maria da Silva, empreendedora, fundadora e presidente da Sodiê Doces: maior rede de franquias de bolos artesanais do Brasil.

A Sodiê Doces atualmente possui mais de 340 lojas, um faturamento médio mensal de 50 mil a 150 mil reais e, inclusive, está presente nos Estados Unidos com duas lojas. Atualmente, impacta diretamente mais de 300 famílias. Porém, tudo só foi possível com a determinação de sua fundadora.

Cleusa Maria, natural de Bandeirantes, Paraná, começou a trabalhar ainda criança e, até os 16 anos de idade, foi boia-fria nas

¹ Ana Carolina é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

lavouras de cana-de-açúcar e arroz para cuidar dos irmãos. Com essa idade, mudou-se para São Paulo com seu tio, começou a trabalhar de empregada doméstica e iniciou o supletivo, pois até então tinha estudado apenas até a 4ª série do ensino fundamental.

Ao retornar à sua cidade natal, começou a trabalhar numa empresa de auto falantes. A dona dessa empresa, Dona Rosa, antes de assumir a mesma devido à morte de seu marido, fazia bolos. Numa noite, ela precisou de ajuda para fazer um bolo e pediu à Cleusa. Era o bolo de aniversário da sobrinha de Rosa, um bolo de 35kg, portanto, com um certo grau de dificuldade.

Como o bolo foi um sucesso, Cleusa recebeu elogios de Rosa: "você conseguiu fazer em um dia o que eu levei dez anos para aprender" e também a incentivou: "ela insistiu que eu tinha talento para isso, mas eu falei que não tinha como seguir, pois, eu não tinha dinheiro nem para comprar uma batadeira. Foi aí que ela disse 'deixa isso comigo'. Dois dias depois, ela apareceu com uma caixa na mão: ela me deu uma batadeira e me disse para eu pagar quando eu pudesse. Prometeu que me indicaria os clientes para que eu pudesse vender", assim relata.

A seguir, há dois trechos do livro de Dolabela, O Segredo de Luísa, que podem ser relacionados com a história da Cleusa:

Pesquisas mostram que os empreendedores têm sempre um modelo, alguém que os influencia. (O Segredo de Luísa, p.32)

Muitos negócios são iniciados por produtos ou serviços baseados em tecnologia e ideias desenvolvidas por empreendedores enquanto eles eram empregados de outros. (O Segredo de Luísa, p.72)

Ao relacionarmos os dois trechos acima do livro com a história da Cleusa, percebe-se que a empreendedora não tinha exemplos na família como Luísa porém, durante sua trajetória, encontrou pessoas que lhe ajudaram e incentivaram. Bem como, seu negócio iniciou quando ainda prestava serviço à Dona Rosa, caminho muito comum entre os empreendedores que iniciam em empresas e nestas que o desejo de empreender é despertado. Ou descobrem a necessidade de empreender por enfrentarem dificuldades em outras áreas da vida e entendem que para ser empreendedor não é necessário nascer com um "dom", e sim, estudos e capacidade de aprender são um ótimo início.

A partir da experiência de Cleusa com os bolos feitos e vendidos em casa, a primeira loja surgiu sem planejamento: com o valor de uma demissão e um empréstimo de seu irmão, em um pequeno espaço de 20 metros quadrados. Inicialmente, chamava "Sensações Doces". A empreendedora relata que aprendeu sozinha a administrar, todavia também teve dificuldades: "ficava sem dormir de preocupação, então eu aproveitava e trabalhava mais, eu morava com minha mãe, ela me dava dinheiro para pagar a conta de energia de casa, eu pagava a da loja para não atrasar".

Cleusa tinha uma boa estratégia, utilizou a concorrência como referência, realizou uma pesquisa a fim de verificar os preços e, aliada à oferta de produtos melhores, conseguia realizar as vendas. Ainda, teve a visão de duas oportunidades. A primeira foi a disponibilidade de ter bolos a pronta entrega (antes, era sempre necessário encomendar com aproximadamente 2 ou 3 dias de antecedência). A segunda foi a identificação da possibilidade de fatiar o bolo para comer no local, ou seja, cada pessoa poderia escolher o que preferia para consumir na hora.

Portanto, é possível perceber que Cleusa oferecia um "mix de produtos" a seus clientes, que eram surpreendidos e recebiam mais do que esperavam. Isto mostra, na prática, o que ocorre conforme descrito por Fernando Dolabela em seu livro:

Mas, olha, tanto na sua empresa como em qualquer empresa nascente, o dono assume muitas funções. Ele vai ter inúmeros chapéus. (O Segredo de Luísa, p.120)

As empresas são organizações sociais cuja função é oferecer valor positivo para as pessoas e para o ambiente, e não apenas encher o bolso do seu proprietário. (O Segredo de Luísa, p.134)

Um empreendedor habilidoso dá forma a uma oportunidade onde outros nada vêem, ou vêem muito cedo ou tarde demais. (O Segredo de Luísa, p.73)

Como consequência de muito esforço (a empreendedora relata que nos primeiros cinco anos de loja, ficou sem folga aos domingos), surgiu a oportunidade de expandir o negócio para o modelo de franquias. Um cliente assíduo, Roberto Neves, percebeu o potencial de crescimento e sugeriu a abertura de uma franquia.

A empreendedora não tinha conhecimento sobre o assunto, então foi estudar, entrou em contato com quem sabia, leu sobre e participou de cursos. Então, aceitou expandir seu negócio que

continuou tendo sucesso. Durante o crescimento da empresa, relata que teve um grande empecilho relacionado ao nome da marca: a Nestlé, uma marca multinacional estava indeferindo o pedido de registro da marca "Sensações" por violação de direitos autorais, pois a grande empresa tinha registrado um de seus chocolates com um nome muito semelhante, "Sensaço". Com isso, Cleusa teve que criar outro nome, foi quando surgiu a "Sodiê", a junção dos nomes de seus filhos (Sofia e Diego). Assim, teve que realizar a troca da identidade visual de todos os seus franqueados. Entretanto, atualmente conseguiu recuperar o prejuízo (e até superou) e é parceira da Nestlé, através da utilização de seus produtos.

Esta situação ilustra, mais uma vez na prática, o que Dolabela apresenta em seu livro sobre a capacidade de superar desafios do empreendedor: "O empreendedor aprende com os erros e fracassos, diante dos quais não se abate." E no trecho, "O empreendedor acredita que pode convencer as pessoas a realizar o sonho dele. Ele tem a capacidade de colocar o destino a seu favor, a certeza de fazer diferença no mundo."

Ao pesquisar sobre a empreendedora, assistir e ler relatos sobre sua vida, é possível identificar a determinação e a inconformidade com a sua realidade, assim como ela relata, "Eu buscava dentro de mim uma vida que eu não conhecia, mas eu sabia que existia em algum lugar". Ainda, sempre conta que seu maior sonho era poder dar uma vida confortável a sua mãe que também era boia-fria.

Importante ressaltar também que Cleusa aprecia muito a qualidade do produto e respeito ao consumidor. Realiza, portanto, o acompanhamento de suas franquias e chegou a fechar algumas por não manter o padrão de qualidade. Em um dos seus relatos, aconselha para os empreendedores acreditarem, não terem medo do desconhecido e nem se colocarem no papel de vítima. Como também, para terem coragem e que a dificuldade faz parte e faz crescer. Novamente, é possível relacionar os ensinamentos do livro "O Segredo de Luísa" com a vida empreendedora da Cleusa:

A empresa de classe mundial é consequência do aparecimento do consumidor global, com altíssimas exigências de qualidade e de adequação do produto/serviço às suas necessidades. (O Segredo de Luísa, p.111)

A crescente exigência dos clientes faz com que os produtos normalmente venham acompanhados de serviços, os quais, não raro, acabam constituindo o diferencial do produto, a vantagem comparativa dos fornecedores. (O Segredo de Luísa, p.160)

É um termo que implica uma 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. (O Segredo de Luísa, p.31)

Para o empreendedor, o ser é mais importante que o saber. A empresa é a materialização dos nossos sonhos. É a projeção da nossa imagem interior, do nosso íntimo, do nosso ser em sua forma total. (O Segredo de Luísa, p.61)

Percebe-se que a Cleusa aproveitou oportunidades e aprendeu a ser empreendedora, principalmente através de seus erros. Como também, percebeu a importância da valorização do cliente, de forma a identificar e apreciar a demanda do público, principalmente através da aceitação em transformar seu modelo de negócios em franquia.

A partir da leitura do livro pude identificar a distinção da metodologia de ensino do empreendedorismo em comparação ao método tradicional. Este é adotado na maioria das escolas até chegarmos nas mais tradicionais como a Universidade de São Paulo, sem necessariamente funcionar perfeitamente para todos. Pensando nisso, acredito que um dos principais aprendizados que tive foi entender que ninguém nasce empreendedor e sim nos tornamos através de estudo, prática e aprendendo com os erros.

Ainda, é possível concluir que a leitura do livro juntamente com o jogo de empresas, trouxe a visão de maior dinamicidade e também de que os conhecimentos teóricos ficaram menos compartimentalizados em comparação com outros ensinamentos de outras disciplinas. Sem dúvida a mescla das vivências, e com isso, o caminho de entendimento dos processos pela Luísa, se funde ao nosso próprio processo de aprendizado. Ou seja, Fernando Dolabela conseguiu transmitir de forma prática e interessante sua mensagem.

CAPÍTULO 5

A EDUCAÇÃO TRANSFORMANDO EXISTÊNCIAS

Anna Beatriz Rocha de Lima¹



Foto: Anna Beatriz (à esquerda) e Tabata Amaral (à direita).

Como visto ao longo da disciplina durante este semestre, o livro base estudado “O Segredo de Luísa”, contou a narrativa de uma moça que enfrentou uma série de desafios para colocar o seu sonho em prática. Entre estes desafios, não havia somente a parte burocrática para criar o seu próprio produto, mas também a cobrança da família, que depositara nela suas próprias projeções e queria que Luísa as acolhesse como se fossem dela mesma. Paralelamente à narrativa, o autor vai nos mostrando alguns pontos importantes que devem ser considerados por aqueles que buscam tirar um sonho do papel e se aventurar no mundo do empreendedorismo.

¹ Anna Beatriz é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

Diante do exposto, como case para ser relatado, consegui pensar em uma figura política que conheci há alguns anos através de um canal de entrevistas que acompanho na internet.

A história dessa pessoa começou, como ela mesma diz, um pouco antes dela nascer: a mãe de Tabata, em busca de melhores oportunidades de vida, saiu do interior do estado da Bahia e veio morar em São Paulo, um ambiente desafiador para qualquer pessoa e mais ainda para aquelas que não tem com quem contar. Sem apoio, acabou engravidando, perdeu o emprego que tinha, precisou sair da escola e passou um tempo desamparada. A mãe de Tabata conheceu um homem, um pouco antes da filha nascer, que assumiu a paternidade da criança, pois acreditava fielmente que estava no mundo para ampará-la.

O casal então foi morar na periferia da zona sul da cidade de São Paulo. O pai de Tabata trabalhava como cobrador de ônibus, enquanto a mãe, fazia pequenos serviços, entre eles, bordar. Como cresceu em um ambiente com restrições financeiras, Tabata começou a ajudar a mãe com os bordados na infância, mas também se interessava muito pelos estudos e não abria mão deles. No ensino fundamental, apesar da timidez, Tabata participou das Olimpíadas de Matemática, onde conquistou prêmios, e futuramente veio a ganhar uma bolsa de estudos em um colégio particular para estudar o ensino médio.

No ensino médio, Tabata se deparou pela primeira vez com uma realidade completamente diferente da dela (as pessoas tinham sonhos, algo que ela nunca havia sequer cogitado em ter) e, com isso, veio a sensação de não pertencimento a aquele novo ambiente. Embora tivesse muito receio do que as pessoas fossem pensar dela, continuou se dedicando aos estudos, principalmente a eventos como Olimpíadas, o que permitiu superar um pouco a timidez e fazer algumas amizades, melhorando um pouco a questão de sentir-se deslocada.

Tabata foi para diversos mundiais representando o Brasil e relata que sentia o peso dessa experiência: além de ter que carregar o peso de ser oriunda de periferia em um ambiente onde ninguém mais era, também convivia com diversas “piadas” por ser mulher: “Apesar de gostar de ciência, queria provar que eu era feminina e, apesar de ser mulher, queria provar que eu também gostava de ciência”.

Os resultados positivos do próprio esforço em um mar de dificuldades foi criando sonhos em Tabata, coisa que ela não tinha

antes justamente por não ter referências em sua vida pessoal. Surgiu então a vontade de ir fazer faculdade nos Estados Unidos - um sonho que para ela parecia muito mais perto do impossível. Conta que, neste momento, surgiram diversas pessoas na vida dela para ajudá-la, desde pagar o almoço quando ela ia para a escola com fome, até pagar as inscrições das faculdades que ela estava tentando. Relata que neste momento não tinha tanta confiança em si mesma, logo, optou por um plano B: começou a estudar física na USP e a trabalhar para ajudar em casa.

Algum tempo depois, veio uma grande notícia: a aprovação em Harvard. Tabata ficou extremamente feliz, mas ainda não acreditava que aquilo era para ela, foi quando o pai a encorajou para que ela não desistisse desse sonho. Infelizmente, pouco tempo depois, seu pai veio a óbito de modo repentino. Ela viu toda essa situação como um aviso de que "aquilo não era para ela". Disse não para todas as faculdades que passou nos Estados Unidos, saiu da USP e continuou apenas trabalhando para ajudar em casa.

De repente, uma série de amigos e familiares ao redor de Tabata começaram a tentar fazê-la mudar de ideia: "você vai carregar nas suas costas o peso de uma pessoa da periferia que passou, mas não foi para Harvard?", foi quando decidiu ir estudar fora.

Nos Estados Unidos, cursando astrofísica, Tabata sentiu um choque de realidade muito grande e, algo dentro dela, não estava fazendo sentido, apesar de estar onde tinha sonhado. Foi então que Tabata participou de uma aula sobre ciência política, viu muito da própria realidade ali e decidiu mudar um pouco a própria rota. Saiu dos Estados Unidos e voltou para o Brasil, onde estava decidida a trabalhar com educação.

Ingressou no curso de ciência política e aproveitou para conhecer mais o mundo da educação. Durante todo o período de graduação, Tabata nunca se permitiu aproveitar certos prazeres (como por exemplo festas universitárias, shows, etc.) justamente por ter muito enraizado dentro de si que esse tipo de coisa não era para ela, já que precisava estar sempre estudando e trabalhando. Mas, algo diferente aconteceu: no final da graduação, durante uma conferência no exterior, Tabata viveu um episódio onde quase morreu afogada. Isto a fez pensar que ao viver sempre se cobrando para ser responsável, ela deixou muitas coisas simples, porém igualmente importantes, de lado. Foi quando passou por uma grande transformação interna e, finalmente, conseguiu entender que muitas limitações que foram impostas devido a sua origem humilde, tinham deixado ela mesma de lado. Ao perceber

isso, ela começou a curtir mais a vida (“as maiores barreiras estão dentro de nós e, se não lutarmos contra elas, não seremos melhores do que as pessoas que nos fizeram acreditar nessas barreiras”).

Atualmente, Tabata Cláudia Amaral de Pontes é uma politóloga, astrofísica, deputada federal e ativista pela educação brasileira e, para mim, um grande exemplo de como a educação pode transformar a vida de alguém, apesar das dificuldades.

Na história de Tabata, podemos estabelecer diversos paralelos com a estória de Luísa como, por exemplo, a importância de ter alguém que forneça suporte, principalmente emocional (para Luísa, esse alguém era a madrinha que também era empreendedora, enquanto para Tabata foi principalmente o próprio pai). Alguém que forneça suporte para que o sonho saia do papel (para Luísa, esse alguém é o professor Pedro que a auxiliava a correr atrás de conhecimento; enquanto para Tabata, as diversas pessoas que a auxiliaram para que ela conseguisse continuar os estudos). A existência de um sonho que pode parecer, mas não é, impossível (Luísa queria fazer a melhor goiabada de todas, Tabata queria fazer algo pela educação brasileira). As dificuldades encontradas do ponto de vista emocional (em Luísa a família não apoiava; para Tabata a perda do pai em um momento muito decisivo) e financeiro (Luísa era desacreditada pois a odontologia era algo que era mais garantido do que o doce; Tabata vinha de origem humilde com poucos recursos financeiros). A força para se manter firme mesmo quando recebe os “nãos” no meio do caminho (Luísa, no começo, não tinha o dinheiro necessário para dar vida ao negócio e teve que recorrer a pedir ajuda de outras pessoas que já estavam no mercado; Tabata provou diversas dificuldades em cada etapa escolar, mas procurou sempre focar no que realmente acreditava), entre outros fatores.

Com relação aos temas mais técnicos abordados no livro, embora Tabata não esteja diretamente no mercado empreendedor, para transformar a educação através da política também foi necessária uma postura empreendedora para aprender mais sobre as estruturas já existentes, se aperfeiçoar no tema, participar, estudar, etc. da mesma forma que Luísa teve que estudar muito bem a estrutura de mercado e um plano de negócios antes de levar o sonho da goiabada cascão adiante.

Com relação à leitura do livro base para esta disciplina, achei interessante o modo como ele foi escrito, onde a estória é contada paralelamente a itens muito densos, o que faz com que estes possam ser melhor compreendidos. Por exemplo, no capítulo da

construção do plano de negócios, há um destrinchamento aprofundado de cada item, que é explicado passo a passo. A narrativa torna o conteúdo mais orgânico para quem nunca teve contato com conceitos do mundo do empreendedorismo de modo intenso. O único ponto que acredito que poderia ter sido melhor pensado seria no tempo de leitura que é dado para os capítulos: basicamente, foi exigida a leitura de 2 capítulos por semana, que se condensou na primeira parte da disciplina. Acredito que se fosse passado 1 capítulo de leitura a cada 2 semanas, intercalando com o jogo de empresas, talvez pudéssemos ler com mais calma e raciocinar/digerir melhor todo o conteúdo, para que pudesse inclusive ser melhor aplicado no jogo de empresas.

Com relação ao meu aprendizado na disciplina, somando a leitura do livro base com as atividades desenvolvidas durante o jogo de empresas, consigo concluir que empreender é algo difícil, porém não é impossível. Para empreender, a pessoa não necessariamente precisa ter nascido em um meio já empresarial, não precisa ser uma pessoa do "mundo dos negócios", criar algo completamente inovador e do zero. Às vezes, só repensar uma ideia já existente procurando aprimorá-la, já é empreender! A pessoa precisa basicamente de duas coisas fundamentais: (1) a força de vontade pra correr atrás pois, as dificuldades são muitas, muitos "nãos" virão, principalmente de pessoas que acreditamos que deveriam nos apoiar, muitos estudos são necessários antes de colocar a ideia em prática, não ter medo de sair da zona de conforto e arriscar, a necessidade de estudar muito antes de dar os primeiros passos e (2) alguém que apoie, seja uma pessoa da família ou não, mas uma pessoa que está ali para dar um suporte, seja este emocional ou técnico, principalmente nos momentos de maior dificuldade, que tenha uma garra que te inspire a continuar correndo atrás dos teus objetivos.

Com relação a uma autoavaliação, acredito que o propósito da disciplina basicamente foi pautado em dois pilares principais (1) desmistificar a ideia de que empreender é um bicho de sete cabeças e que somente pessoas que nasceram com um "dom" podem fazê-lo; e (2) empreender não necessariamente é uma receita de bolo que só existe uma forma de ser feita que se não for seguida dá errado. Na prática, o modo como o empreendedorismo funciona é extremamente fluido e dinâmico e vai variar de acordo com a ideia e as pessoas envolvidas no

projeto - claro que as partes burocráticas realmente existem, mas elas não são engessadas da mesma forma para todos.

Confesso que no início do semestre acreditei que esta seria mais uma das disciplinas da graduação cheias de “manuais de instrução”, cheias de legislações e vocabulário técnico, que possuem pouco aprendizado prático para o estudante e que não nos fazem aprender. Porém me surpreendi de forma extremamente positiva ao longo dos meses, fazendo-me ver o empreendedorismo com outros olhos e como algo que realmente acrescentou na minha vida pessoal e, acredito, que será de extrema importância na vida profissional também.

CAPÍTULO 6

RESILIÊNCIA PARA A REALIZAÇÃO DOS SONHOS

Bruna Maria Sarri¹



Foto: Bruna e seu pai.

O livro “O segredo de Luísa” começa definindo o empreendedor como alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade. Vendo por esse ponto de vista, todos nascemos empreendedores, mas o contexto em que estamos inseridos, exemplos familiares, economia e diversos outros fatores levam uma pessoa a desenvolver esse empreendedorismo ou não. Dessa forma, irei contar a

¹ Bruna é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

história do meu pai, que apesar de não vir de uma família de empreendedores, superou as dificuldades e se tornou um empreendedor em um meio que nunca imaginou estar.

Sua jornada começou cedo, aos 8 anos de idade, quando passou a trabalhar com a família em fazendas produtoras de café no estado do Paraná. Sendo o mais velho dos cinco filhos, teve que amadurecer muito cedo para conseguir trabalhar, estudar, cuidar dos irmãos mais novos, caçar para trazer comida para a mesa e ajudar seus pais. Por muito tempo, ele continuou dessa forma, acostumado com a vida na lavoura e sem sonhar com um futuro diferente dos seus parentes, cuja maioria apenas fazia o trabalho que lhes era atribuído nas fazendas da região, sem ter grandes ambições.

Entretanto, aos 14 anos a curiosidade começou a despertar seu espírito empreendedor. Desenvolveu interesse pelas máquinas da fazenda e começou a ficar mais próximo dos funcionários que consertavam as mesmas, perguntando, aprendendo, desmontando e montando-as novamente, desejando cada vez mais entendê-las.

Em pouco tempo, desenvolveu habilidades surpreendentes com as colheitadeiras e tratores, crescendo seu interesse por explorar mais veículos. Assim, logo que se formou no ensino médio, se mudou de Arapongas-PR para Valinhos-SP, a cidade onde moravam alguns primos mais velhos e que poderia oferecer mais oportunidades do que o seu local de origem.

Essa foi a primeira vez que empreendeu, que se arriscou por não estar mais satisfeito com sua realidade e decidiu buscar seus sonhos em outro Estado. Isso exemplifica bem o trecho do livro que diz

o empreendedor é um insatisfeito que transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros... prefere seguir caminhos não percorridos, que define a partir do indefinido. (O Segredo de Luísa, p.31)

Naquele momento, ele não tinha certeza sobre nada. Não sabia se ia conseguir se adaptar à cidade desconhecida, se faria amigos, se conseguiria um emprego, se conseguiria estudar e se iria se adaptar a ter sua família tão distante, que apesar de apoiar sua decisão, ainda precisava de seu apoio emocional e financeiro. Em meio a tantas incertezas, decidiu focar na única certeza que tinha, a de que queria seguir seu sonho.

No primeiro mês, ele conseguiu um emprego em uma oficina mecânica que trabalhava com caminhões. Como ele não tinha onde ficar, o dono da oficina ofereceu o quarto de ferramentas para ele dormir e ali ele se instalou, com um colchão, uma mala pequena e determinação.

Aos poucos, por sua curiosidade e simpatia com os funcionários, meu pai foi ganhando a confiança dos mesmos e aprendendo coisas novas, além de discutir sobre o que já conhecia. Ali, havia um esboço do que chamamos de “ambiente favorável ao desenvolvimento empreendedor”, uma oficina mecânica que não prescindia de elevadas doses de democracia e onde havia cooperação (e não somente competição) apesar de ainda haver uma hierarquia bem definida na relação patrão/funcionários.

Nesse local ele aprendeu a trabalhar bem com caminhões e se tornou um dos melhores soldadores da oficina. Era minucioso em seu trabalho, detalhista e talvez um pouco perfeccionista também, mas isso o ajudava a conquistar mais clientes para o negócio.

Após cerca de 10 árduos anos se aperfeiçoando naquela oficina, seu inconformismo voltou a crescer. Não tinha mais perspectiva de futuro naquele local de trabalho e, apesar dos trabalhadores terem novas ideias e novas formas de fazer as coisas, o patrão havia passado a se preocupar exclusivamente com o lucro e não com qualidade e inovação, não oferecendo salários justos para os funcionários que trabalhavam horas extras sem receber remuneração.

Somado a isso, meu avô havia falecido e nada mais prendia meu pai à possibilidade de voltar para a fazenda. Sua mãe estava vindo morar em Valinhos, assim como alguns de seus irmãos, então o único caminho era seguir adiante. Com isso em mente, ele se demitiu e foi trabalhar para o amigo Vitor, que tinha uma oficina mecânica que reformava carros.

Enquanto trabalhava com esse amigo, graduado em engenharia aeronáutica, viu a necessidade de desenvolver mais sua base teórica e começou a conciliar o trabalho com cursos noturnos profissionalizantes de funilaria, desenho técnico e matemática aplicada. Foi a primeira vez que ele pode estudar algo que gostava, já que nunca teve a oportunidade de ir para uma faculdade e de se tornar um engenheiro mecânico graduado.

Apesar de ter sido difícil conciliar tudo, seus horizontes se abriram e ele e o amigo passaram a, além de reformar carros, construí-los, baseando suas ideias em máquinas e materiais que já conheciam e o que observavam que eram tendências e poderiam gerar lucro. Logo, Vitor vendo potencial no meu pai, decidiu propor uma sociedade e começaram a gerir a oficina juntos, com uma participação de lucros de 60% e 40%, respectivamente.

Apesar do trabalho ser divertido, possibilitar exercitar a criatividade e apresentar um diferencial, ainda não era uma ideia boa o suficiente para ser um negócio de sucesso naquela cidade. Os lucros eram inconstantes, alguns carros davam prejuízo e com uma família para sustentar, meu pai não se sentia motivado a continuar no meio, precisava de algo mais sólido.

Como o empreendedor sempre quer realizar seus próprios sonhos, voltou a sonhar e propôs para o sócio fundarem uma empresa diferente daquela, uma empresa em uma área que tinha mais conhecimento e via uma oportunidade de mercado, com um vislumbre do seu passado: uma oficina mecânica de caminhões.

Apesar de seu novo sonho, sabia que não seria fácil e precisaria de ajuda, então decidiu contatar um de seus

irmãos mais novos, chamado Marcos, que havia acabado de sair do antigo emprego (trabalhava na primeira oficina que meu pai trabalhou) para ser um dos sócios também. Ele aceitou e os três sócios começaram a juntar tudo que precisavam para abrir a empresa: um local, um empréstimo, tecnologia, maquinário, um plano de negócios e os funcionários, que em grande maioria já haviam trabalhado com o meu pai em outros locais e confiavam no serviço que ele oferecia. Assim nasceu a V.V.M Truck.

Como muitos empreendedores, meu pai acreditava na "falácia da ratoeira", ou seja, se ele tivesse o melhor serviço, os clientes viriam de outros estados para trazerem seus caminhões em sua oficina. No entanto, rapidamente essa crença caiu por terra e ele percebeu que precisava conhecer tudo que a empresa necessita, a fundo: a tecnologia, o conhecimento profundo do negócio, dos clientes (principalmente os da cidade), dos fornecedores, das tendências, da concorrência e de como ele podia gerar melhoras a longo prazo.

Em meses ele conseguiu implantar esses conceitos, mas a gerência, administração financeira e o caixa demoraram a ser bem administrados. Isso é uma coisa comum de ocorrer em pequenas empresas que acabaram de ser criadas, principalmente devido a capacidade de delegação ser normalmente inexistente, ou seja, o empreendedor e seus sócios fazem tudo, e com a empresa do meu pai não foi diferente.

Por sua falta de experiência em contabilidade e por estar sobrecarregado ensinando os funcionários, ele confiava ao sócio Vitor a realização dessas tarefas, e quando este abandonou o negócio, meu pai e meu tio Marcos se perderam nos pagamentos e contas e se endividaram.

A recuperação da estabilidade financeira da empresa só veio após contratarem gerentes financeiros, que conseguiram organizar as contas e ajudá-los a gerir melhor a empresa, até que meu tio pudesse assumir o cargo administrativo, já que meu pai preferia a parte prática do

trabalho, onde podia exercitar melhor sua criatividade e liderança.

Vendo essa trajetória percorrida pelo meu pai, é possível perceber que ele detém diversas características de um empreendedor de sucesso, como:

- A perseverança: nunca desistiu de seus sonhos, por mais dificuldades que surgissem;
- Sempre soube buscar, utilizar e controlar recursos;
- Sempre teve um alto comprometimento, tanto com a empresa, quanto com a família e os funcionários;
- Tem grande energia e é um trabalhador incansável, sempre saindo para o trabalho às 6h30 e retornando das 19h em diante;
- Sabe fixar metas e atingi-las, lutando contra os padrões impostos, como o fato de alguém sem ensino superior fundar uma empresa bem-sucedida;
- Descobre nichos de mercado;
- Tem a capacidade de ocupar espaços não ocupados por outros no mercado, já que oferece um serviço com maior qualidade do que os outros disponíveis na região;
- Mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios, já que além de consertar caminhões, passou a fazer modificações dos mesmos, serviços de funilaria, design e até mesmo a criar produtos e serviços inéditos no meio;
- É, claramente, um líder, que inspira os empregados e cuida deles, oferecendo o tratamento que gostaria de ter recebido quando jovem.

Já faz 18 anos que a V.V.M Truck foi criada e continuo vendo meu pai como um empreendedor, em sua empresa e em sua vida, além de ser uma inspiração pessoal para que eu exerça meu lado empreendedor.

Sua empresa trouxe oportunidade de emprego para muitas pessoas, avanços nas tecnologias utilizadas em caminhões, mais segurança para os caminhoneiros que utilizam seus serviços, desenvolvimento econômico para a cidade, independência financeira e um estilo de vida mais

confortável para ele e sua família, além de um ambiente para desenvolver ainda mais sua liderança e seus sonhos.

Me orgulho cada dia mais e vejo como é importante estudar empreendedorismo e aplicá-lo em nossa vida e decisões, seja para nos tornarmos empreendedores que criam empresas ou que modificam o meio onde vivem através de seus sonhos.

Hoje, já tenho mais um exemplo de empreendedorismo dentro da família: minha irmã, que acabou de fundar sua empresa de turismo, a Wind Tour, mas isso é uma estória para outra hora.

Gostei muito de ter lido o livro base da disciplina, principalmente por ele ir apresentando conceitos teóricos sobre o empreendedorismo a partir de uma narrativa que exemplifica a jornada que um empreendedor, no caso a Luísa, enfrenta até conseguir montar seu negócio e realizar seu sonho.

Através dele consegui entender o que é o empreendedorismo; o que é necessário para se tornar um empreendedor de sucesso; que muitas vezes podemos aprender com os erros e nos reerguer mais fortes (não apenas lamentar); como fazer um plano de negócio; o que é preciso para montar uma empresa e verificar sua viabilidade; aprendi que a perseverança é fundamental para o empreendedor; como fazer negociações; como estruturar uma estratégia de marketing que funcione; como definir estratégias de preço para que o produto venda; quais transformações o empreendedorismo pode trazer; como se preparar para apresentar suas ideias, entre diversos outros conceitos importantes que com certeza irei levar para a vida e aplicar, principalmente se desejar abrir uma clínica veterinária ou uma empresa especializada em serviços veterinários no futuro.

O que mais achei interessante é ver que já apliquei práticas empreendedoras em diversos momentos da minha vida e nem percebi, como quando comecei a vender pulseiras no ensino fundamental, depois cachecóis no

ensino médio e na faculdade palha italiana, buscando sempre um pouco de independência financeira.

Vejo hoje, depois de ler o livro, que nenhuma dessas empreitadas foram para frente pois eu tinha o produto e talvez uma noção de custos e lucro, mas faltava todo o resto.

Pelo menos consegui tirar alguns aprendizados dos meus fracassos, pois como o livro cita: “fracasso não é não conseguir realizar os sonhos, mas desistir de realizá-los” (O Segredo de Luísa, p.42), então se persistir e tiver as ferramentas adequadas posso alcançar meus sonhos futuramente.

CAPÍTULO 7

PERSEVERANÇA ACIMA DE TUDO

Camila Gomes dos Santos¹



Foto: Camila (à direita) e sua mãe (à esquerda).

¹ Camila é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

“Mulher, negra, periférica na USP” essas palavras que escutei de minha mãe após ingressar na faculdade. Gostaria de me apresentar a vocês, meu nome é Camila Gomes, tenho 24 anos e vou contar sobre a minha jornada na universidade pública e como isso modificou minha visão de mundo.

Venho de uma família relativamente pequena, possuo um irmão mais velho, Arthur Gomes, meu pai, Paulo Cesar e minha mãe, Mariana Gomes. Dentre essas pessoas acredito que minha mãe possui uma visão de mundo diferente, com uma alma empreendedora.

Como comentado, não existe somente o empreendedor empresarial, visto que o empreendedor é um indivíduo insatisfeito que transforma seu entorno em descobertas, independentemente da atividade exercida. Esse exemplo materno, forte, ativo e com senso de mudança que estimula as pessoas ao seu redor era o modelo que eu recebia de minha mãe. Mariana tinha como objetivo modificar o ambiente e as pessoas ao seu redor, para extrair o melhor e estimular um desenvolvimento mútuo que me motiva a acreditar no meu potencial para alcançar meus objetivos.

Estudei a vida toda em escola pública e algo me fazia sentir limitada, mesmo sendo uma das melhores alunas da sala. Parecia que aquele lugar não me estimulava de verdade ou proporcionava um sentimento de crescimento constante. Isto reflete a necessidade de um ambiente favorável para estímulo do empreendedor. Na região da periferia, na maioria das vezes, o empreendimento é por necessidade e as pessoas possuem pouca ou nenhuma instrução, o que pode levar à falência do empreendimento.

Outra forma de ingresso no mercado de trabalho da população dessa região é a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) em empresas que estimulam e/ou pouco valorizam seus funcionários, sem uma projeção de crescimento e com uma substituição constante da mão de obra. Esta situação se contrapõe ao conceito de criar um ambiente empreendedor para seus funcionários, de forma que os mesmos criem uma visão global do negócio, escutem o cliente e inovem.

Ao terminar o ensino médio, em 2014, prestei ENEM (Exame Nacional do Ensino Médio) e só de imaginar que estudei durante anos e tudo aquilo que aprendi era insuficiente para entrar na faculdade, era desesperador. Com o objetivo de passar na faculdade pública decidi entrar em um curso pré-vestibular.

Ao todo foram três tentativas de prestar o vestibular: logo após o término do ensino médio; em 2015, após meu primeiro ano de cursinho; e em 2016, após estudar em casa conciliando com o trabalho em uma empresa de telemarketing.

Enfim, em 2017, passei na USP (Universidade de São Paulo) através do SISU (Sistema de Seleção Unificada) para cursar Medicina Veterinária na FZEA (Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos).

Mesmo com a dedicação para a aprovação, ingressar na faculdade pública parecia algo utópico devido as circunstâncias, mas comecei a trabalhar cada vez mais em cima das minhas dificuldades até conquistar esse objetivo.

Percebe-se, aqui, uma das características destacadas em empreendedores, considerar o fracasso um resultado que pode ser uma ponte para o aprendizado, além de qualidades como perseverança, uma grande energia e estabelecimento de metas.

A faculdade me mostrou um mundo novo, mas também uma realidade que já conhecia, a desigualdade social. Mesmo recebendo suporte da faculdade através da PAPFE (Programas de Apoio à Permanência e Formação Estudantil) e/ou PUB (Programa Unificado de Bolsas), os valores não eram suficientes, afinal existem custos com a manutenção na cidade (casa, alimentação e transporte), livros, jaleco, pijama cirúrgico, palestras, cursos, workshop etc.

Diante dessa situação, resolvi desenvolver alguma atividade para complementar a renda. Iniciei com doces, mas como existiam outras pessoas vendendo simultaneamente, precisei procurar algo diferente que alguém não estivesse trabalhando no momento. Por fim, escolhi vender tortas de limão, com base em uma receita

que aprendi com minha mãe que era muito elogiada por amigos e familiares.

Após definir o produto, cotei todos os itens necessários e defini o preço de venda. Elaborei também uma arte de divulgação e encaminhava em momentos estratégicos, a exemplo do intervalo de aula e almoço, períodos em que as pessoas tenderiam a estar mais conectadas ao WhatsApp e ou com maior vontade de consumir o produto. A partir desse momento, percebi que levava um certo jeito, mas que ainda era muito inexperiente.

Com o tempo mudei também o produto e decidi vender pavê de leite ninho e, para iniciar, fiz o mesmo processo da primeira atividade. Depois de um tempo, percebi que era difícil manter um padrão perfeito com os doces, o armazenamento era complicado, pois os produtos tendiam a estragar quando não vendidos rapidamente, além de dispender um tempo elevado.

Em razão disso, parei com as vendas e comecei a pensar em outro meio de angariar recursos. Olhando para a personalidade dos alunos da FZEA, cuja maioria tinha uma certa tendência a comprar itens personalizados, decidi arriscar. Por que não revender um produto personalizado? O item escolhido foi *bottons*, confesso que estava com receio, mas o retorno foi maior do que imaginava.

Os estudantes gostaram muito e recebi pedidos até de alunos da pós-graduação, agremiações, moradores de Pirassununga, da minha cidade e familiares. Assim como qualquer negócio, comecei a enfrentar algumas dificuldades como dinâmica de entrega, prazos, número de pedidos, mas buscava sempre me adaptar e elaborar alternativas para cada um dos problemas.

De uma ideia para outra, percebia que a minha experiência se modificava, comecei a me envolver mais em assuntos e/ou atividades ligadas ao empreendedorismo.

As atividades das quais participava na graduação como bolsa de estudos, bateria universitária, grupo de estudos, empresa júnior e o projeto "Eu empreendo" do

GEMA (Grupo de Empreendedorismo no Agronegócio da FZEA), me auxiliaram muito nessa jornada.

O GEMA e a Empresa Júnior me colocaram frente a frente com outros empreendimentos e, mesmo que não estivesse envolvida nessas atividades, buscava soluções para os problemas que eram apresentados,

Esse exercício proporcionou uma assimilação da experiência de terceiros, buscando uma constante adaptação à realidade. Em cada uma das atividades que desenvolvi, busquei assumir cargos ou atividades de maior responsabilidade e a vontade de motivar os membros, para que o grupo se direcionasse para um objetivo, era elevada, o que demonstrou a necessidade de um melhor conhecimento sobre gestão de pessoas. Identifica-se aqui a internalidade.

Além do conhecimento e desenvolvimento que essas atividades me proporcionaram, busquei outras fontes de forma autônoma em plataformas gratuitas como SEBRAE e Fundação Bradesco. Fechando um ciclo de três níveis de relações primária, secundária e terciária, ou seja, ampliando os estímulos para a questão empreendedora. Além disso, foi perceptível a busca por relações que oferecessem suporte às atividades e aprendizagem com os colegas.

Ao longo do tempo, percebi também um sentimento diferente, não só um “espírito empreendedor” sendo alimentado, mas um sentimento de mudança em cada local que passava. Diversos questionamentos passavam em minha mente, em cada uma das funções que exercia pois, basicamente, a necessidade era de resolver problemas e inovar o aprimoramento constantemente.

Em cada ocupação procurava realizar algo inovador, buscar soluções para um problema, aprender com as pessoas a minha volta e desenvolve-las. Isso me alimentava, visto que não só me transformava como modificava as pessoas e o ambiente ao meu redor, com isso poderíamos seguir para novos desafios.

No final de 2019, observando novamente os hábitos dos alunos, percebi outro local que poderia atuar mudando de

um produto para um serviço (uma autoanálise do ambiente favorecendo a detecção de oportunidades).

Os discentes possuíam dificuldades em ferramentas como Excel, Word, PowerPoint, programas de edição de foto, vídeo e organização, itens que eram igualmente utilizados em agremiações e disciplinas.

Resolvi então investir um tempo e aplicar o aprendizado adquirido no novo empreendimento, ministrar aulas de informática. Para tal atividade investi um tempo de planejamento maior e diferenciado, apesar do aprendizado adquirido era uma atuação muito diferente do que já havia realizado.

Elaborei um logotipo, um portfólio, a dinâmica das aulas, conversei com certos grupos para parcerias, analisei pequenas e grandes empresas que atuavam na área sendo que o mais difícil foi estabelecer o preço. Aqui, ressalta-se o processo de formação da visão de todo o trabalho para o desenvolvimento da ideia, adaptações necessárias, acompanhamento do resultado até se obter uma visão central. Infelizmente, quando ia realizar o primeiro grande evento, surgiu a pandemia modificando todo meu planejamento.

Durante todo esse período de planejamento do novo empreendimento, a opinião de meus amigos mais próximos e dos familiares foi crucial para que pensasse em pontos positivos e negativos do projeto, adaptando a iniciativa para atingir os clientes potenciais do meu negócio. Ressaltando a importância de discutir a ideia para que fosse analisada e criticada, principalmente por não ser algo inovador, no sentido que existem empresas e profissionais especializados para tal processo.

Percebi que apesar da necessidade de complementação da renda, o feedback positivo e ser indicada e procurada por meus amigos e familiares, gerava um sentimento gratificante, me levando a acreditar que estava no caminho certo. O sentimento de sucesso do próprio empreendedor, pode ser identificado aqui, levando a autorrealização.

Apesar de não ser uma ideia inovadora, existiam pontos diferenciais como a questão de ter uma aula aplicada à uma dificuldade específica do cliente e poder tirar dúvidas, aulas teóricas praticadas com acompanhamento durante a realização da atividade, formas de pagamento flexibilizadas e aulas com um tutor próximo à realidade do estudante, facilitando os exemplos e aplicabilidade. A preocupação com a experiência do cliente também é importante para as adaptações do negócio.

Desde o início da pandemia até hoje muita coisa mudou. Foi necessário paralisar as atividades para organizar questões pessoais e também do próprio negócio. Vejo então que novas oportunidades estão por vir e posso utilizar o conhecimento adquirido nessa jornada.

Só os que se arriscam a ir longe demais são capazes de descobrir o quão longe se pode ir - T.S.Eliot.

O livro possui uma narrativa diferenciada da maioria dos livros que já tive a oportunidade de ler. Intercalar a história de Luísa com conceitos de empreendedorismo torna a narrativa mais emocionante e você tende a se conectar tanto com a personagem quanto com as definições apresentadas, comparando o seu próprio perfil e experiências.

As informações contidas no livro foram valiosas para enxergar a palavra “empreendedorismo” por uma perspectiva diferente. Confesso que algumas definições aparentam ser fantasiosas, mas a abordagem é estimulante o que faz o leitor acreditar nas possibilidades apresentadas.

Em relação ao meu aprendizado, o livro contribuiu para melhor compreensão dos termos até mesmo os já conhecidos, tive a oportunidade de ter outra visão como a questão de “compartilhar a ideia”. Antes da leitura, possuía um certo receio em contar para as pessoas, não por medo de perder a ideia, mas por insegurança, ou seja, medo que o outro pensasse que não tinha confiança o suficiente para acreditar na minha própria opinião.

O livro enfatiza muito a questão do planejamento, da necessidade de conhecer seu empreendimento como um todo e não só o produto ou serviço, mas a experiência do cliente. Em cada capítulo é perceptível o quanto a protagonista evoluiu e teve que vencer diversas barreiras para alavancar seu empreendimento, foram necessários muito estudo e dedicação.

Assim como relatado no livro, o empreendedor é alguém sonhador que busca um desenvolvimento constante para atingir suas metas e objetivos, acredito que possuo essas características o que me fizeram continuar na graduação apesar das circunstâncias. Afinal, meu grande sonho é ser Médica Veterinária especialista em Cirurgia de Pequenos Animais e tenho que me adaptar às adversidades para tornar esse sonho realidade.

CAPÍTULO 8

SOBRE FLORES E MARIAS

Daniela Marques Segatello¹



Foto: Maria de Lourdes (à esquerda) e Daniela (à direita).

Vou relatar o case da Maria's Floricultura, localizada no município de Hortolândia/SP, fundada e desenvolvida pela empresária Maria de Lourdes Bueno de Almeida, atuante no mercado desde 2007 até hoje.

Pesquisas mostram que os empreendedores têm sempre um modelo, alguém que os influencia. (O Segredo de Luísa, p.32)

¹ Daniela é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

Maria de Lourdes, diferentemente de Luísa que não possuía família com tradição de negócios, vem de uma família com inúmeros empreendedores. Associado a isso, outro nível de relações que influencia o início de sua história no ramo empresarial atual, se dá por experiências adquiridas no seu primeiro emprego, aos 12 anos, em uma floricultura no Município de Mogi Guaçu, onde trabalhou por diversos anos. Segundo Filion (1991), famílias de empreendedores têm maior chance de gerar novos empreendedores e que os empreendedores de sucesso quase sempre têm um modelo, alguém que admiram e imitam. Com Maria de Lourdes, não foi diferente.

Hoje, tinha clara percepção dos caminhos que percorrera. Influenciada principalmente por Fernanda, a quem admirava profundamente, Luísa, desde criança, cogitara em ter o seu próprio negócio. (O Segredo de Luísa, p.159)

Muitos negócios são iniciados por produtos ou serviços baseados em tecnologia e ideias desenvolvidas por empreendedores enquanto eles eram empregados de outros. (O Segredo de Luísa, p.72)

Neste emprego, Dona Maria, sua contratante, ensinou a Maria de Lourdes não apenas a montagem dos arranjos, buquês de noivas, decorações, pacotes de assinaturas de flores para empresas e residências. Também fez as devidas orientações de como gerenciar financeira e administrativamente a floricultura, dando paulatinamente maior autonomia e liderança para que, sozinha, desempenhasse funções-chaves em todos os setores da loja. Foi o início da formação da visão de empreendedora, lida com clientes, conduta no comércio, negociações e afins. Além disso, Dona Maria também compartilhava conhecimento teórico, pois realizava cursos de renome internacional, ministrados em Holambra, e passava para Maria de Lourdes que acabava utilizando esses conhecimentos e aprimorando os produtos e técnicas.

O empreendedor aprende em clima de emoção e é capaz de assimilar a experiência de terceiros. O hábito de Luísa tentar colocar-se no lugar do outro é um exercício importante para vivenciar histórias de outras pessoas, algumas vezes aplicando padrões conhecidos em contextos novos. (O Segredo de Luísa, p.38)

As empresas são organizações sociais cuja função é oferecer valor positivo para as pessoas e para o ambiente, e não apenas encher o bolso do seu proprietário. (O Segredo de Luísa, p.134)

E assim como Luísa, cuja lida atrás do balcão do Sereia Azul trazia a ela gratificações como gostar especificamente de atender as pessoas e ver o dinheiro entrando no caixa, Maria começaria a imaginar um negócio, com base na sua vivência. Após aprender a técnica de confecção dos produtos e serviços, Maria de Lourdes começou a sentir muito prazer em fazer os arranjos e buquês para casamentos e noivas. Com isso, foi criando uma intimidade com a técnica e descobriu que gostava da interação com os clientes, estar em contato direto com as pessoas, levando alegria com seus produtos. E assim, com este emprego, começou a ter certeza do que queria: algum dia criar sua própria floricultura, que teria o mesmo nome daquela que foi sua inspiração.

É um termo que implica uma 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. (O Segredo de Luísa, p.31)

Ao longo de sua história, Maria de Lourdes fez parte do centro cívico, comissão de organização de formatura e sempre demonstrou vontade de organizar e fazer as coisas do próprio jeito. Se diferenciava dos demais por sempre ir atrás dos seus caminhos sem depender de outras pessoas. Citando algumas características principais dos empreendedores destacadas nas pesquisas de Timmons

(1994) e Homaday (1982), Maria de Lourdes destaca-se pela capacidade da iniciativa, autoconfiança, otimismo e necessidade de realização. A fundação da loja vai ocorrer em um momento de insatisfação em que buscava qualidade de vida, desempenhando uma atividade que permitisse bem-estar e saúde física e, ainda, se localizasse próximo de sua casa, possibilitando a manutenção da sua vida de mãe e esposa.

Com isso, anos depois de sair do seu emprego na floricultura, mudar de cidade, construir sua família e exercer inúmeras outras profissões, dentre estas uma na área de contabilidade e outras em vendas, a ideia de seu próprio negócio aparecia novamente em sua vida. Dessa vez, embasada por todas as suas experiências prévias e com apoio familiar do seu marido, também empreendedor. Ademais, Maria de Lourdes percebeu que, devido ao recente crescimento da cidade de Hortolândia e início mudança de hábito cultural dos consumidores em potencial, poderia vir a ser um bom local e momento para empreender.

Um empreendedor habilidoso dá forma a uma oportunidade onde outros nada vêem, ou vêem muito cedo ou tarde demais. (O Segredo de Luísa, p.73)

Maria de Lourdes teve seu primeiro pedido, confeccionar um buquê para uma noiva da qual seria madrinha de casamento, e que a confiou a decoração de sua cerimônia. A oportunidade é a fagulha que detona a explosão do empreendedorismo: surgia a vontade de desenvolver uma empresa formal, um espaço de trabalho e que também conferisse segurança para realizar as vendas, receber clientes.

Com a experiência prévia de vendas na primeira floricultura e no escritório de contabilidade, onde uma de suas atividades era a formalização e montagem de outros negócios, construiu uma projeção da organização da empresa de maneira mais informal, mais interior. Dessa forma, em novembro de 2007, em um salão comercial perto de casa, foram abertas as portas da Maria's Floricultura, que

posteriormente mudaria para o salão onde atualmente se encontra.

Este novo local representou uma expansão e replanejamento nas estruturas físicas com a adição de prateleiras, balcões, suporte para fitas e carrinhos para papeis, desenvolvidos por seu marido para atender as necessidades do empreendimento.

Mas, olha, tanto na sua empresa como em qualquer empresa nascente, o dono assume muitas funções. Ele vai ter inúmeros chapéus. (O Segredo de Luísa, p.120)

Maria desempenharia então todas as funções necessárias dentro da empresa, já com certa familiaridade, pois, ainda jovem, tinha assumido quase a integridade da administração da Floricultura de Dona Maria. "A floricultura tem a equipe de compras, vendas, logística, marketing, produção, criação, telefonista e recepcionista e é como o nome diz, "Marias", são funções exercidas pela mesma pessoa", gosta de comentar a empreendedora Maria de Lourdes. E assim, mesmo quando contratada uma funcionária, a parte que foi mais delegada acabou sendo apenas o atendimento.

Sabia quem eram os fornecedores, que vantagens e desvantagens apresentavam. (O Segredo de Luísa, p.205)

Além disso, Maria optou pela escolha de fornecedores que, mesmo mais caros, entregassem produtos de maior qualidade. Hoje, afirma que esse é um ponto chave para fidelização de clientes que, por exemplo, recorrem às suas rosas por serem as maiores. A flor é um produto que varia muito e a qualidade é subjetiva e mesmo mantendo um mesmo produtor, é totalmente dependente do clima da semana. Além disso, Maria notou que haviam os produtores que vendiam vasos que duravam muito tempo e outros que chegavam para ela já estragados. "Os clientes querem rosas de qualidade, e se apegam aos produtos, isso foi uma forma de fideliza-los", comenta sempre.

Uma vez produzido, o cliente precisa saber que o produto existe, conhecer suas vantagens e ser convencido dos ganhos que terá ao consumi-lo. Isso se faz por meio da propaganda. (O Segredo de Luísa, p.130)

Para a pequena empresa, com recursos financeiros e humanos limitados, a Internet assume importância crucial. (O Segredo de Luísa, p.94)

Uma das primeiras estratégias de *marketing* veio através da utilização das redes sociais como o Orkut, onde Maria's Floricultura atraiu clientes disponibilizando imagens dos produtos oferecidos. Essas fotos iniciais foram plagiadas e, posteriormente, a empresa decidiu por fazer fotografias com a logomarca inclusa, o que é feito até hoje, mas agora associando a utilização de um banner de fundo, um aprimoramento na técnica que acaba conferindo mais qualidade às fotos de divulgação.

Hoje, Facebook e Instagram são as redes sociais de destaque e as vendas são feitas substancialmente por WhatsApp, conferindo um atendimento ainda mais íntimo e personalizado. Além disso, a *internet* serve atualmente de meio para realização de sorteios na loja, uma forma de divulgação da empresa e também de agradecer a clientela. Neste momento, as redes sociais da Maria's Floricultura são, dentre os concorrentes, as maiores da cidade, mais bem avaliadas e, conseqüentemente, que recebem o maior engajamento.

A empresa de classe mundial é consequência do aparecimento do consumidor global, com altíssimas exigências de qualidade e de adequação do produto/serviço às suas necessidades. (O Segredo de Luísa, p.111)

Associado a este conceito de utilização da *internet*, está o conceito de consumidor global. Um exemplo são as vendas internacionais que Maria de Lourdes começou a fazer e realiza até hoje. Clientes estabelecidos em países como Alemanha, Argentina, Canadá, Coréia do Sul, Estados Unidos, França, Inglaterra, Irlanda, Japão,

Portugal e Suíça começaram a encomendar e enviar, através de sua loja, arranjos e cestas para seus familiares e entes queridos que residem na região de atuação da Maria's Floricultura.

Alguns destes clientes emigraram e mantiveram a fidelidade com a empresa, pela confiança na já estabelecida e qualidade dos produtos, e outros são brasileiros e até mesmo estrangeiros que conheceram o trabalho da floricultura apenas remotamente por busca *online*.

Estratégia de Marketing, em que se faz o planejamento da forma como a empresa oferecerá seus produtos ao mercado, visando otimizar suas potencialidades de sucesso. (O Segredo de Luísa, p.163)

Um exemplo de estratégia de *marketing* associada a otimização das potencialidades de sucesso na floricultura seria o início da disponibilização de cestas de presentes, quando primariamente o foco da floricultura eram os serviços de arranjo e decoração. Se outrora, no início deste empreendimento, os clientes buscavam por incrementar os arranjos de flores ou adquirir os exemplares mais caros, há algum tempo e salientado neste período de pandemia, observa-se o movimento inverso.

Com isso, uma forma de adaptação foi oferecer e permitir a customização destas cestas de acordo com a necessidades do cliente, embalagens mais econômicas e também observando a saída de produtos de acordo com a realidade daquele público consumidor em cada momento. Hoje, as cestas configuram um dos principais produtos oferecidos.

Existe hoje também o *database marketing*, em que você tem todas as informações dos clientes e que lhe possibilita dar tratamento individualizado a cada um. Isso não é novo, mas está na moda. Aliás, você mesma, no Sereia Azul, usa essa técnica, não é? (O Segredo de Luísa, p.112)

Maria de Lourdes com o passar dos anos conquistou clientes e também viu alguns transformarem-se em amigos. Mesmo que as floriculturas não sejam comércios em que se vai cotidianamente como os mercados e padarias, gera-se um convívio e, com ele, Maria salienta que acaba gravando os gostos e detalhes da vida dessas pessoas, onde estudam, moram e trabalham, e sente essencial prazer em fazer parte de suas vidas, as vezes fazendo arranjos de casamentos, nascimento, aniversários para diferentes gerações da mesma família.

A crescente exigência dos clientes faz com que os produtos normalmente venham acompanhados de serviços, os quais, não raro, acabam constituindo o diferencial do produto, a vantagem comparativa dos fornecedores. (O Segredo de Luísa, p.160)

Um dos serviços que sempre foi oferecido é a entrega dos produtos. Proporcionar que o presente chegue em determinado dia, ou até mesmo um momento específico do dia, é um diferencial do nicho floricultoreiro.

Maria de Lourdes trouxe de bagagem as entregas de seu primeiro emprego, feitas a pé e de bicicleta, e manteve em seu empreendimento, já modernizada para as entregas de carro, ocasionalmente de moto. Sempre atenta à qualidade de seu serviço, além de se preocupar tanto com a privacidade do seu cliente, quanto com a experiência dos presenteados, seu serviço de entregas garante que seus arranjos e cestas cheguem inteiros e em ordem; mantém registro da entrega; envia prévia e confirmação e tem meios de lidar com imprevistos. Notou-se que a existência do serviço de entrega impacta consideravelmente o volume de vendas.

O conceito é que a venda não acaba quando o cliente compra o produto. É necessário saber suas reações, o grau de satisfação que o produto ou serviço provocou. (O Segredo de Luísa, p.112)

Para captar o *feedback* de seus clientes, Maria de Lourdes nunca se utilizou de formulários ou métodos formais de coleta de reação e opinião. Isso deve-se à constante entrega espontânea de *feedback* que seus clientes proporcionam. Seja por comentários na compra seguinte, por mensagens de texto, sendo encaminhados os agradecimentos dos presenteados, ou até mesmo por ligações ou idas exclusivas para fazer esses comentários. Além da ocasionalidade de realizar entregas e assistir à reação de alegria e gratidão dos presenteados.

Para o empreendedor, o ser é mais importante que o saber. A empresa é a materialização dos nossos sonhos. É a projeção da nossa imagem interior, do nosso íntimo, do nosso ser em sua forma total. (O Segredo de Luísa, p.112)

Hoje, 14 anos após sua inauguração, Maria's Floricultura permanece atendendo aqueles que desejam levar felicidade, atenção, carinho ou mesmo lembranças a outros, e permitiu que Maria de Lourdes participasse da criação de seus filhos e seu próprio lar, mantendo seu bem-estar, autonomia e sem parar de fazer aquilo que realmente gosta e pelo qual sonhou aos 12 anos.

Na leitura do livro base, a primeira coisa que me despertou curiosidade e interesse foi a distinção da metodologia de ensino do empreendedorismo em comparação ao método tradicional. Este é adotado na maioria das escolas até chegarmos nas mais tradicionais como a Universidade de São Paulo, sem não necessariamente funcionar perfeitamente para todos, e nisso me incluo. Dessa forma, ter essa leitura com exemplos práticos, que nos faz unir a estória de Luísa com exemplos do nosso próprio cotidiano, me trouxe a visão de maior dinamicidade e também de que os conhecimentos teóricos ficaram menos compartimentalizados em comparação com outros ensinamentos de outras disciplinas.

Sem dúvidas, a mescla das vivências e, com isso, o caminho de entendimento dos processos pela Luísa, se fundem ao nosso próprio processo de aprendizado e, por

algumas vezes na leitura me peguei tendo as mesmas dúvidas que ela. Achei os comentários nas caixas anexas dentro do texto explicativas na medida certa, e entendo que o conhecimento que adquiri com essa leitura me será muito aplicado para o desenvolvimento pessoal pela busca das características de um empreendedor em mim mesma. Não possuo família empreendedora, mas o case apresentado é da minha sogra, a qual conheço desde os 8 anos de idade.

CAPÍTULO 9

OPORTUNIZANDO NOVAS IDEIAS

Eduardo Brites Bueno¹



Foto: Eduardo e Gláucia.

Minha referência para produzir esse relato de case é a minha mãe, o nome dela é Gláucia, ela tem 51 anos e sua profissão atual é a odontologia.

¹ Eduardo é egresso do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

Estamos vivendo uma pandemia e o Brasil não é diferente de todos os outros países, estamos sofrendo uma crise sanitária e financeira, muitos empreendimentos fechando e falindo.

Escolhi a minha mãe como minha referência pois, como a profissão dela é a odontologia, para um dentista, empreender em um mundo no qual existe um vírus transmitido pela boca é muito difícil. No começo da pandemia, todos foram instruídos a não irem ao dentista pois seria um foco de disseminação do coronavírus, uma vez que o trabalho desse profissional é justamente dentro da boca.

Com o passar do tempo, os profissionais de saúde foram, em sua maioria, vacinados e a minha mãe, uma vez vacinada, viu nisso uma oportunidade para empreender. A mídia dizia que ir até o dentista não era seguro. Então, minha mãe pensou na ideia brilhante de ir até as casas das pessoas, principalmente os idosos que já tinham dificuldade de se locomoverem até as clínicas e, com a quarentena, tudo se intensificou. Mas havia um problema, como levar um consultório até às casas das pessoas? Eis que a minha mãe juntou as economias que havia feito antes da pandemia e investiu em um consultório móvel para que ela pudesse trabalhar dentro dos lares de seus pacientes.

O sucesso foi tanto que a minha mãe já conseguiu ganhar a quantia investida nesse consultório móvel e teve outra ideia brilhante de comprar mais um consultório móvel. Contratou uma colega antiga de trabalho e recebe uma porcentagem das consultas e procedimentos, além de um valor calculado sobre a depreciação do equipamento. Não se dando por contente, minha mãe pensou em mais duas ideias, uma que pudesse ajudar na divulgação do seu trabalho e outra que pudesse torna-la apta a trabalhar em um ambiente um tanto inusitado.

Bom, primeiramente, ela precisava de uma maneira de expandir o alcance do seu serviço, portanto teve a ideia de investir em um site especializado chamando Odontologia e Harmonia. Lá, ela colocou todos os procedimentos que realizava, como funcionava o serviço à domicílio, telefones

para contato, avaliações dos pacientes atendidos, etc. A outra ideia foi investir em um curso “top” de linha em odontologia hospitalar no Hospital Israelita Albert Einstein para que ela pudesse trabalhar dentro dos hospitais.

Com o uso do consultório móvel, a minha mãe consegue se locomover até os leitos dos pacientes e tratá-los da maneira mais confortável possível para eles. Atualmente ela presta serviço na frente do COVID 19 aos pacientes diagnosticados nos leitos de UTI.

Conseguimos perceber na minha mãe uma série de aspectos empreendedores abordados no livro. O livro aborda sobre como o empreendedor visualiza o cenário do país ou região onde vive e toma decisões baseadas em uma demanda ou acontecimento decorrente de um cenário adverso, no caso da minha mãe, a pandemia. Muitas pessoas estavam precisando de um atendimento odontológico, mas tinham receio de deixar a segurança de suas casas, então minha mãe comprou um consultório móvel e foi até elas.

Outro aspecto é que não só em cenários positivos existe o empreendedorismo, no caso da minha mãe as ideias vieram justamente frente a um cenário extremamente negativo.

Mais um aspecto presente nesta empreendedora, e que foi abordado no “O Segredo de Luísa”, é se utilizar de suas capacidades pessoais e profissionais para compor a sua ideia. No caso da minha mãe, ela utilizou seus conhecimentos e habilidades como dentista para atender os pacientes à domicílio.

A inovação também esteve presente nesta ideia, descobrir uma nova forma de atender os pacientes em uma profissão já existente que é a odontologia. O atendimento à domicílio ainda é uma prática muito pouco utilizada no mercado e a grande maioria das pessoas desconhece esse tipo de atendimento, daí a inovação.

Como a própria obra cita, o empreendedorismo é um fenômeno cultural, ou seja, os empreendedores irão surgir por influência do meio em que vivem e, atualmente, estamos

vivendo em uma calamidade pública. A minha mãe teve a ideia de empreender nesse cenário negativo também para ajudar socialmente as pessoas. A obra comenta que o empreendedor deve ter um papel social na sociedade, então ele deve ser um protagonista na comunidade em que vive, na situação em que ele está vivenciando. No caso, a minha mãe viu um modo de empreender nesse cenário frente à pandemia.

Na literatura, são destacadas algumas características que os empreendedores possuem. Consigo perceber algumas delas abordadas em pesquisas presentes no livro: ter muito comprometimento e autoconhecimento no que faz; pela minha mãe ser apaixonada por odontologia desde a infância, ela exerce a profissão com muita confiança e dedicação. Ela confia no trabalho dela, que o tratamento x é o melhor para determinado paciente, que esse tratamento vai agradar mais o paciente, ela crê muito no que faz.

A minha mãe criou situações para obter feedback dos seus pacientes, como o uso do site. Diversos pacientes deixaram seus depoimentos e opiniões sobre como foi o atendimento, isso cria uma aproximação melhor com as pessoas. Uma característica que vale a pena ressaltar é que o empreendedor deve conhecer muito bem o ambiente em que atua e, como minha mãe trabalha na profissão há quase 30 anos, ela conhece muito bem o meio da odontologia.

Um aspecto muito importante para abordar é que ela assumiu um risco ao comprar um consultório móvel. Era um investimento alto, poderia ter dado errado, mas ela procurou se inteirar, se informar de que seria uma boa decisão diante do cenário atual e a demanda vigente.

Por fim, como Luísa, a minha mãe procurou estabelecer relações que dessem suporte ao empreendimento dela. Os profissionais do curso de odontologia hospitalar puderam auxiliá-la em como ela deveria se preparar para investir de forma mais segura, com menos riscos.

Com a leitura do livro consegui perceber o árduo caminho que os empreendedores devem seguir para terem

sucesso. Devem se preparar muito bem antes de se arriscarem e investirem em um negócio, abrir uma empresa, investir em algum produto, pois devem correr riscos e minimizar as perdas. Pude perceber que o livro traz muitos aspectos positivos, como se preparar para empreender, tendo a história de Luísa para ilustrar esta trajetória.

Consegui relacionar diversos pontos do livro, situações da vida da Luísa e da minha mãe que eu vivo hoje em dia, o quanto de desafios são enfrentados todos os dias. Achei muito interessante, uma experiência que vai acrescentar muito na minha vivência.

CAPÍTULO 10

A LARISSA POR DETRÁS DA ANITTA

Flaviane Arissa Tobace Matsushita¹



Foto: Flaviane (à esquerda) e Larissa de Macedo Machado (Anitta – à direita).

Olhando por um cenário de mulheres empreendedoras e brasileiras, a pessoa que eu mais tenho como referência é Larissa de Macedo Machado, conhecida como Anitta.

Larissa possui uma trajetória que chega a ser até semelhante à da protagonista de “O Segredo de Luísa”, abandonando toda uma vida acadêmica para viver seu sonho de empreender no cenário musical. Vinda da periferia

¹ Flaviane é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

do Rio de Janeiro, de Honório Gurgel, e sempre possuindo uma visão considerada futurista para suas decisões, com ideias de iniciativa e inovação que batem com o significado do termo “empreendedorismo” apresentado no livro. Todos próximos à cantora dizem que ela realmente é uma pessoa imaginativa, que desenvolve e realiza suas visões, sendo uma verdadeira laboriosa.

Larissa começou cantando nas igrejas de seu bairro, e sempre dizia que queria ser famosa. Porém, ao mesmo tempo, também era uma aluna dedicada e esforçada e, aos 16 anos, cursou técnico em administração na FAETEC do Rio de Janeiro. Devido ao seu destaque como uma das melhores alunas da sala, conseguiu um estágio na empresa “Vale do Rio Doce”, onde muitos diziam que poderia estabelecer uma carreira na área de administração dentro da empresa. Mas, apesar de gostar muito do seu estágio, Larissa queria viver seu grande sonho de ingressar no cenário musical. Junto com os conhecimentos que adquiriu durante o curso técnico de administração, ela decidiu sair de seu estágio, renunciando ao sonho de uma possível estabilidade, para se arriscar no mundo dos negócios.

Neste ponto, podemos relacionar dois conceitos importantes apresentados no livro “O Segredo de Luísa” com a vida de Larissa. O primeiro é referente ao ensino de empreendedorismo que foi apresentado a ela durante seu curso técnico, com definições importantes que ela pode adaptar para sua realidade, misturando ideias inovadoras com conceitos. O segundo é referente aos impactos que a alma de empreender pode trazer na vida pessoal do empreendedor. Assim como Luísa, Larissa teve que fazer escolhas importantes em sua vida pessoal, como começar a viver do negócio que ela acreditava, abrindo mão de uma carreira estável dentro de uma das maiores empresas do Brasil. Sendo assim, ela percebeu algo que Luísa também percebeu: “para o empreendedor, o Ser é mais importante do que o saber” (O Segredo de Luísa, p.288). Após isso, Larissa assinou com a gravadora de Renato Azevedo, até se

encontrar com a empresária Kamilla Fialho, que a lançou para a gravadora Warner Music.

Com essa importante conquista, ela começou a se inspirar nas grandes cantoras internacionais como Beyoncé Knowles e Mariah Carey. Com o espaço que estava ganhando no cenário musical nacional, Larissa percebeu que deveria montar um plano de negócios para ela mesma dando os seus próximos dois grandes passos: se tornar sua própria empresária, tendo autonomia em tudo o que produzia e lançava; e ser sua própria empresa, tendo seu nome e imagem como veículos principais.

A partir do momento que Larissa começou a ser sua própria empresária, estudando com autonomia o cenário que ela estava inserida (cenário musical), a mesma começou a possuir independência suficiente para montar suas próprias estratégias de marketing. Seja com música, produtos, ou shows, para agradar o cliente que neste caso é seu público, não o saturar e ter os seus lançamentos em datas exatas para que seu produto que neste caso é sua música, sejam sempre "sucesso de vendas".

Com essa visão empreendedora, todos pertos de Larissa falam que ela possui uma grande visão de marketing, sempre estudando muito bem o mercado para ter o melhor plano possível. Seja para lançar uma música, um outro tipo de produto, fazer uma publicidade, ela sempre pensa em todos os aspectos, e possui tudo esquematizado para vender o que ela se propõe a vender com o máximo de eficiência e visualizações possíveis. Alguns, inclusive, atribuem o seu sucesso justamente pelas estratégias de marketing que ela possui, onde é avaliado minuciosamente o ambiente externo, chegando assim a uma maior previsão do mercado.

Além de artista, Larissa é empresária, cantora, hoje em dia reconhecida internacionalmente, compositora, dançarina, coreógrafa, produtora, escolhe seus próprios figurinos, faz parte da direção criativa de grandes marcas, como Skol, e está tentando ingressar no mundo do cinema. Ela mesma atribui sua carreira de sucesso, de uma mulher da periferia do Rio de Janeiro a artista internacional, à sua

capacidade de estar em todos os cenários que envolvem sua própria empresa, participando das reuniões e gerindo uma grande equipe que está por trás de seu sucesso. Larissa possui toda essa capacidade sem deixar sua vida pessoal de lado, tentando estar sempre junto de sua família e participando de eventos importantes para gerenciar o ótimo *networking* que ela possui.

Por todas essas razões e trajetória de vida, admiro muito Larissa como pessoa e empreendedora, pois ela que está por trás de sua empresa e imagem, conhecida como "Anitta". O seu sucesso, na minha opinião, é baseado no mesmo sucesso que Luísa possuiu, de observar o mercado, pesquisar, encarar os desafios de frente e viver sua própria empresa. Assim como Luísa, Larissa (ou Anitta) também conseguiu ser muito bem-sucedida em sua vida profissional e pessoal.

Em relação ao livro, a história pessoal e profissional de Luísa foi bastante proveitosa para mim. Além dos importantes conceitos apresentados no livro, como "o que é empreendedorismo", "planos de negócio" e "estratégia de marketing", com a leitura percebi o quanto devemos abrir mão de algumas coisas para vivenciar algo que realmente acreditamos. Apesar de tudo possuir dois pesos e duas medidas, quando nos propomos a ingressar no mundo dos negócios, precisamos mergulhar de cabeça tanto nas pesquisas quanto nos estudos, adotando posturas observadoras em momentos ideais, e posturas de ataque no momento certo, para não perder o "timing" de ação.

Além disso, em relação ao meu próprio aprendizado, acredito que esteja sendo bem proveitoso, tanto pessoalmente quanto profissionalmente. Estou conseguindo aplicar muitos conceitos em minha vida de "autônoma", como minha atual profissão de professora de inglês, e esquematizar o melhor plano de negócios para aplicar futuramente, em minha profissão como médica veterinária.

Ademais, o "jogo de empresas" também está sendo muito importante. Me propus a ficar com uma área que eu não tinha muito contato, na qual estou disposta a aprender

cada vez mais, pois, será muito importante para meus negócios futuramente, que é a diretoria financeira. Lá, estou aprendendo a realizar planejamento financeiro, calcular juros e realizar planejamentos futuros.

CAPÍTULO 11

DELÍCIAS DA IRENE

Gabriel Sousa Santos¹



Foto: Gabriel e Irene.

O relato de caso a seguir apresentará a experiência empreendedora de Irene, uma vizinha e amiga do aluno Gabriel Santos. Inicialmente, o relato começa com uma contextualização da situação de Irene que a motivou a empreender e, em seguida, detalhes do seu negócio serão abordados, ligando sua experiência com os conceitos tratados no livro “O Segredo de Luísa”.

A origem da ação empreendedora de Irene deu-se durante uma consulta médica. Estas passaram a ocorrer com

¹ Gabriel é egresso do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

mais frequência nos últimos meses de 2016, desde que ela passou a sentir fortes dores na região da coluna que a incapacitavam, repentinamente, de se movimentar adequadamente. Este fato a levou a perder seu último emprego em uma empresa de telefonia, no final daquele mesmo ano.

Nessa consulta ela estava acompanhada de seu marido, um taxista chamado Marcelo. Ambos sabiam que nessa consulta poderiam ter uma resposta para os problemas que Irene enfrentava, afinal, após tantos exames realizados, era o que eles esperavam.

O médico analisou os exames por um longo período e, passado esse tempo, quebrou o silêncio e procurou a melhor forma de contar à sua paciente o que constatou nos exames. Irene descobriu que sofria de fibromialgia, uma doença neuromuscular crônica e sem cura, mas com diversos tratamentos que permitem ao paciente uma boa qualidade de vida.

Passado um mês da consulta, já no ano de 2017, ela continuava deprimida. Sabia que a doença restringira suas chances de permanecer em um emprego formal e que, só o emprego do marido, não seria suficiente para arcar com as despesas, principalmente as do plano de saúde com custos cada vez mais elevados. Foi nesse momento que ela percebeu que alguma atitude precisava ser tomada para melhorar a situação da sua família. Aqui temos a manifestação da característica empreendedora, inata do ser humano, ao decidir mudar a realidade que o cerca.

Irene sempre teve uma paixão pela confecção de bolos e doces no geral e sua ideia foi justamente explorar esse ponto forte: resolvera iniciar uma confecção de bolos e doces sob encomenda para festas. Nesse ponto Irene dava o primeiro passo no empreendedorismo: decidir abrir um negócio.

Ela tinha uma colega no bairro vizinho que atuava na confecção de salgados para festas e resolveu verificar com a colega como era o ramo de buffet, se os clientes a procuravam para encomendar doces, além dos salgados, e qual era a média da lucratividade da amiga. Essa foi a

etapa do negócio de Irene que se assemelha com um plano de marketing, em que se analisam as oportunidades do mercado, o tamanho deste e a concorrência, ou seja, uma pesquisa de mercado.

Irene achou que esta realmente poderia ser uma oportunidade, visto que a amiga só trabalhava com salgados e sempre recebia pedidos de doces. Talvez esse fosse o primeiro contato de uma futura parceria.

Porém, ela sabia que seus conhecimentos não eram suficientes para uma produção em escalas maiores do que a familiar. Assim, utilizou parte de suas reservas para pagar um curso de confeitaria profissional, com duração de 4 finais de semana, organizado por uma grande rede de lojas de doces. Nesse momento, Irene deu os passos preliminares exigidos no plano de negócios: analisou suas forças e fraquezas e escolheu um produto que se adequava à sua pessoa. Ademais, esse curso foi o primeiro investimento realizado, sendo esta uma despesa pré-operacional.

Por meio do curso, Irene aprendeu e aperfeiçoou técnicas e teve contato pela primeira vez com receitas industriais, que permitem um produto de boa qualidade, mas que requerem ingredientes mais simples e de fácil aquisição. Além disso, aprendeu o instrumental necessário para a confecção dos doces. Aqui é o momento em que o empreendedor toma conhecimento do processo de produção e dos recursos necessários.

Terminado o curso, Irene identificou quais os materiais de produção mais imprescindíveis que precisariam ser comprados, como formas, batadeira, tigelas, um botijão de gás extra, e outros; e quais ela já possuía e que lhe serviriam no momento, valendo a pena investir só quando os produtos fossem alvo de maior demanda, como o forno. Podemos considerar essa aquisição de material como o primeiro investimento fixo, custeado com o capital reserva que ela dispunha, a qual corresponde ao capital de giro inicial.

Com esse capital de giro, Irene comprou os ingredientes (insumos) necessários para produzir seus primeiros doces. Com o valor dos insumos, da estimativa dos custos fixos e do valor

cobrado pelos doces em padarias e supermercados da região ela definiu o valor de cada bolo, de acordo com os sabores, e da unidade de doces, sendo esta correspondente a 50 docinhos. Aqui foi estabelecido o custo do produto vendido e qual seria a unidade de produto vendido.

Em março de 2017, as vendas começaram e todos que compravam os bolos e doces elogiavam o trabalho. Entretanto, Irene sentia que ainda tinha tempo, equipamentos e insumos ociosos e que precisava aumentar suas vendas.

Assim, criou sua marca e logomarca “DELÍCIAS DA IRENE”, sendo estes os atributos do produto, bem como a embalagem. Criou páginas de sua empresa no Instagram e Facebook para a divulgação. Confeccionou alguns cartões de apresentação para entrega aos clientes, para que distribuíssem para os participantes das festas e eventos e para o marido distribuir para seus clientes no taxi, caracterizando a promoção de vendas.

Com tais medidas a “Delícias da Irene” ficou cada vez mais conhecida e requisitada, aumentando seu retorno financeiro, bem como, permitindo o crescimento do capital de giro e do fluxo de caixa. Assim, Irene pensou que estava na hora de fazer mais alguns investimentos e adquiriu um forno com capacidade maior do que seu velho fogão. Também comprou uma batedeira maior e de revolução universal, a qual permitiria que ela desse atenção às outras etapas da produção enquanto as massas fossem batidas.

Passados mais alguns meses, e com maior conhecimento e experiência no mercado, Irene percebeu que a solicitação por bolos temáticos, principalmente para festas infantis, era frequente e que esse era um segmento do mercado que ela poderia explorar. A experiência do empreendedor é fundamental para construir a intuição e identificar mais rapidamente as oportunidades. Assim, foi adquirida uma impressora, após uma pesquisa sobre qual apresentava menor incidência de problemas técnicos. Dessa forma, Irene pode passar a atender uma das maiores tendências atuais do mercado: a confecção bolos e docinhos decorados com

toppers. Aqui temos um importante ponto da estratégia de marketing, que é a adaptação dos produtos conforme a tendência do mercado.

Atualmente as “Delícias da Irene” continua, e passou, até mesmo, a produzir bolos menores para serem consumidos de forma individual. Faz parte do empreendedorismo inovar, buscar novos segmentos e novo público-alvo para expandir as vendas.

Por enquanto, a logística dos produtos ocorre com o consumidor retirando-os na casa da própria empreendedora ou por entregas realizadas pelo marido, quando não está trabalhando como taxista. Mas, Irene não descarta a possibilidade de, futuramente, incorporar um motoboy na dinâmica do negócio.

A fonte de inspiração para o presente relato não realizou um plano de negócios tão elaborado como fizera Luísa, mas, conforme foi atuando no mercado, a formação de experiência lhe ajudou a guiar seu negócio. Talvez não com a precisão com a qual Luísa dirigia a GMA, mas que, ainda assim, vem possibilitando a realização do sonho dessa empreendedora.

No ano de 2020, primeiro ano da pandemia de covid-19, suas vendas sofreram uma leve diminuição. Todavia, o negócio ainda é um forte pilar para a renda da família, de modo que se essa ideia não tivesse sido colocada em prática, a situação de Irene poderia estar bem menos confortável. É do perfil do empreendedor ser proativo, otimista e colocar as ideias que se provam boas em prática.

Eu já havia entrado em contato com outros livros que tratam do tema “empreendedorismo”, mas o livro de Dolabela foi o primeiro que conheci que conseguiu apresentar tantos conceitos importantes sobre o tema e, principalmente, sobre o empreendedorismo industrial. Ao combinar os conceitos com a trajetória de Luísa, o livro consegue deixar claro a importância do preparo prévio antes de abrir uma empresa. Esclarece também os desafios, como a interferência dos negócios na vida pessoal e que, muitas vezes, será necessário abrir mão de aspectos

importantes da vida para conseguir alcançar o sonho de empreender com sucesso.

A obra, como um todo, consegue tornar mais palpável para o público leigo quais os aspectos mais importantes para a abertura do negócio. Também permite que cada potencial empreendedor adapte, para a sua própria realidade, o plano de negócios e a trajetória empreendedora apresentada, servindo como um bom guia para um empreendedor iniciante.

Gostaria de ter sido apresentado ao livro, e aos conceitos que ele aborda, já em um momento anterior da minha formação, pois há inúmeras oportunidades para empreender e o livro me ajudou a ver isso com mais clareza.

CAPÍTULO 12

EMPREENDER: DO OUTRO LADO DO MEDO ESTÁ A LIBERDADE

Gabriela Barbosa¹



Foto: Luís e Gabriela.

O livro “O Segredo de Luísa” fez-me refletir sobre as adversidades que encontramos ao longo da vida, e sobre nossa constante mudança e evolução pessoal e espiritual. A estória da Luísa, me fez lembrar da jornada de dois grandes

¹ Gabriela é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

amigos, hoje empreendedores, na sua busca pelo próprio negócio.

Coincidência ou não, Luís, talvez seja esse um nome de empreendedores, encontrava-se em uma situação semelhante à da personagem Luísa, numa época da vida com diversos dilemas e crises. Luís era atleta, e dedicou anos da sua vida ao esporte que mais amava, o ciclismo.

Na época, residia no Rio de Janeiro/RJ, e namorava a jovem Rebecca, a qual morava no interior de São Paulo, em uma cidade chamada Ribeirão Preto. Devido às dificuldades de manter um relacionamento à distância e às crises enfrentadas no esporte, Luís Fernando decidiu retornar para o interior e dar início a uma nova fase da sua vida – encontrar um trabalho, e iniciar uma graduação.

Na sua volta a Ribeirão Preto/SP, Luís encontrou um emprego, no qual estava totalmente insatisfeito. Pouco tempo depois, inesperadamente, Rebecca rompeu seu relacionamento com ele. O jovem se viu, naquele momento, sem as duas principais coisas que o fortalecia: sua amada, no qual acreditava que passaria o resto de sua vida ao lado, e sem o esporte que praticou durante toda a vida, o ciclismo. Desolado, Luís perdeu o chão abaixo de seus pés.

Passado um tempo, o jovem precisava reagir e seguir em frente. Recordou-se então de um empreendimento que havia visitado juntamente com sua, agora, ex-amada. Era uma sorveteria. Mas não uma sorveteria qualquer, havia um diferencial nesse negócio. Era o famoso sorvete Tailandês, muito apreciado nos tempos modernos.

Luís ainda tinha esperanças de reatar o namoro com Rebecca e buscou nisso uma motivação, desejando impressionar a amada, fazendo com que ela se orgulhasse dele e, quem sabe, se interessasse novamente pelo jovem. De certa maneira, Rebecca fora a inspiração e a motivação que Luís precisava naquele momento.

Aqui, podemos comparar com o livro, em que a personagem Luísa, encontra-se em um momento de insatisfação, e têm uma inspiração para abrir seu próprio

negócio, a GMA. Diferentemente do noivo de Luísa, Delcídio, a amada de Luís servira de inspiração para seu negócio.

Naquele momento, Luís teve a ideia de abrir seu próprio negócio, com um produto inovador e diferenciado: o sorvete na chapa, ou sorvete tailandês. O jovem garoto planejou como poderia dar início ao negócio. Fez esboços e apresentou sua ideia à sua querida tia e grande amiga desta autora, Janine Borges. Aqui, encontrei uma outra coincidência, a tia também fez parte da motivação.

Janine, em linhas gerais, estava estagnada e, de cara, não colocou grandes expectativas na ideia de uma possível sociedade. Os dois foram, então, visitar a sorveteria que havia inspirado Luís, e Janine teve um *insight* de que talvez o sobrinho pudesse ter razão. Os dois começaram a planejar seu negócio.

A primeira estratégia era não ficarem presos a um espaço físico que demandasse pagamento de aluguel, e então, surgiu a ideia do *food truck*. Não seria necessário pagar aluguel, e ainda teriam a liberdade geográfica para vender seu produto em outras regiões, em eventos, aniversários e outros *food parks*.

Luís e Janine juntaram suas economias e foram em busca de dois itens primordiais para darem início ao seu negócio: o *trailer* e a chapa para fazer o sorvete artesanal. Com a máquina em mãos, os dois tiveram que aprender a utilizá-la, de maneira quase que autodidata, pois não realizaram qualquer curso ou tiveram orientação.

Passaram então a realizar testes com a base para o produto. Buscaram fornecedores e modificaram a receita original, já que era um sorvete feito de forma artesanal. Prospectando a concorrência, o empreendimento que Luís havia visitado tinha um produto com sabor e características mais convencionais, com adição de açúcares, conservantes e gordura hidrogenada. Luís viu aí uma brecha para diferenciar e valorizar seu produto. As modificações, trouxeram uma base de proposta mais saudável e de menor custo para o novo negócio.

Assim como Luísa, os personagens dessa história buscaram diferenciar seu produto, pois tinham consciência de que isso seria primordial para atrair seu público e fazer do seu negócio um tremendo sucesso. A base utiliza ingredientes de qualidade e é considerada o segredo do sorvete.

Depois de diversos testes fracassados de utilização da máquina, onde os rolinhos de sorvete não saiam conforme o esperado, juntamente com os ajustes finos da base do sorvete, os dois decidiram fazer um menu degustação com amigos e família, para testar e decidir a melhor combinação de sabores, frutas e doces.

Diante da ansiedade e emoção de fazer o negócio acontecer, foram determinados um *deadline*, uma data e local de inauguração, que fora divulgada no Instagram. Então, mais do que nunca, Luís e Janine precisavam aprender a usar a máquina da melhor forma possível e decidirem o cardápio final.

No livro, Luísa também se vê confusa e sem orientações de como iniciar a produção das goiabadas, pois não fazia ideia do processo de produção da mesma em grande escala. Isso motivou a personagem a buscar informações e conhecimento.

Um ponto importante a considerarmos, é a aquisição dos bens e a mobilização do capital neste início de negócio. Juntando suas economias, ambos detinham metade do capital que precisavam para adquirir o maquinário e toda estrutura necessária. Foi preciso então, financiar o valor restante, de forma que abriram o negócio com parcelas do financiamento em aberto que seriam investidos em capital imobilizado da empresa.

Nesse meio tempo, Luís deu início a sua faculdade de Nutrição. Então, era um momento mais que importante da sua vida, onde aconteceu aquele *start* de que seu negócio precisava dar certo e não tinha mais como voltar atrás. Desistir não era uma opção.

Ali, Luís se deu conta que não tinha mais tempo para pensar no fim do seu relacionamento, mesmo que no

inconsciente, ele estivesse dedicando aquilo para impressionar Rebecca.

Chegou o grande dia da inauguração e, por incrível que pareça, naquele dia o sorvete saiu perfeitamente. A inauguração se deu quando os dois não tinham nenhuma experiência e serviu de aprendizado como forma de crescimento pessoal dos dois, que tiveram que aprender a empreender, aprender a vender seu produto e ofertá-lo da melhor forma, e tiveram também que se reinventar.

Luís e Janine foram aprendendo e adaptando, sentindo seu público e aprimorando seu produto, juntando o diferencial com a qualidade, aliado a um excelente atendimento e proximidade com seu público alvo. Luís e Janine estudaram o público, e tentaram entender em qual horário teriam uma maior demanda.

Durante sua pesquisa de mercado e cálculo de lucros, encontraram um material na internet para que pudessem ter alguma noção dos preços e margem de lucro em um empreendimento similar. Talvez aqui, os dois precisassem de uma orientação do professor Pedro, como Luísa teve em sua história.

Com o sucesso do empreendimento e aumento da demanda, os dois se viram obrigados a aumentar seu capital imobilizado e a pensar na contratação de funcionários.

Até então, Janine não sabia manusear a máquina e nem fazer o sorvete, e mais uma vez se viu obrigada a se reinventar e aprender mais sobre o seu negócio. Assim, aprendeu a fazer o sorvete e suprir a grande demanda do seu produto.

Atualmente, a “Trevisan Sorvete na Chapa” está localizada em Ribeirão Preto - SP, na Praça da Bicicleta, e é um negócio bem estabelecido. Chega a vender, em média, 200 sorvetes por dia.

A leitura do livro me proporcionou reflexões sobre a constante (re)descoberta que enfrentamos ao longo da vida. Muitas vezes, não entendemos que a crise enfrentada vem para nossa evolução e cabe a nós sabermos lidar, da melhor forma possível, com o que estiver ao

nosso alcance. A história de Luísa, do Luís e da Janine, e de milhares de empreendedores, me fizeram pensar o quanto da nossa vida e das nossas decisões são baseadas no medo.

No medo de não ter dinheiro, no medo de não ser feliz, medo de ficar sozinho(a) ou de não ser bom o suficiente. Nós vivemos em uma sociedade de escassez, em que nossas decisões baseadas no medo são cada vez mais impulsionadas. E a sociedade nos quer assim. É por isso que temos uma educação pobre, por isso somos obrigados a estudar o que não importa, e o que muitas vezes não é relevante.

Ao longo da vida acadêmica, aprendemos muito pouco ou não aprendemos como lidar com pessoas, ou com dinheiro, ou sobre tomar decisões. Quando nos desvencilhamos do medo, encontramos a liberdade, encontramos o que verdadeiramente somos e podemos ser.

Você se lembra de alguma decisão na sua vida em que o medo não dirigia você? Como você se sentiu nesse exato momento? Livre? Aposto que sim!

Mudar, não acontece da noite para o dia, não acontece sem intenção de mudança, sem coragem para olhar para o que precisa ser olhado e sem compromisso com ações saudáveis. Podemos correlacionar tudo isso com o empreendedorismo.

Comece dando o primeiro passo, mergulhe em si mesmo, peça ajuda, aprofunde seus conhecimentos, leia mais e viva na liberdade, soltando o medo que lhe prende.

CAPÍTULO 13

A EXPERIÊNCIA AMPLIFICANDO A CONFIANÇA

Geovana Maria Ortis Faria¹



Foto: Geovana (à esquerda) e Orlando (à direita).

Na minha experiência de vida, possuo um tio (Orlando Jesus Ortis) que abriu uma microempresa, PCF Ortis (instalação e manutenção), há pouco tempo. A exemplo do livro “O Segredo de Luísa” (p.96-99), lhe fiz algumas perguntas do mesmo.

Como diz o livro:

É preciso entender o professor Pedro: seu papel é fazer perguntas. No ensino de empreendedorismo, não funciona a metodologia tradicional, em que há alguém — o professor —

¹ Geovana é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

sabe algo, tem um estoque de conhecimentos e o transmite a outros — os alunos. Na metodologia de ensino do empreendedorismo, ao contrário, os alunos é que geram o conhecimento, representado pela concepção e pelo projeto de sua empresa, algo que não existia antes. (O Segredo de Luísa, p.62)

Assim, quis começar com um interrogatório, pois as perguntas nos levam à criação de conceitos, realidade ensinada pelo livro, e à busca de respostas para aquilo que procuramos.

Se tivéssemos sempre as mesmas respostas para todas as situações, não chegaríamos a tantos resultados melhores, como se fizemos as perguntas certas.

A seguir estão as perguntas e as respostas que eu fiz ao meu tio:

ORIGEM

Fale um pouco sobre suas origens, sua família, pais, tios, primos. Existe algum empresário em sua família?

Não.

Você tem alguém como modelo?

Me espelho em pessoas positivas.

O que seus pais fazem?

Pai: (in memória) funcionário federal. Mãe: do lar.

Você poderia falar um pouco sobre sua formação?

Segundo grau técnico completo em eletrônica, onde atuei por 5 anos. Conhecimento em empresa metalúrgica e dedicação por mais de 20 anos no ramo da construção civil.

Foi bom aluno? Gostava de estudar? Como você aprende mais?

Como aluno no início confesso não gostar muito. Comecei a gostar de estudar já um pouco tarde. O que aprendi na vida foi com experiências e ótimos professores como meu pai por exemplo.

CONCEITO DE SI

Como você se vê como pessoa?

As características pessoais são a facilidade de aprender algo e a mania de tentar sempre ser perfeccionista.

VISÃO

Como surgiu a ideia de ser empreendedor?

A ideia surgiu com a necessidade. Já prestava alguns serviços como autônomo na área da construção civil, daí as oportunidades surgiram e comecei a perceber que não havia dificuldade, pois, atuar na área de conhecimento é sempre mais fácil.

Como é que sua empresa começou?

A empresa começou com a cobrança de documentações e também com as indicações positivas de clientes satisfeitos.

Você pensou sobre isso por muito tempo antes de realmente começar o negócio? Já havia considerado a possibilidade de abrir um negócio como opção de vida?

No passado já tinha a ideia de trabalhar por conta, mas, passei em um concurso público e a ideia esfriou um pouco. Depois de algum tempo como funcionário público, tive a oportunidade de seguir com o que eu sempre fiz de melhor, no ramo da construção civil.

Conte-nos sobre seus primeiros tempos

A empresa surgiu como MEI (Microempreendedor Individual) e prosperou para ME (Microempresa) devido à demanda de serviço prestado, sempre com o intuito de aprimorar a qualidade do serviço e a satisfação do cliente.

O TRABALHO COMO EMPREENDEDOR

Como você identifica oportunidades?

As oportunidades, mesmo em meio as dificuldades, se dão quando as pessoas acreditam que você pode ser melhor por ter potencial. Presta um bom serviço e tem visão de ser cada vez melhor no que faz. Satisfação tanto para si como para o cliente.

Como você aprende hoje? Tem um método próprio?

Acredito que hoje, e sempre na nossa vida, iremos estar aprendendo. Lógico que a experiência, o dom de querer fazer o certo conta muito. Percebemos no dia a dia a falta de capacidade que muitos têm, e nem é por falta de oportunidade.

Tem um sistema próprio para a solução de problemas?

Sim. Tanto no meu serviço público como na empresa, aprendi que devemos, através do aprendizado, sermos firmes nas tomadas de decisões e a busca por resultado satisfatório para o bem de todos.

Como lida com o fracasso?

O fracasso não cabe a quem empreende. No mais, alguns baixos que com transparência conseguimos, em curto espaço de tempo, eliminá-los.

Qual é o seu trabalho na empresa?

O meu trabalho é o de estar participando do serviço ativo em campo, administrativo, como também, fazer com que todos que participam como colaboradores entendam que o resultado precisa ser sempre positivo.

Quais são as áreas nas quais você gosta de se concentrar?

Concentração mesmo gosto mais da área técnica, aquela que consigo dominar.

Você se envolve com a rotina, com as operações do dia-a-dia? Você tem quantas pessoas que se reportam a você? Você delega?

Com a rotina de serviço procuro estar sempre informado. Tenho como colaboradores 5 pessoas diretas, mais aquelas que colaboram indiretamente, fazendo parte da existência e continuidade da empresa. Delegar é algo que todo administrador faz, mesmo não tendo muita afinidade.

Você tem parceiros no negócio?

Sim, tenho parceiros que corroboram para a satisfação do início ao término da obra.

Você é membro de grupos/conselhos de outras companhias?

Não.

Você tem secretária?

Sim, pessoa de extrema confiança e profissionalismo.

Como você obtém informação sobre o que está acontecendo na empresa e como controla as coisas?

Como estou sempre imbuído no serviço direto, as informações, controlo facilmente. E o resultado é sempre a satisfação do cliente interno e externo.

Qual o percentual de solução representado pela tecnologia do produto em termos do sucesso da sua empresa?

Como trabalho com produto de terceiros, a porcentagem de solução depende apenas do meu serviço de realização e funcionamento, que praticamente sempre é reconhecido pela qualidade.

ENERGIA

Quantas horas você trabalha por dia? Trabalha aos sábados, aos domingos? Você tira férias?

As férias são apenas para passeio, não tendo quantidade de dias definido.

Você pensa em se aposentar?

No serviço público já aposento dentro de 2 anos. Agora, na empresa, vamos tocando até que tivermos força e paciência.

RELAÇÕES

Que importância dá às relações internas e externas na empresa?

Total importância, mesmo dentro da empresa o colaborador precisa ter a visão do externo. Isso faz com que ambos tenham a sabedoria de entender o problema, agindo sempre com o mesmo intuito, cliente satisfeito.

E qual a importância das relações externas para você?

Quais contatos são mais importantes: fornecedores, clientes, pessoas de influência?

Todos os contatos são importantes. Talvez o que muda são as relações.

LIDERANÇA

Como você consegue que as pessoas aceitem realizar o seu sonho?

As pessoas no serviço entendem seu posicionamento, pela experiência e dedicação. O sonho é de todos, cada qual no seu.

Como descreveria a si próprio como líder da sua companhia?

Valorização do profissional sempre. Ideias conjuntas ajudam na relação, visão aberta e resultados positivos se tornam automáticos.

Explique como sua equipe se desenvolveu.

A equipe se desenvolveu na experiência e valorização. Confiança acima de tudo.

Quais métodos você desenvolveu para encorajar as pessoas a serem mais criativas?

Criatividade se dá nas oportunidades de aplicar o que se sabe fazer. A coragem chama a criatividade, andam juntas sempre.

O que é diferente na maneira como você comanda seus negócios?

Não sei se é minha maneira, mas, procuro sempre estar por dentro do assunto a ser discutido. Conhecimento, falta no mercado.

Para onde direciona seus esforços ao comandar a empresa?

Os esforços direciono sempre para o bem-estar de todos. A empresa é consequência.

Você vê as coisas de forma diferente ou mudou seu estilo de gerenciamento desde que fundou sua empresa?

Às vezes, com o tempo, precisamos mudar o estilo. Acredito que as mudanças foram para melhor.

O que lhe dá mais satisfação ao comandar uma empresa?

Maior satisfação é você poder chegar no final do mês e ter cumprido com as obrigações. Sem baixa, sem retrocesso, sem dor na consciência. Acreditando que no próximo será melhor ainda em todos os sentidos.

O que pensa sobre o poder como instrumento de comando?

Poder é pra político corrupto. Nunca me vi em busca de poder. Prefiro a capacidade e satisfação de bons resultados.

CRIATIVIDADE E IMAGINAÇÃO

O que acha do erro? Como trata os colaboradores que erram? A seu ver, sua empresa erra muito?

O erro é sempre um problema, seja por vontade consciente ou falta de capacidade e/ou atenção. Agora o erro em si, por engano, sempre é justificável. Desde que o reconhecemos. A política é essa, reconhecer e não voltar a repeti-lo.

O que lhe dá mais prazer no processo de empreender? O que o torna criativo?

Prazer é ser reconhecido pelo serviço prestado. Ficar bem consigo mesmo também é muito gratificante. Criatividade é ser diferente, hoje falta compromisso no mercado.

O quanto você diria que a imaginação é importante para o sucesso?

A partir do momento que passamos de uma fase, começa a busca pela diferença, é aí que começa a imaginação. Vai perceber que tem muitos no mercado, mas a imaginação irá fazer a diferença.

O que é intuição para você? Qual a importância da intuição no seu negócio?

A instituição engloba todos os colaboradores, clientes internos e externos. Uma vez tomado esse espírito, a coisa começa a fluir e o negócio prosperar.

Como você lida com a incerteza e com a ambiguidade?

Procuro não pensar muito em incertezas. O negócio é entender que tem para todos, se é mais ou menos, irá depender da sua criatividade de administrar.

De acordo com o questionário realizado, vejo uma característica parecida do meu tio com a de Luísa que, na verdade, creio ser de todo empreendedor: a vontade e o

sonho de ter seu próprio negócio. Meu tio começou com uma ação de arrumar eletrônicos, por simplesmente saber lidar com aparelhos quebrados.

Como trabalhou com excelência em algo que era apenas para as pessoas ali ao redor de sua casa, quando adolescente, muitos o incentivaram a criar uma empresa para consertar eletrônicos e ganhar seu dinheiro assim.

Tudo estava indo de acordo, até que seu parceiro preferiu estudar e, inclusive, hoje é professor de física na Universidade de São Paulo (USP) e ele prestou uma prova para bombeiro. Passando na prova, atuou na área como tal. Mas percebe-se pelas respostas a vontade que tinha dentro de si de ter seu próprio negócio.

Ele avaliou a situação, como é citado diversas vezes no livro, sem seu parceiro e com a necessidade de ganhar dinheiro mais rápido, decidiu não investir na empresa sozinho. Ele analisou criticamente a realidade dos fatos e deixou para empreender mais tarde, quando já estivesse mais seguro.

Em minha conversa com ele, assim como nas respostas, vemos uma pessoa que buscou o que tinha de melhor em si e que aproveitou a oportunidade (estar mais seguro financeiramente e clientes satisfeitos) para abrir seu negócio.

Muito preocupado com os clientes finais, sempre busca o melhor para se relacionar com eles e com aqueles com quem ele trabalha, sem exploração de seus funcionários e firme nas tomadas de decisões. Busca o mercado atual e uma forma de se encaixar. Suas atitudes o levaram ao crescimento da empresa que hoje passou para uma microempresa.

Em relação a leitura do livro base "O Segredo de Luísa" foi possível desconstruir diversos conceitos que eu possuía sobre empreendedorismo, que até então eram errados.

Esse livro traz uma explicação didática e ampla, abrangendo desde as perguntas mais simples até as mais complexas para a abertura de uma empresa, o que fez com que abrisse também minha mente quanto ao assunto.

Com o livro, aprende-se que o empreendedor não nasce pronto, mas que o meio o transforma, o capacita. Ou seja, um empreendedor nasce de acordo com suas vivências, de acordo com suas análises de oportunidade no mercado. Não é meramente "nascer com dom" e sim se tornar um ser que queira empreender e fazer o que for necessário para isso.

Porém, não basta só o querer, o empreendedor vê o seu negócio como a realização de um sonho, do qual ele precisa de muitas informações para poder realizá-lo. Para empreender não basta apenas saber sobre como fazer seu produto, é necessário saber muitas informações antes disso.

O saber fazer o produto é uma das iniciativas para se empreender, mas não a principal delas. Dessa maneira, quando se conhece o processo de fabricação do produto ou realização do serviço é preciso conhecer quem serão os clientes, onde eles estão localizados, se há espaço no mercado para o ramo que deseja atuar. No caso do produto já existir, deve-se procurar quem são os fornecedores, os concorrentes, revendedores, distribuidores. Como distribuir, onde localizar as empresas, como escoar os produtos. Assim como, deve-se também saber o valor dos insumos que serão utilizados na fabricação do produto, os preços que estão no mercado e fazer os custos que tudo isso irá acarretar.

Também deve-se levar em conta se tem previsão de lucro ao longo dos anos já que, como visto no livro, as empresas que acabam de começar raramente possuem lucro nos primeiros anos. Dessa forma, precisa fazer o que o livro ensina: um plano de negócios!

O plano de negócios contém todas as informações necessárias que devem ser pesquisadas antes de abrir qualquer empreendimento. É nele que saberemos se o produto, ao qual queremos vender, terá saldos positivos ou negativos ao longo dos anos e se valerá a pena a criação de uma empresa.

O livro ensina que a maioria das empresas que entram em falência, pouco tempo depois de serem abertas, é

justamente porque acham que saber a fabricação já é o suficiente. E isso não é uma realidade.

Para mim, isso já era motivo de começar um negócio e, após a leitura do livro, vi quanta coisa agregou em meu conhecimento sobre tal assunto. Não se deve ir lá e simplesmente abrir algo. É preciso tempo para desenvolver as pesquisas primeiro, precisa de um capital, precisam de advogados, contadores e até sócios, se for o caso, além de outros.

É preciso estar totalmente dentro do assunto desde seu início até o cliente final. Isso engloba o que foi dito acima: plano de negócios!

Uma das coisas que achei interessante foi o livro mostrar que além de como é "ser um empreendedor de sucesso" ele relata, também, como é a vida de um empresário. Que é preciso muita dedicação e compreensão familiar.

Outra importância que o livro traz e, acredito, que uma das mais importantes, é saber que "o falir" também é aprendido e pode ser agregado como conhecimento para se abrir uma nova empresa e não uma desistência de tal ação.

CAPÍTULO 14

O POTENCIAL DO MERCADO VEGANO

Giovanna Calciolari Machado¹



Foto: Giovanna (à esquerda) e Giulia (à direita).

A pessoa que escolhi para falar é minha irmã, Giulia. Em 2019, então com 18 anos, estava decidida a prestar vestibular para o curso de Publicidade e Propaganda. Porém, tinha preferência em uma determinada instituição de ensino superior e, quando não conseguiu aprovação na mesma, optou por fazer novamente cursinho.

¹ Giovanna é estudante do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

Giulia, entre tantas características e preferências, destaca-se pela curiosidade e interesse por cosméticos. Decidiu, então, abrir uma microempresa de produtos cosméticos veganos pois, desde sempre, teve simpatia pelo estilo de vida vegetariano/vegano.

Começou a pesquisar sobre o mercado de produtos cosméticos veganos. Concluiu que era um mercado inacessível para a maioria das pessoas e que está em ritmo de crescimento. Começou a estudar formas e receitas sobre como fazer seus produtos, para consumo próprio.

Iniciou com o básico, fazendo sabonetes 100% veganos. Assim como a personagem Luísa, Giulia também ofereceu seus sabonetes para suas amigas que eram veganas. Com os *feedbacks* positivos das amigas, iniciou a produção e venda dos produtos a preço de custo para as mesmas. Como quis ampliar o seu leque de opções de produtos, foi atrás de cursos, receitas e estudou mais sobre o assunto.

Decidiu abrir a sua microempresa de produtos cosméticos veganos. Procurou um contador, desenvolveu embalagens, sacolas e rótulos para seus produtos. Para dar o *start* na sua empresa, diferentemente de Luísa que não teve o apoio de seus pais para iniciar seu sonho, tendo que ir atrás de algum sócio, minha irmã teve respaldo dos meus pais e a ajudaram com o investimento inicial.

Com o perfil de empresa familiar, todos os membros da família se envolveram com as tarefas do empreendimento.

No início, eram apenas três tipos de produtos, com uma porcentagem de lucro não muito alta, com o intuito de ganhar clientes. Após uns três meses, sua empresa começou a conquistar espaço no mercado da região, pois seus preços eram acessíveis e com qualidade aprovada pelos clientes.

Para testar os novos produtos, Giulia entregava amostras para suas amigas poderem testar, a fim de que o produto pudesse ser testado em diferentes tipos de pele e, adicionalmente, saber em qual tipo de pele o produto se adequava melhor.

Em decorrência da pandemia, houve um aumento nos valores de insumos. Com isso, os preços dos produtos tiveram

que subir, assim como também aumentou a porcentagem de lucro. Mesmo assim, os clientes não deixaram de comprar.

Pelas dificuldades que a pandemia trouxe, minha irmã acabou contratando uma empresa de *marketing*, para trazer mais visibilidade para a marca e, conseqüentemente, concretizar novas vendas. Também estabeleceu parcerias com pequenas influenciadoras da região, passando a atingir outros mercados como São Paulo (500 km de onde moramos).

Hoje, a microempresa possui um *e-commerce*, CNPJ, tem contrato com transportadoras, barateando os fretes para outras cidades, e oito variedades de produtos. Seus clientes recebem em suas encomendas um cartão de papel de semente de brinde e cartões de agradecimento pela compra.

Comparando minha irmã e a protagonista do livro "O Segredo de Luísa", podemos dizer que algumas atitudes se assemelham e outras divergem.

Semelhanças:

a) Tiveram a ideia de começar uma empresa sem o conhecimento do que era o empreendedorismo e foram atrás dos seus sonhos.

b) Seus amigos ajudaram a dar o início na sua empresa, mostrando que seus produtos poderiam ganhar o mercado.

c) Assim como Luísa, quando começou a empresa, minha irmã também estava em um relacionamento e hoje terminaram, por ver que os caminhos passaram a ficar diferentes.

d) Quiseram que suas empresas crescessem e foram atrás desse sonho por meio de propagandas e parcerias, porém, minha irmã ainda não alcançou seu objetivo, como Luísa, de exportar para os Estados Unidos.

e) Assim como Luísa, conseguiu colocar seus produtos no mercado por preços mais baixos que os concorrentes.

Divergentes:

a) Giulia não fez nenhum Plano de Negócios, diferentemente de Luísa que teve o auxílio do Professor Pedro, André e Eduardo que a ajudaram a criar e estruturar o seu, pesquisando para saber a viabilidade do seu negócio, fazendo perguntas para os seus concorrentes e consumidores, consultando dados demográficos e na procura de seu sócio para investir, de início, o valor aproximado de R\$ 40 mil.

b) Minha irmã teve o apoio e o envolvimento da família desde o início, enquanto Luísa conquistou tudo sozinha. Se tornou o orgulho da mãe quando ganhou o prêmio de Melhor Empreendedor Global do Estado de Minas Gerais. Giulia quer cursar a faculdade de Farmácia para se tornar uma profissional na área de seus produtos, aprimorar mais seus conhecimentos e, conseqüentemente, fazer sua empresa crescer. Enquanto Luísa, não fez nenhuma faculdade que a ajudasse em sua empresa.

c) Quando minha irmã começou, não havia nenhum concorrente na cidade. A base de preços que havia na época era de grandes empresas. Luísa já possuía concorrentes, assim conseguiu fazer melhor sua pesquisa.

d) Giulia não possui revendedores e nem funcionários assalariados. Ela mesma é quem administra as vendas e faz todos os produtos. Já Luísa possui revendedores.

Com o que eu já aprendi, acredito que consigo ajudar a microempresa da minha irmã e, até mesmo, indicar o livro "O Segredo de Luísa" para que ela possa aprender sobre o que é o empreendedorismo e o que pode melhorar na sua microempresa. Eu a ajudo na parte financeira, aplicando o meu aprendizado da disciplina.

CAPÍTULO 15

O BINÔMIO IDEIA E OPORTUNIDADE

Henrique Rafael Geremias¹



Foto: Edson (à esquerda, pai de Henrique), Henrique (ao centro), Olívio (à direita, avô de Henrique).

Esse relato pessoal, passa muito pela relação da minha família com o desafio de “vencer na vida” e tentando, certas vezes, utilizar do empreendedorismo para isso, em especial na família do meu pai.

¹ Henrique é estudante do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

A família Geremias (paterna) se instalou e cresceu (na figura dos meus avós), na região periférica da Zona Leste de São Paulo, mais precisamente no bairro Jardim Nossa Senhora do Carmo, numa situação de muita vulnerabilidade econômica e dificuldades de ascender socialmente.

Especialmente meu avô, eletricista, antes de se voltar totalmente a essa atuação que exerce até hoje, tentou de diversas maneiras melhorar a condição da família. Primeiramente ofereceu sua mão de obra na construção civil, inclusive passando meses fora em outros países (ficou 1 ano trabalhando na construção civil no México), contudo, não sentia a melhora chegando. Então, por volta dos anos de 1980, pressionado pelo nascimento do meu pai, o mais velho de três irmãos, viu no empreendedorismo (obviamente ele não sabia que estava empreendendo) essa chance que tanto queria de crescer na vida e, especialmente, ter mais liberdade que lhe permitisse acompanhar o crescimento do primeiro tão esperado filho.

Meu avô lançou mão de diferentes empreendimentos, no qual a cada um que nascia, a esperança se renovava, e quando eles prematuramente morriam, a esperança ia embora na mesma proporção. Se aventurou com sapataria, brechó, salão de cabelereiro para minha avó atuar, duas tentativas com pequenos bares e vender marmitas. Infelizmente, em 20 anos nessas tentativas, nenhum desses conseguiram sobreviver por muito tempo, a última tentativa, um barzinho, ficou de pé por três anos.

Nestas frustrações, meus avós ficaram com uma certa mágoa do empreendedorismo. Abandonaram esta prática e voltaram a oferecer a mão de obra, meu avô como eletricista e minha avó como faxineira. Esta mágoa e até certa repulsa de estar lidando com a incerteza do empreendedorismo, acabou sendo colocada na mentalidade dos três filhos.

Chegamos agora a figura do meu pai, figura importante nessa história. Por volta dos 20 anos, já influenciado pelos meus avós, desejava trabalhar no setor público. Fez inúmeros concursos públicos, porém sem sucesso. Entrou na

faculdade de administração e começou a trabalhar no mercado financeiro.

A partir desse momento que começa uma ascensão social da família Geremias, guiada pelo crescimento do meu pai dentro do setor financeiro. Trabalhou cerca de 20 anos em um grande banco e, no momento, há 7 anos em outra grande empresa, conquistando bons cargos ao longo desses quase 30 anos de trabalho árduo. Desta forma, conseguiu possibilitar uma melhor condição de vida para a família. Bom lembrar que aquela frustração na criação de pequenos negócios vivenciada pelos meus avós, recaiu sobre os três filhos.

Mesmo que meu pai quisesse empreender em algum momento de sua vida até estar estabelecido, meus avós dificilmente aprovariam ou incentivariam ou apoiariam e, com certeza, seriam contrários. O desejo de empreender do meu pai nasceu agora.

Agora chegamos ao verdadeiro relato pessoal, minha experiência com o empreendedorismo. Nunca fui de ser um aluno muito dedicado no colégio, contudo minhas notas sempre foram muito boas. Assim, já foi-se criando na cabeça dos meus pais a expectativa do vestibular, da aprovação, uma formação em nível superior e o maravilhoso concurso público que eles tanto desejavam para mim, e que de certa forma, virou meu desejo também.

Chegando no primeiro ano do ensino médio, comecei a ter contato com um amigo, cujo pai possuía um pequeno *petshop* e, muitas vezes, eu ia encontra-lo no empreendimento. Lá, passava a observar o comportamento do pai dele, sempre atendendo telefones, cheio de planilhas, falando com fornecedores e clientes e aquilo, de certa forma, despertou minha curiosidade (já pensava com carinho na zootecnia). Junto a isto, assistia muito um programa chamado "Shark Tank Brasil", uma espécie de reality show de empreendedorismo, o que me fez começar a pesquisar muito sobre o assunto, ler biografias de empreendedores de sucesso, livros com essa temática etc. Lembrando que o meu desejo era o concurso público.

Eu já estava decidido a prestar o vestibular, porém, no terceiro ano do ensino médio, por toda essa curiosidade despertada nos anos anteriores, tive uma conversa muito franca com o meu pai. Nesta, pedi dois anos para tentar empreender, tentar criar um negócio próprio, com o apoio de conhecimento e financeiro dele. Disse que seria um negócio voltado ao marketing digital ou no ramo de petshop também, ainda estava indeciso.

A resposta do meu pai foi um simples, direto e seco “esquece”. Ele disse que achava uma maneira muito arriscada de ganhar dinheiro. Que as chances de insucesso eram infinitamente maiores que as de sucesso e que nunca viu ninguém que ele conhecia dar certo nessa tentativa. Deu o exemplo de seu próprio pai (meu avô) que sofreu com essas frustrações e de um amigo, próximo a ele, que abriu um salão de beleza num passado recente e agora se enrolava em dívidas e em pedir dinheiro a pessoas próximas. Completou dizendo que não era isso que eu queria, era “fogo de palha”, algo passageiro que eu iria me arrepender depois.

Após essa conversa, a fraca brasa da vontade de empreender que surgiu em mim, se apagou de tal forma que desisti desses planos momentâneos e prestei o vestibular, como era esperado e desejado pela minha família, e me encontro agora na Zootecnia.

Nunca fiquei bravo ou triste com meu pai, pois entendi que as tentativas da nossa família nessa empreitada foram muito dolorosas, geraram frustrações e afastamento dessa prática do empreendedorismo. Como meu pai havia conseguido se estabelecer através da faculdade e do emprego mais “normal”, era a referência que ele tinha do dar certo e por isso ele desejou isso para mim e deseja isso para minha irmã, algo totalmente natural.

Desse relato exposto que começa na relação do empreendedorismo do meu avô, a minha tentativa de convencer meu pai a deixar e me ajudar a empreender, é possível estabelecer diferentes paralelos com o assunto abordado no livro “O Segredo de Luísa”.

No livro, o autor menciona que o empreendedorismo é um fenômeno comunitário, dizendo que a comunidade tem o empreendedor que merece. Podemos dizer que o ambiente no qual meu avô estava situado, não era comum ou favorável ao empreendedorismo. Criatividade existia com certeza, contudo era uma região de muita vulnerabilidade econômica e pouca educação formal. As pessoas atuavam mais como pedreiros, faxineiras, babás, motoristas de ônibus etc. Então, é possível dizer que, de certa maneira, o ambiente não favorecia o surgimento de empreendedores, mesmo que ideias e desejos não faltassem. O autor reforça isso dizendo que empreendedores são produtos do meio em que vivem e o meu avô foi fruto disso.

Outro ponto interessante no livro, diz respeito ao perfil do empreendedor. Este tem uma visão sobre o fracasso como sendo um resultado apenas como outro. Após a leitura do livro e conversando com meu avô, ele diz que “cada vez que eu errava, com mais vontade de desistir eu ficava, pois se eu errasse, as pessoas que dependiam de mim poderiam passar até fome”.

Uma coisa que o livro deixa claro, é que o empreendedor precisa ter foco, ou seja, escolher uma atividade e trabalhar nela, e ter profundo conhecimento do setor que se deseja atuar. Meu avô não possuía nenhum dos dois itens. Se aventurou em atividades bem diferentes e não conhecia todos os aspectos desses setores e isso, com certeza, levou a morte prematura de seus empreendimentos.

Três pontos que meu avô não teve no empreendedorismo que a personagem Luísa teve: o mentor e a rede de contatos, que são alicerces para a elaboração de um bom plano de negócios. Ele, simplesmente com seus conhecimentos básicos de matemática, decidiu abrir seus negócios sem nenhum tipo de preparo e apoio.

Passando agora para a relação do meu pai com o empreendedorismo. O livro dá a entender que o empreendedor precisa ter um ambiente que favoreça que esse perfil se aflore. Que esse perfil apareça, já que todos

tem a habilidade para empreender. Esse perfil precisa ser trabalhado e o meu pai não tinha um ambiente favorável. Pelo contrário, ele era desestimulado pelos meus avós, decorrentes de suas frustrações e dificuldades.

Chegando até mim, no momento em que tive a vontade de empreender é possível estabelecer alguns paralelos com a trajetória de Luísa. Primeiro os pais delas queriam que a filha tivesse uma carreira mais “normal” exercendo a odontologia, no meu caso, os meus pais queriam isso também.

A Luísa tinha como inspiração a personagem Fernanda. Gostava de ver a dinâmica de vendas, atendimento aos clientes etc. no empreendimento da tia, e no meu caso, era o pai do meu amigo dono do *petshop*.

Acredito que o paralelo mais importante entre o meu caso e a temática do livro é na passagem que fala sobre a diferença entre uma oportunidade e uma ideia. A ideia de abrir um *petshop* ou ir para o marketing digital quando terminei o colégio, em um momento que o mercado pet paulatinamente cresce e as mídias sociais estão presentes em tudo, me parecia encantadora. Porém era só isso que tinha naquele momento, apenas ideias. Não havia conseguido enxergar e ainda não consigo, uma oportunidade que eu pudesse agarrar naquele momento. Talvez se meu pai aceitasse e ajudasse na minha ideia de empreender, seria mais um negócio que prematuramente ia se acabar, pois só se tinha uma ideia e nada mais.

Um mentor, tão importante na trajetória de um empreendedor, eu não tinha, pois, meu pai e tampouco eu, pouco sabíamos de todas as métricas envolvendo um empreendimento, e muito menos tínhamos um plano de negócio elaborado.

Minha família, no geral, parte materna e paterna, não tem ninguém que tenha desenvolvido negócios duradouros e que chegaram a uma saúde financeira. Muitos nem tentaram e isso continua passando para as gerações seguintes. Os mais jovens, posso afirmar que todos, desejam

uma formação acadêmica e um emprego “normal”. Eu mesmo poderia me incluir nisso até o início da disciplina.

A leitura desse livro é muito agradável e prazerosa. O autor conseguiu abordar temas tão complexos e extensos com uma linguagem simples e acessível e, o melhor de tudo, conseguiu exportar isso para dentro de uma história. Se o peso da temática desestimula o leitor, a expectativa pela conclusão da história nos faz continuar lendo.

Eu definiria o livro como um “livro didático não didático”, já que o aprendizado sobre o empreendedorismo foi enorme, como se fosse um livro didático propriamente dito, contudo, lendo uma história. É o famoso se divertir enquanto aprende.

A leitura do livro permitiu um melhor entendimento de todas as etapas que levam para se estabelecer um empreendimento. Isso vai desde questões pessoais do empreendedor, até conceitos mais complexos como a elaboração de um plano de negócios. Ficou claro que o empreendedor é um sonhador e, portanto, pode-se sonhar. Contudo, os aspectos técnicos são extremamente fundamentais.

De certa maneira, todos os leitores são “Luísas”, pois o autor tratando da trajetória dessa personagem, nos guia também. Com certeza terminamos a leitura empolgados a querer empreender. No geral, foi um tema inédito de leitura para mim. Foi muito prazeroso, com uma leitura muito dinâmica, graças à maneira de conduzir o assunto pelo autor e a dramatização dos conceitos. Despertou o interesse em mim, para cada vez ir mais fundo sobre esse tema.

CAPÍTULO 16

A INQUIETUDE EMPREENDEDORA

Isabele Trementossi Castilho¹



Foto: Isabele e seu pai.

¹ Isabele é estudante do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

Nota da autora:

Pai, dedico essa dinâmica avaliativa ao senhor. Por mais que não esteja aqui agora, consigo imaginar o sorriso em seu rosto. Acredito que ficaria feliz em participar com sua história não só na minha nota da disciplina, mas também na minha formação profissional.

O ano era 1963. Os Beatles estavam começando sua jornada na fama e nem imaginavam que iriam ser a banda de maior sucesso mundial.

Nesse mesmo ano, o presidente dos Estados Unidos, John Kennedy, era assassinado por um atirador desconhecido, abalando totalmente as poucas mídias sociais que existiam na época. Mas, esses fatos não importavam, tampouco chegaram na cidadezinha do interior de São Paulo chamada Santa Gertrudes.

A cidade abrigava Dona Piedade que trabalhava como cortadora de cana-de-açúcar e Seu Fermiano, carpinteiro. Esperavam juntos seu quarto filho, sem saber que viriam mais cinco.

Norberto Castilho, o quarto de nove irmãos, teve uma infância feliz. Rodeado de crianças e conhecidos, participava das brincadeiras de rua e frequentava, por vezes à revelia, a escola. Porém, enquanto para as crianças tudo é festa, Piedade e Fermiano batalhavam para alimentar seus filhos.

Não precisou de muito tempo para perceber que poderia ajudar. Aos 10 anos insistia para que sua mãe fizesse pães, assim ele poderia vender junto aos morangos silvestres que coletava.

Nos anos de 1970, a cidade se tornara um polo industrial. A boa qualidade e a facilidade de obtenção da rica argila existente no subsolo permitiu o desenvolvimento de cerâmicas de piso. Assim, como um trabalhador nato, aos 13 anos Norberto, escondido de seu pai, pegou a maleta de carpinteiro com o intuito de pedir um emprego. Segundo fontes confiáveis, ao aparecer tão jovem na cerâmica, foi alvo de chacota pelos trabalhadores que o zombaram e pediram para ele trocar uma porta 3 vezes maior que seu tamanho. Sem êxito e com muita dificuldade ele tentou e,

enquanto tentava, foi assistido pelo dono da indústria, João Buschinelli. Admirado pela insistência do rapaz não o contratou, mas se tornou seu mentor durante muitos anos.

Encerrou seus estudos precocemente, preferiu investir seu tempo em emprego. Durante sua adolescência trabalhou em floricultura, fábrica de vaso, usina de cana, fábrica de estofado e até como pedreiro e carpinteiro. Assim, desenvolveu um sonho: se tornar um engenheiro civil. Porém, seu grau de escolaridade não permitia tal privilégio, obrigando-o a deixar seu sonho para planos futuros. Aos 19 anos recebeu a oportunidade de garimpar ouro pelo Brasil. Decidiu então que era o momento de sair de sua zona de conforto e se mudar daquela cidadezinha que há tantos anos lhe acolhera.

Durante 4 anos conheceu diversas cidades e culturas, descobriu sua paixão por viagens, que mais tarde se tornaria um *hobby*. Durante o garimpo contraiu malária. Como estava há muito tempo longe da família decidiu voltar, mas agora com um novo intuito: ter seu próprio negócio. Alugou uma salinha próxima ao mercadinho do seu tio Carlos e começou a vender roupas e acessórios que garantia nas viagens ao Paraguai (lógico, ele precisava manter sua paixão pela estrada na ativa).

Norberto não vivia apenas de negócios, todo tempo livre ele arrumava desculpa para estar viajando com os amigos. Assim, em 1990, em uma de suas viagens conheceu Jucineia, por quem se encantara instantaneamente. Por sorte do destino ela morava na cidade vizinha de Santa Gertrudes e, assim, iniciaram seu relacionamento. Rodaram o Brasil todo de moto, conheceram lugares inalcançáveis, e sete anos depois tiveram uma filha.

Espantado com a notícia, ele resolveu investir seu dinheiro no meio imobiliário. Comprava terrenos para a construção de moradia, a fim de receber uma renda do aluguel, além de também vender algumas casas. Com isso, não era mais necessário viver das vendas de roupas e acessórios.

Em 2002 percebeu o aumento das vendas de automóveis, então projetou e construiu seu primeiro estacionamento de compra, venda e financiamento de veículos usados. A empresa foi um sucesso, tanto que em 2006 precisou construir outro estabelecimento, bem maior que o antigo, para atender a demanda.

Com a estabilidade financeira e familiar, cogitou em seguir seu verdadeiro sonho. Porém, para estudar engenharia necessitava da formação no ensino médio, assim, correu atrás e fez um supletivo noturno, conciliando estudos e trabalho.

Todos os anos, nos feriados de Páscoa, organizava uma viagem em família para a mesma cidade em que conheceu sua amada, em 2008 não foi diferente. Na quinta-feira santa acordou bem cedo, carregou o carro com as malas e deixou tudo pronto. Beijou sua filha e esposa, com a promessa que voltaria para buscá-las, pois não poderia deixar a cidade sem antes organizar as vendas da última semana.

Foi à empresa e se sentou no escritório. Enquanto computava os valores, sofreu uma invasão por assaltantes. Com um reflexo humano, ao ver a possível queda de todo seu esforço, reagiu ao assalto, sendo baleado. Foi levado ainda com vida ao hospital, mas não resistiu. Faleceu naquela mesma manhã. Não houvera mais sonhos, nem empresa, tampouco viagem, restara apenas o silêncio.

Norberto Castilho foi mais que um empreendedor, muito mais que uma inspiração. Por mais que não possuísse nenhum diploma pendurado em sua parede, na escola da vida foi um aluno exemplar. Assim, por esse e tantos outros motivos, tenho orgulho de carregar seu gene, orgulho de ser sua filha.

A história de meu pai se assemelha muito a da protagonista do livro "O Segredo de Luísa". Por mais que se passe em épocas e circunstâncias diferentes, é possível relacionarmos uma com a outra, ainda mais se levarmos em consideração toda teoria disposta pelo autor do livro.

Dolabela diz que o empreendedorismo provém do meio social em que se vive. Como Luísa, meu pai também possuía influências de outras pessoas, como por exemplo: João

Buschinelli, seu tio Carlos ou até mesmo sua mãe e seu pai. Assim, segundo o livro, podemos dizer que Norberto garantiu o sucesso ao empreender nos níveis primário (familiares e conhecidos) e secundário (redes de ligações). Pois, além de tomar como base as pessoas ao seu redor, conseguiu inúmeros contatos que o proporcionaram o trabalho no garimpo de ouro.

Em relação ao sonho do empreendedor, vimos no case que Norberto nunca abandonou a vontade de se formar em engenharia. Colocou em prática o plano logo quando percebeu a estabilidade financeira e correu atrás, e com toda a certeza o faria. Assim, segundo o autor não houve fracasso, pois não houve a desistência.

Tomando os 7 “segredos do sucesso” (O Segredo de Luísa, p.95) reparamos que todos eles foram executados por Norberto, ainda mais o sétimo (a felicidade é um fluxo de caixa positivo), pois ele nunca deixou de se divertir, nunca abandonou seus *hobbies*. Além de gostar de trabalhar, sempre separou um tempinho para família e amigos.

Foram necessárias muitas pesquisas de mercado para investir e modificar sua empresa. Norberto assumiu riscos e os encarou, tentando crescer e se dedicar mais às práticas empresariais. Até hoje possuímos seus livros de anotações, com cálculos, ideias e pontos negativos e positivos. Ele nunca deixou de colocar no papel sua criatividade e possíveis melhorias.

Como dito inicialmente, a história se encaixa perfeitamente no livro. É possível citar inúmeras questões e conceitos que se aplicam no case descrito. Não podemos negar que é necessário muito jogo de cintura e estudo para seguir adiante no mercado empreendedor, e considero que meu pai sabia usá-la muito bem.

Aprendi e aprendo muito com o livro. Achei muito interessante seguirmos sua história, dificuldades, erros e acertos. Além disso, é muito interessante que o autor traga conceitos de diferentes estudiosos sobre o assunto, nos aprofundando cada vez mais.

CAPÍTULO 17

POR DENTRO DE UMA EMPRESA JÚNIOR

Júlia Biagi Veronez¹



Foto: Empresa Jr. do curso de Medicina Veterinária da FZEA/USP (EMVEP JR.).

Empreendedorismo representa o espírito e disposição para identificar problemas, desafios e oportunidades, possuindo capacidade de investir recursos e competências na criação de um negócio, projeto ou movimento que promova mudanças e gere um impacto positivo, incluindo âmbitos econômicos, sociais e pessoais.

¹ Júlia é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

Portanto, empreendedorismo se insere na definição de ser o ato de empreender – por em execução, fazer, realizar. Visto isso, optei por contar um relato pessoal, a respeito da minha trajetória na graduação, até me encontrar no meio do empreendedorismo na Medicina Veterinária.

Assim como Luísa, do livro “O Segredo de Luísa”, sempre fui condicionada por meus familiares a seguir um plano de carreira que era o sonho deles. Meu pai desejava que fosse médica, e minha mãe que eu fizesse Direito. Contudo, resolvi seguir meu próprio caminho e prestar Medicina Veterinária, que sempre foi meu sonho. A pressão para que eu seguisse determinada carreira não foi diferente nesse novo cenário: todos queriam que eu seguisse a carreira científica e fosse uma futura professora.

Com Luísa ocorreu o mesmo, todos sonhavam que ela fosse dentista e, por algum tempo, ela resolveu agradecer o sonho de seus familiares, mesmo não se sentindo realizada na área. Condicionei todo meu início da graduação a fazer iniciações científicas para conseguir um bom currículo e assim, futuramente, realizar um mestrado e um doutorado.

Devido ao meu perfil empreendedor de sempre tentar superar obstáculos e atingir meu objetivo, dei o meu melhor e tentava estudar ao máximo para conseguir a tão sonhada bolsa da Fapesp, o que não foi fácil. Passei aproximadamente 1 ano e meio tentando elaborar um projeto de excelência na área de reprodução animal, mais uma vez demonstrando um perfil dedicado, persistente e focado, assim como o de Luísa.

Por fim, consegui a bolsa da Fapesp na área de reprodução animal. O que parecia ser a realização de um sonho, demonstrou-se como uma enorme frustração com a carreira científica. Percebi que não me identificava com a área e nem com a vida dedicada ao aprimoramento e inovação científica, o que foi uma grande frustração, pois passei grande parte da minha graduação acreditando que estava trilhando o caminho para o sucesso.

Diante desse momento em que me sentia perdida e desamparada na área que tinha escolhido, resolvi não

desistir ou muito menos continuar na área apenas para agradar minha família e meu orientador. Como Luísa, também fui capaz de superar os obstáculos e não me deixar abalar pelas dificuldades, além de recusar propostas tentadoras a fim de alcançar meu sonho.

Luísa recusou o consultório que seus familiares estavam construindo para ela, para iniciar seu empreendimento da goiabada. No meu caso, recusei a renovação da bolsa por mais um ano e a possibilidade de realizar um intercâmbio. Percebi que não era a vida científica que eu queria seguir e sim a carreira empresarial na Veterinária.

Possuindo um perfil empreendedor, não me abalei com as dificuldades e superei as limitações que desapontaria meus familiares por não seguir a carreira científica sonhada por eles, e não por mim. Dessa forma, resolvi estabelecer um plano para atingir meus objetivos, assim como um empreendedor quando quer que seu empreendimento funcione.

No meu caso, o meu empreendimento era me inserir na carreira empresarial dentro da Veterinária. Concorri para ingressar na Empresa Júnior de Medicina Veterinária (Emvep Jr.) e prestei na área comercial. A partir daí, me encontrei totalmente e mudei minha visão a respeito de como o médico veterinário pode contribuir com o agronegócio.

Inserida na Emvep Jr., iniciei de forma concreta minha trajetória empreendedora, visto que a missão da empresa é realizar serviços e projetos com o objetivo de impactar e desenvolver vidas. E é isso que um empreendedor faz: através do seu empreendimento, promove inovação e crescimento, seja ela pessoal, econômica ou social. Isso é realizado pela Emvep Jr. à medida que buscamos promover desenvolvimento econômico para pequenos e médios produtores, por meio de soluções inovadoras, com ajuda de professores renomados na área.

Assim como Luísa, passei a acreditar fielmente no empreendimento no qual estava inserida e dar o máximo para que ele pudesse crescer e impactar mais vidas. Dentro da empresa júnior, realizei dois projetos de planos de

negócios, seguindo diversos dos passos que Luísa expôs no livro. Portanto, pode-se concluir que dentro da Emvop Jr. desenvolvemos o empreendedorismo dentro da Medicina Veterinária, auxiliando nossos clientes a terem crescimento econômico e pessoal, além de gerar projetos sustentáveis, visando o bem-estar animal.

Como me encontrei na área, resolvi prestar ao cargo de diretora comercial e tive sucesso. Logo, mais uma vez tive uma responsabilidade maior dentro da empresa. Foi necessário aprimorar minhas práticas de liderança, já que era responsável por gerir um time e realizar planejamentos estratégicos para alcançar as metas (mais uma vez despertando minhas características empreendedoras).

Como Luísa, e baseado em um perfil empreendedor, não me contentei com as conquistas que tinha obtido até então. Devido a minha vontade de poder gerar crescimento, desenvolvimento e inovação no mundo do agro, iniciei um estágio na área comercial da Milkpoint Mercado, a qual é uma plataforma informativa e de consultoria que visa gerar maior crescimento e impacto no mercado do leite.

Atualmente, permaneço nessa empresa, e com meu perfil empreendedor, que busca a liderança, o crescimento, a resiliência e a superação de obstáculos, pretendo crescer nesse meio e poder contribuir para o desenvolvimento da empresa.

Pretendo utilizar os conhecimentos que obtive na matéria, por meio da leitura do livro "O Segredo de Luísa", o jogo de empresas, os seminários sobre os cases de sucesso e a atividade do filme "O céu de outubro", para poder desenvolver meu perfil empreendedor e poder crescer dentro do ambiente do empreendedorismo na medicina veterinária.

Creio que a disciplina foi essencial para ampliar minha visão do mundo empreendedor e me inspirar a cada vez mais me desenvolver, para gerar algo que realmente faça a diferença, seja na minha vida pessoal ou de outros indivíduos.

CAPÍTULO 18

TUDO É GESTÃO

Kevin da Silva Santos¹



Foto: Kevin (à esquerda) e Ricardo (à direita).

Relatarei a experiência que meu tio teve com sua empresa, a REVERTE FITNESS. A primeira experiência aconteceu quando ele se formou no SENAI em um curso que envolva eletrônica. Seu ramo seguiu na manutenção de equipamentos dentro das academias e, logo após se formar, fez todos os preparativos para abrir uma empresa. Neste momento, lembrei de Luísa (livro “O Segredo de Luísa”) que quando pensava em abrir sua empresa GOIABADAS MARIA AMÁLIA Ltda não sabia montar um plano de negócios, assim, meu tio e Luísa tinham um ponto em comum.

Após enfrentar várias dificuldades para desenvolver o plano de negócios, assim como Luísa meu tio também sofreu

¹ Kevin é estudante do curso de Zootecnia da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

resistência da família, pois, muitos o criticaram e riram dele. Passados 7 anos, hoje, a empresa do meu tio possui clientes fixos em toda a zona leste da cidade de São Paulo, em outras regiões da cidade e no interior do estado de São Paulo. Inclusive, já viajou para outros estados onde foi contratado pelas academias através de recomendações de outros clientes.

Recentemente, ele e meu pai, Edmilson, firmaram uma parceria onde a REVERTE FITNESS atuaria no campo e meu pai atuaria com o *marketing* digital e toda a parte de desenvolvimento do *site* e afins, uma vez que ele é especialista no assunto de segurança da informação e gestão de projetos. Neste ponto, assim como o livro nos mostra, também vemos o quanto o *marketing* é importante para uma empresa, já que é impossível vender um produto sem que as pessoas saibam que ele existe.

Particularmente, eu não dava tanta atenção para o ramo de academias. Porém, houve uma certa demanda de pessoas que pediram ao meu tio que os ensinasse a como atuar nesse ramo de manutenção dos equipamentos dentro da academia. Para tal, foi pensado e arquitetado um curso 100% online e gratuito entre meu tio e meu pai e foi oferecido na HOTMART. Esta foi uma maneira de expandir os negócios da empresa e, durante a pandemia da COVID-19 esse setor de cursos online foi promissor.

O livro me surpreendeu bastante a ponto de eu comprar o livro físico. Sem dúvidas esse é um livro base para qualquer pessoa que deseja aprender não somente a como abrir uma empresa, mas também a como gerir negócios, como realizar planos de negócios/*marketing*/financeiros. Inclusive, a própria narrativa já é um excelente exemplo que serve de aprendizagem.

Sobre o assunto de exemplos que ensinam a empreender, em 2019, quando eu estava no 1º semestre do curso de graduação, tivemos a matéria “Introdução à Zootecnia” e lembro-me de uma aula específica onde o Professor Celso Carrer entrou na sala de aula e deu uma visão geral sobre a sua área de atuação. Durante a sua fala,

uma coisa ficou pregada na minha mente pois o professor havia dito que “Tudo é gestão” enquanto sorria, inclusive cheguei a inserir essa fala no relatório que entregamos ao final do semestre.

Mas hoje, vejo que essa frase é realmente uma verdade e que continua ecoando através do tempo, pois é impossível gerir uma empresa ou a própria vida sem conhecer modelos e formas efetivas que integrem um planejamento para alcançar um objetivo almejado. Essa experiência junto com a leitura do livro e a matéria reflete nitidamente o quanto o caminho se torna claro quando estamos amparados pela vontade de aprender e termos um amigo para ensinar.

No decorrer da matéria despertei um interesse sobre a área de atuação do professor pois sempre disse à minha família e namorada que tenho vontade e curiosidade em fazer uma segunda faculdade no ramo da administração.

CAPÍTULO 19

CADA UM COM SEUS TALENTOS

Laura Torres de Araújo¹



Foto: Laura (ao centro) e seus pais.

Durante a leitura de “O Segredo de Luísa” foi inevitável associar alguns ensinamentos do professor Pedro ao meu pai Paulo. Meu pai é engenheiro civil e durante muitos anos trabalhou na Construtora Camargo Corrêa. Em um determinado momento de sua vida profissional, ele foi desligado da empresa por ser um funcionário de mais idade e de salário mais alto. Porém, como sempre foi bom no que fez, em 1999 foi enviado ao estado do Maranhão, como

¹ Laura é estudante do curso de Zootecnia da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

gerente de projetos contratado pela Camargo, para gerir a construção de uma ponte feita em conjunto com uma empresa local e que, por motivos internos das empresas, foi um desastre e acabou não saindo do papel.

Ao retornar para São Paulo, sem emprego e distante dos contatos profissionais – tendo em vista que em 2000 o advento da internet ainda caminhava a passos lentos – teve que reconstruir toda sua rede de contatos. Posso dizer, sem sombra de dúvidas, que meu pai é um exímio mestre na arte de fazer e manter uma rede de contatos forte e eficiente. Com o pouco capital que restou e sendo o único provedor da família, criou a Araújo&Associados, empresa de consultoria em engenharia.

Alguns desses contatos, garantiram que ele fosse contratado por diversas prefeituras e seu nome passou a ser conhecido e indicado pela qualidade dos serviços que fornecia. Isso gerou mais contatos, porém ainda não era suficiente para gerar uma renda que sustentasse nossa família, tendo em vista que as indicações eram feitas, inicialmente, na base da confiança.

Como todo bom empreendedor, persistiu, procurando outros nichos de mercado, como a perfuração de poços artesanais – um nicho interessante, porém com o sócio errado, mas que serviu de aprendizado; como não gerir um negócio. Num determinado momento, um daqueles contatos do passado foi uma importante “faísca”, tal e qual a revista que Luísa lera no cabeleireiro, ligando para pedir ajuda na transposição de uma faixa de dutos para construção de uma estrada, em Jundiá/SP. Um serviço que quase ninguém sabia ou se arriscava em fazer, mas que ele aceitou fazer.

Esse serviço abriu as portas para contatos dentro da Petrobrás; que passou a indicá-lo para muitas obras de transposição de faixas de dutos, dando início ao que seria a principal linha de trabalho da empresa.

Na história do meu pai, ele foi seu próprio mentor, construindo do zero todo *know-how* do negócio, importando suas ferramentas de trabalho, adaptando técnicas da

construção civil, formando equipes altamente capacitadas, fornecendo consultoria e serviços de qualidade internacional, derrotando inclusive grandes multinacionais em concorrências de alto nível como no caso do Aeroporto de Guarulhos.

Anteriormente, clientes chegavam até a Araújo&Associados através da indicação de prefeituras ou da própria Petrobrás. Porém, com toda a experiência adquirida ao longo dos anos, com um portfólio enorme e inúmeras obras realizadas, hoje chegam até ele por indicação de empresas de vários portes e pelo LinkedIn.

Muitas dessas obras geraram uma demanda paralela que, novamente, pouca gente atendia – e que ele sabia que poderia fazer, com isso nasceu a Omni. Meu pai é o maior exemplo da frase de Jean Cocteau que diz: “Não sabendo que era impossível, ele foi lá e fez”.

Se faz necessário mencionar que ele não domina apenas a arte de criar redes de contato, mas também a do *database marketing*. Deixo abaixo um e-mail de apresentação que é enviada a um possível cliente que o contactou através do LinkedIn:

xxxxxxx,

Boa tarde!

Conforme combinado através do LinkedIn, segue breve apresentação das minhas atividades profissionais.

Sou engenheiro civil sênior e me especializei em projetos e obras que envolvam Interferências e Meio Ambiente.

Tenho duas empresas de consultoria em engenharia e realizamos sondagens (ou prospecções) manuais e eletromagnéticas para cadastramento e mapeamento de dutos, canalizações, equipamentos e demais instalações subterrâneas.

Elaboramos e aprovamos projetos de transpasse de Faixas de Dutos da Petrobrás, Faixas de Domínio de Rodovias, de Ferrovias, da Eletropaulo, CTEEP, CPFL, DER, etc ...

Quando se trata de interferência com equipamentos da Petrobrás, executamos sondagens no padrão preconizado

pela Transpetro para identificar, cadastrar e mapear dutos e demais equipamentos que possam interferir com os projetos em análise.

Também elaboramos Relatórios de Interferências de áreas em estudo para aproveitamento de loteamentos ou empreendimentos habitacionais, relacionando e descrevendo o impacto de dutos, gasodutos, adutoras e demais instalações subterrâneas no uso e aproveitamento da área.

Na Área Ambiental atendemos a diferentes demandas da CETESB – elaboração de PAE PGR, Análises de Riscos, Análise de Ruído, elaboração de relatórios, acompanhamento de obra, etc ...

E se for necessário, executamos levantamentos geofísicos do subsolo por métodos eletromagnéticos para identificação, cadastramento e mapeamento de plumas de contaminação em áreas em estudo ou sob gerenciamento ambiental.

Este tipo de trabalho é altamente especializado e já realizamos serviços para clientes de porte como o Aeroporto de Guarulhos, ALL Logística, CPFL, Dersa, Ecovias, Grupo CCR (Autoban – Engelog - Nova Dutra), CCDI - Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário, CODESP – Porto de Santos, Comgás, Cury Construtora, Cyrela, Brado Logística, Goodman, Ipiranga Petróleo, Odebrecht Infraestrutura, PM de Jundiaí, PM de São Bernardo do Campo, PM de Santana de Parnaíba, Scopel, Sugoi, VLI Logística, Zarzur, etc...

Se houver interesse posso lhe enviar um breve folder melhor relacionando os serviços que desenvolvemos e uma relação mais completa dos clientes que atendemos.

Estou à disposição para esclarecer qualquer dúvida sobre os assuntos acima relacionados.

Bons negócios e boa sorte.

Paulo.

(Número para contato)

Eng. Paulo J. Araújo Jr.
Araujo & Associados Consultoria SC
Ltda.
Interdutos - Interferências e Dutos.
Tel. xxxxxxx
E-mail. xxxxxxx

Outro paralelo que criei, e esse de forma muito mais fidedigna, foi de minha mãe com Duda, sobrinha do professor Pedro. Minha mãe é exímia artista plástica, com talentos para artes, artesanatos e mídias diversas. Foi ceramista e se desiludiu com a falta de senso estético das clientes, com a desvalorização de seu trabalho. Pouco antes de eu nascer, criou e administrou uma camisaria masculina – chegando a produzir dezenas de camisas por mês, participando de desfiles.

A camisaria foi fechada, pois o maior sonho de minha mãe era a maternidade, e logo nasci. Dois anos depois veio minha irmã, e nos tornamos os “únicos produtos” na empresa “mãe”.

Quando eu e minha irmã tínhamos por volta dos 12 e 10 anos respectivamente, começamos a fazer sabonetes de glicerina para passar o tempo e, mais uma vez, a veia artística de minha mãe entrou em cena, profissionalizando os produtos. Nós paramos de brincar de saboaria, mas minha mãe ampliou o catálogo de produtos dela, criando artigos de decoração que eram vendidos em bazares e feiras em clubes e condomínios de luxo de São Paulo.

Ao longo de dois anos, minha mãe construiu sua marca – Frisson, artigos de decoração – o retorno ao longo do último trimestre foi muito baixo e ela decidiu dar uma pausa nas vendas, porém sem nunca deixar de criar produtos. Foram quase 6 anos de hiato, com vendas esporádicas, pouca ou nenhuma produção.

Em 2021, com a ajuda de minha irmã, ela decidiu desbravar o mundo digital e colocar seus produtos na internet – coisa que sempre teve medo por já ter tido seus produtos copiados, inclusive por grandes lojas - vimos isso em Luísa também. O resultado disso é a página da Frisson no Instagram que tem dado um retorno razoável e mantido minha mãe feliz. Abaixo, deixo algumas fotos dos produtos que ela faz, desde a criação do conceito, até a seleção de cada matéria prima, cada pedrinha e bordando tudo pessoalmente.



Foto: Mexedores de drinks e palitos para aperitivos em vidro murano.



Foto: Jogo americano bordado e porta guardanapos.



Foto: Chaveiros em vidro murano.



Foto: Colar em vidro murano e pedras brasileiras.



Foto: Almofadas bordadas a mão em murano, ao fundo um abajur feito por ela nos tempos de ceramista.



Foto: Sabonete líquido e toalha de rosto bordada com pedras da lua e contas de vidro.

Com a leitura do livro, foi possível compreender de maneira clara e didática as principais etapas que compõe o nascimento de uma empresa – desde a ideia inicial, a sua realização material, passando pelas frustrações, dúvidas, questionamentos, reformulações... enfim, tudo o que envolve ser um empreendedor.

A inspiração familiar de Luísa, reverbera na minha vida para com meus pais, cada um com seus talentos, com suas particularidades, mas sempre persistentes, fortes, resilientes e inovadores.

É diante desse cenário que afirmo que o espírito empreendedor corre na família e a leitura do livro associada aos conceitos teórico-práticos da disciplina me forneceram a base necessária para que possa ter capacidade de vir a empreender no futuro.

CAPÍTULO 20

DETERMINAÇÃO NA SOLUÇÃO DE PROBLEMAS

Luca Angi Souza¹



Foto: Ale Costa (à esquerda) e Luca (à direita).

Para mim, uma grande referência de empreendedorismo foi e é a empresa Cacau Show, fundada por Alexandre Costa. Embora tenha sido filho de comerciantes, Alexandre teve que começar seu próprio negócio desde o início. Começou suas atividades como revendedor de ovos de páscoa, em 1988, ano no qual recebeu encomendas de dois mil pedidos dos produtos de 50 gramas.

De forma imprevista, assim como ocorre no mercado, no empreendimento em geral, Alexandre se surpreendeu ao chegar à fábrica fornecedora com os pedidos e receber a

¹ Luca é estudante do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

informação de que esta não poderia arcar com tal demanda.

A persistência, um traço importante do empreendedor de sucesso, também demonstrada por Luísa (livro "O Segredo de Luísa"), foi evidenciada por Alexandre neste contexto. Ao invés de justificar e cancelar os pedidos, comprou toda a matéria prima e contratou uma ajudante para que os dois conseguissem produzir os aproximadamente dois mil ovos de páscoa.

Em apenas três dias, em jornada de trabalho de cerca de 18 horas por dia, Alexandre conseguiu arcar com a demanda. Luísa também demonstrou esse traço ao continuar as viagens internacionais para a ampliação de sua marca, mesmo com problemas e dívidas para a GMA e a possibilidade de falência da empresa.

Outro ponto de grande relevância para um empreendedor, demonstrado por Alexandre, foi a capacidade de liderar. A partir do momento que Alexandre, com uma renda baixa, comprou a matéria prima, contratou uma ajudante e, junto a ela, fizeram cerca de dois mil ovos de chocolate em três dias, ele assumiu a responsabilidade e autonomia de um líder.

Luísa, por sua vez, também demonstrou esse traço por diversas vezes, por exemplo, ao buscar o investimento necessário para a criação de sua empresa, ou ao elaborar seu plano de negócios.

Este episódio, para Alexandre, foi um alavancador de sua carreira, pois foi a partir deste obstáculo superado que foi capaz de tirar o capital necessário para o investimento na criação da Cacau Show. De forma curiosa, Alexandre em nenhum momento utilizou de capital externo ou empréstimos bancários para se estabelecer e relata isso de forma orgulhosa.

Foi apenas em 2001 que de fato foi criada a primeira loja da empresa e, logo no ano seguinte, haviam 18 pontos de vendas. Anualmente, exponencialmente, este número foi aumentando de 46 para 130 até o marco parcial de 230 pontos de vendas, suficiente para intitular a Cacau Show

como a maior rede de chocolates finos do Brasil em número de lojas.

Não apenas a persistência foi um fator relevante para seu bom desempenho, mas também o relacionamento com seus clientes. Durante sua época de revendedor, Alexandre entregava os chocolates porta a porta, se aproximando e fortalecendo laços com seus consumidores. Hoje, a nível global, a Cacau Show teve que procurar novas estratégias de como priorizar esta característica da marca e pode-se dizer que uma delas foi o *marketing*.

As propagandas comerciais da Cacau Show hoje contam com muito mais do que apenas anúncios comuns. Apresentam ideias e características humanas à marca, como a abordagem do tema “sonhar” vinculado à apresentação da linha “dreams” de chocolates da Cacau Show.

O *marketing* da Cacau Show também busca abordar as tendências culturais da época do ano, por exemplo, eventos comemorativos como a páscoa e o natal. Luísa, por outro lado, também buscou estabelecer vínculos ao, por exemplo, realizar pesquisas e estudar sobre os clientes, usar *database marketing*, entre outros.

O planejamento estratégico foi outro fator de referência que Alexandre Costa teve de adotar para melhorar sua *performance* e assegurar a ascensão da sua marca. Após superar o desafio de ter que contornar por conta própria o fornecimento de dois mil pedidos sem a empresa fabricante, as celebrações foram passageiras e teve que se preparar para não passar por situações parecidas, sem amparo suficiente para superá-las.

Alexandre foi para a Bélgica, capital mundial do chocolate, onde realizou diversos cursos e se especializou em Gastronomia com profissionais exímios. O planejamento, por parte de Luísa, também foi grandioso. Ela elaborou um excelente plano de negócios, realizou diversos questionamentos a variados tipos de pessoas, pesquisas de mercado, concorrentes e clientes, entre várias outras formas de entender a situação na qual estaria se colocando ao empreender e se preparar para tal.

Este preparo e a busca de conhecimentos também pode ser vinculado a outra característica importante no empreendedorismo: a inovação. Alexandre notou que no Brasil existia um espaço inexplorado no mercado de chocolates, de forma que os produtos da época eram industrializados e com baixa qualidade, ou então eram bons, mas também caros.

Em meio a um Brasil sem grandes empresas no ramo de chocolateria, com este investimento em curso, Alexandre pode trazer técnicas novas de fora para o Brasil, tornando seus produtos destaques perante à concorrência, o que foi extremamente importante para o sucesso de sua empresa.

A produção de chocolates artesanais de alta qualidade, na época, não foi a única inovação, foi acompanhada de preços acessíveis para a população.

Quanto a Luísa, a empreendedora também buscou a inovação: ao ser indagada pelo professor Pedro sobre qual seria o diferencial de seu produto, ela respondeu: "A goiabada-cascão de Ponte Nova é a melhor do mundo!". Além disso, a prática de trazer aos clientes inovações não foi algo apenas de início de carreira. Até hoje a Cacau Show traz no mínimo cerca de cem novos produtos por ano, de forma que a cada três dias tem-se uma novidade na companhia.

Para Alexandre, hoje, a ideia é vender uma experiência, que marque a memória do cliente e o incentive a querer mais, e não apenas a venda ordinária de chocolates.

Luísa, por sua vez, também teve iniciativas de buscar conhecimentos e de forma inata, visto que, desde criança, sua motivação para ir à escola era encontrar e aprender com seus colegas. Para a criação de sua empresa, Luísa também procurou e pediu a ajuda do professor Pedro diversas vezes, valorizando a busca por conhecimentos. Mesmo após a criação, Luísa "à noite, devorava folhetos, revistas especializadas, análises de mercado".

Outro fator importante é quanto às expectativas da empresa para o futuro. Embora a Cacau Show tenha se consagrado como a maior rede de chocolates finos do

mundo, com mais de 2.400 lojas espalhadas no país, eles ainda buscam a expansão de seus negócios.

A Cacau Show realizou neste ano a abertura de sua loja de número três mil e ainda busca novos números para comemorar. A expectativa é finalizar 2022 com a abertura de mil novas lojas no Brasil, sendo o dobro de 2021.

Essa situação de inconformidade com a situação, mesmo em meio a tantos títulos e prêmios, é outra característica de grande relevância para o empreendedor afinal, empresa que não cresce estagna. Embora a Cacau Show tenha seu foco na chocolateria, eles também apresentam projetos sociais como o Instituto Cacau Show. O objetivo é de promover serviços, programas, projetos de proteção básica e direitos sócio assistenciais a partir de atividades educacionais, culturais, ambientais, esportivas, jurídicas e profissionalizantes, atingindo todas as faixas etárias.

O Instituto é uma iniciativa de Alexandre Costa até mesmo sob o aspecto financeiro, visto que a verba para o programa vem de palestras e livros do fundador e CEO da Cacau Show. Sobretudo baseada nessa iniciativa que eu escolhi Alexandre Costa como uma grande referência para o desenvolvimento deste trabalho.

Quanto à leitura do livro base “O Segredo de Luísa”, me foi bastante interessante tanto na apresentação e revisão de novos conceitos do empreendedorismo, quanto no que diz respeito ao próprio enredo, referente à estória de Luísa que, embora fictícia, acredito que se aproxime muito de histórias reais de empreendedores.

Alguns dos principais conceitos do livro que foram fixados ao meu conhecimento são: capital de risco, a complexidade e importância de planos de negócios, custos fixos e variáveis, plano de *marketing* e a relevância de um fluxo de caixa realizado de forma periódica.

Também destaco um aprendizado que, particularmente, foi muito importante para mim: a necessidade de se correr riscos.

Não apenas na leitura do livro, na interpretação do filme, mas também no jogo de simulação empresarial e em

pessoalidades da minha própria vida, pude fazer reflexões sobre como a zona de conforto e o ambiente seguro nos impede de crescer por medo de investir e apostar em algo.

Acredito que jogar a vida com cautela seja muito importante, no entanto, deve-se ter no mínimo um equilíbrio entre o seguro e o risco, caso você ambicione algo maior. Exemplos disso foram quando Luísa demonstrou estar disposta a correr este risco ao abandonar a área da odontologia, para a qual investiu vários anos da sua vida na faculdade, viajar para o exterior e perder o enterro de sua avó Mestra. Bem como Holmer, do filme O Céu de Outubro, ao discutir e enfrentar diversos problemas com sua família e colegas.

CAPÍTULO 21

UMA “PORTA” DE INSISTÊNCIA

Luís Arthur Fonseca Moric Araujo¹



Foto: Luís Arthur.

Escolhi para este relato falar um pouco em primeira pessoa, expor experiências de vida que tenho passado, sendo muitas delas recentes. Missão difícil para mim, já que mexe com algumas individualidades muito profundas, no plano que muitas vezes não tocamos. Espero não fugir da proposta.

Mas antes de relatar parte dessas experiências de vida, preciso contextualizar com algumas referências importantes

¹ Luís é egresso do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

que tive, as quais muito me motivaram e impulsionaram de uma forma ou outra.

Arthur Jorge (Pai)

Meu pai é minha maior referência em questões de caráter e honestidade. Conservador, nascido em São Paulo, formação de ator e humorista, é o típico pai da família tradicional brasileira. Duro, quando necessário, sempre aberto a ouvir, mas sem dúvida tomará um "puxão de orelha" se ele julgar errado algo que falou. Sempre me ensinou a honrar o nome e ser ético na vida. Excelente pai, péssimo empresário. Julga como pecaminoso acumular dinheiro, acredita que renda passiva é "roubar" as pessoas. Totalmente "desambicioso".

Vanda Célia (Mãe)

Minha maior referência de persistência e dedicação. Meu porto seguro sentimental, meu maior amor. Minha mãe fez 5 faculdades e para paga-las tinha 3 empregos. Nascida e criada na roça. Trabalhou muito a vida toda, fez dezenas de cursos. Saiu de uma família muito pobre e, com seu esforço e dedicação, abriu uma escola particular.

No entanto, não possui grandes conhecimentos de gestão e administração de negócios. Trabalha tanto na parte de execução que não sobra tempo para o planejamento e gestão de pessoas. Por isso, quando nasceu o primeiro filho, vendeu a escola e, juntamente com meu pai, começaram a seguir as raízes da família e se tornaram produtores rurais.

Luiz Osório (Avô – *In Memoriam*)

Minha grande referência de trabalho e resiliência. Trabalhou, trabalhou e trabalhou durante a vida inteira. Nascido na roça, em 1928, teve estudo primário porque sua

mãe era professora. Começou a trabalhar com 6 anos de idade e parou com 92 anos, quando faleceu.

Passou a vida inteira tirando leite. Mal participou da criação dos filhos de tanto que trabalhou. Tirava 400 litros de leite manualmente sozinho, ia de uma cidade para outra de bicicleta para tirar leite. Aos 90 anos ainda fazia grandes trabalhos braçais, como roçar pastos na foice, sem nenhuma mecanização. O sonho da vida dele era me ver formado em Veterinária.

Hermés Roberto (Ex-sogro)

Devo muito ao Seo Hermés. Muito fechado em primeiro momento, mas uma pessoa de coração grande. Não demonstra quando gosta de alguém, mas instiga-o para tirar o seu melhor. Me provocava tanto que muitas vezes cheguei a ficar com “raiva” ou desacreditado de mim mesmo.

Na minha família não tem nenhum grande empreendedor, portanto nunca tive essa referência, até conhecer o Hermés. O homem mais empreendedor que eu já vi, ouvi ou li a respeito. Ele me ensinou demais.

Saiu de uma família paupérrima, filho de um pedreiro e uma dona de casa. Relata que muitas vezes na infância não tinha o que comer e, por isso, pulavam uma refeição.

Atualmente, é dono de 3 empresas de automação de indústrias, proprietário de diversos imóveis na praia – os quais aluga, proprietário de 6 franquias de depilação a laser, em diversas cidades e estados.

Hermés, no começo, era muito fechado comigo. Dizia que não gostava de se aproximar dos namorados da filha porque depois ela terminava e tudo se acabava. Ficava chateado com isso, pois era eu um jovem apaixonado que acreditava que nunca acabaria, mas hoje entendo bem o que ele queria dizer – o prefixo “ex” supracitado já explica muita coisa que falarei mais adiante.

Aos poucos fomos nos tornando amigos, no entanto, ele nunca acreditou no meu sonho de empreendimento, talvez

por não conhecer o setor, talvez para me estimular, talvez porque realmente acredite que não seja um bom negócio.

Eu mostrava minha ideia e ele falava, “qual seu DRE?”, “Deixa-me ver seu plano de negócios”, “Você sabe montar planilhas no Excel?”, e cheio de respostas negativas ou interrogativas eu ficava sem saber o que falar.

Então, ele dizia: vai para outro setor, este não tem futuro, vem trabalhar comigo na empresa. O sonho dele era que os filhos seguissem seus negócios, mas nenhum dos dois tem perfil empreendedor, pelo contrário.

Mas eu sou uma “porta” de insistência e fui estudando, tentando aprender sobre o que eram esses conceitos. Todas as vezes que eu o via, eu pedia ajuda para ir montando o plano de negócios, conceito que ele me apresentou por sinal. Até que um dia ele disse: mas você não desiste mesmo dessa ideia do Hospital de Equinos, vem aqui que vou te ajudar a fazer esse negócio acontecer então.

Ele sempre me falava, em tom de brincadeira séria, que eu poderia casar com a Gabriela apenas quando tivesse juntado o primeiro milhão de reais.

Mas, para não me alongar muito, o ponto marcante que definitivamente mudou minha visão de vida a respeito de negócios foi um dia, no começo da pandemia, que eu estava na casa dele e este homem estava desesperado que suas empresas não estavam vendendo, a bolsa estava lá embaixo, a Vale acabara de dar para trás no contrato com a empresa dele – por sinal, o maior que ele ia fechar em toda sua vida.

Neste dia, ele andando de um lado para outro na casa, exclamou: “preciso fazer dinheiro! ”. Eu pensei, “ahh sério? Você e toda a torcida do Corinthians”. Neste dia entendi a diferença de uma pessoa empreendedora para outras pessoas. Eu, quando estava sem dinheiro, parava de gastar durante o mês e esperava o seguinte, passivamente.

Este homem, enquanto alguns choravam, começou a “vender lenços”. Sentou-se, pegou o computador, e pensou: vou importar produtos que serão necessários para adaptar o novo estilo de vida da pandemia. As empresas terão muito

prejuízo se fecharem as portas, então, qualquer produto que permita que eles continuem, vale a pena comprar.

Importou câmaras de ozônio para esterilização de produtos e pessoas, os primeiros testes rápidos, câmeras termográficas que apontam pessoas com febre, totem para álcool gel e outras coisas que, apesar de depois terem viralizado, naquele momento ainda não estavam disponíveis.

Resumindo a história: ele importou, encaminhou um e-mail para cada empresa da enorme lista de transmissão dele oferecendo os produtos e em 30 minutos tinha vendido quase tudo. Na minha frente, em alguns minutos, aquele homem fez cem mil reais de lucro.

Gabriela Luísa (ex-namorada)

Essa parte ainda mexe com os sentimentos mais profundos e intensos que já senti, mas foi essencial. Como todo ciclo, esse também se encerrou, só foi antes e mais traumático do que eu esperava. A única mulher por quem realmente fui apaixonado.

Tínhamos plano de abrir juntos o Hospital. Tive a ideia, fiz o plano de negócios, a planta, investi o pouco dinheiro que tinha, mas sempre puxava ela para o sonho, falava que éramos sócios. Ela é veterinária, formada na FZEA-USP, residente na mesma instituição, e sempre trabalhamos muito bem juntos.

Éramos bons amigos de anos e, com toda imaturidade da juventude apaixonada, acreditava que era uma parceria para a vida toda. Até que em abril de 2022 o relacionamento acabou. Pela primeira vez, me vi numa situação vulnerável como nunca tinha visto antes, aquilo bateu forte e, de repente, me vi no fundo do poço. Sempre me considerei alguém muito pouco emocional e, de certa forma, foi bom me sentir tão frágil.

Desacreditado de todos os sonhos, de toda humanidade, sem comer, perdi 10 kg em uma semana. O término não foi a causa de tudo, mas a forma como tudo

ocorreu, a traição de uma amizade, a traição de sonhos, a traição de um futuro.

A pergunta é o que isso tem a ver com a construção do case. Depois desse acontecimento, quando fui me recuperando aos poucos, tive grandes aprendizados. O primeiro era que nunca mais deveria depositar todas as minhas fichas em um único sonho; o segundo é que sociedade às vezes dá errado antes mesmo de começar (e que temos que agradecer por ter dado errado, em certas situações); a terceira é que nem sempre devemos acreditar em tudo que ouvimos (e que nosso sexto sentido diz muito, e não devemos desprezá-lo).

Por fim, aprendi que sempre deveria ponderar mais e ser menos intenso, buscar em tudo na vida, a justa medida aristotélica.

Celso Carrer (Professor)

Professor Celso, apareceu na minha vida em meio ao caos sentimental que eu enfrentava. Com suas sábias lições subliminares me cativou ao estudo do empreendedorismo. Mais do que isso, me mostrou que não deveria desistir do meu sonho, que era possível tornar realidade. E que por uma desilusão grande, não deveria me afundar, mas sim usar como motor propulsor para buscar mais.

Me inspirou com a leitura do livro, ensinou com as aulas e emocionou com o filme. E com o jogo de empresas? Esse foi um "tapa na cara", me mostrou como seria difícil gerenciar um negócio, gerenciar pessoas, mas que apesar de difícil, era sim possível.

Durante a disciplina me vi lendo mais livros de empreendedorismo, aprendendo mais sobre planilhas de Excel, busquei mais inteligência emocional para autodesenvolvimento e capacitação, busquei ler mais biografias de grandes empreendedores. Enfim, desenvolvi uma grande admiração pelo Professor Celso e toda sua trajetória.

Assim como Luísa e Holmer tiveram docentes como inspiração, devo muito ao Professor. Um dos maiores

aprendizados que eu recebi foi sobre a valorização dos erros e acertos. Numa sociedade em que os erros são culturalmente abominados, aprendemos a nos distanciar deles. Questão essa que o Professor Celso ressignificou em minha concepção, onde os erros devem ser analisados, entendidos, estudados e dessa forma, evitados de serem repetidos. Além disso, que para cada case de sucesso há uma vasta fila de erros por trás.

Minha História

Lendo o que escrevi até aqui, tive o impulso de apagar tudo e recomeçar fazendo um simples relato. Me passou pela cabeça, que talvez esteja eu alugando seu tempo, Professor, com uma história desinteressante, cheia de informações não relevantes para o trabalho. Mas, por um momento, me dei conta que várias dessas referências se encaixam muito bem nos personagens da estória de Luísa e do Homer, e por isso, acho que vou continuar.

Peço desculpas pela riqueza de detalhes, mas acredito que somente entendemos algo quando vemos o contexto geral. Sou nascido e criado na roça, em Taubaté, interior de São Paulo. Amante da veterinária desde que me entendo por gente, sem dúvida nenhuma a maior alegria da minha vida, mais especificamente pela cirurgia veterinária.

Fui criado tirando leite, montando em bezerro, domando cavalo e aproveitando muito o mato. Apesar de ter nascido nos anos 2000, fui ter acesso constante a internet e celular por volta dos 14 anos.

Desde novo, meu sonho era estudar veterinária, e nunca tive outra ideia ou opção de curso. Quando entrei no ensino médio, com 14 anos, fui estudar as faculdades e me apaixonei pela FZEA/USP. Minha nova meta de vida era estudar nessa instituição, pela qual sou apaixonado.

Com essa idade, para conseguir me dedicar mais aos estudos, fui morar na cidade sozinho, onde consegui meu primeiro emprego de empacotador em uma empresa que vendia livros. Trabalhava de noite e de dia estudava, Assim

segui até o terceiro ano do ensino médio, quando sai do emprego, deletei minhas redes sociais, sai dos esportes (os quais sempre gostei de praticar) e me dediquei exclusivamente ao estudo. Estudava para os vestibulares 16 horas por dia, mais especificamente, para a prova da FUVEST.

Um acontecimento engraçado, que nessa época eu tinha uma namorada e cheguei a ficar 3 meses sem encontrá-la, pois não podia parar de estudar para o tão almejado sonho.

Com 17 anos entrei na FZEA com brilho no olhar, o brilho inocente de criança que alcança seus objetivos, e a partir deste momento, minha vida passaria por mudanças que eu sequer imaginaria. Fazendo uma pausa na linha temporal, hoje 5 anos após esse acontecimento, um tanto quanto emocionado pela finalização de mais esse ciclo, com os olhos um pouco embaçados, eu afirmo com sorriso no rosto, que foram os 5 anos mais intensos e incríveis da minha vida.

Nesse “Piraíso” como costume dizer, vivi as sensações mais incríveis, os sentimentos mais intensos, as maiores conquistas e maiores derrotas, as maiores alegrias e maiores tristezas, os melhores e piores dias da minha vida, as melhores e piores descobertas.

Na primeira semana de aula comecei uma atividade complementar no Hospital Veterinário, no setor de equinos, e por lá fiquei até hoje. Fiz algumas iniciações científicas na área e entrei para os grupos do setor - Projeto Carroceiro, Laboratório de Pesquisa em Clínica, Cirurgia e Reabilitação de Equinos (LACCRE) e o Grupo de Estudos em Clínica e Cirurgia de Equinos (EQUUSP).

Sendo apaixonado por Cirurgia de equinos, criei uma meta, ser cirurgião um dia – agora sim, começo o relato.

Na faculdade fui descobrindo uma outra paixão, o empreendedorismo, gestão de finanças, de pessoas, de tempo e de serviços. A partir disso decidi que faria as duas coisas que mais gosto, operar cavalos e administrar um negócio.

Assim nascia o embrião do que um dia será o Hospital Veterinário Santa Gertrudes. Eu tinha uma ideia, mas não

tinha conhecimentos na área, não sabia se tinha chances de dar certo, não sabia se eu daria conta, não sabia onde, nem como, nem quando. E a principal coisa que eu não tinha, era dinheiro. Basicamente tinha uma ideia e muita insistência. E assim comecei a trabalhar em cima do que eu tinha.

Fui eufórico contar para os meus pais, e sem dúvida, um enorme “banho de água fria” eu tomei. “Isso não vai dar certo”, “O que você sabe de negócios?”, “Você muda demais, daqui uma semana quer outra coisa”, “Você não tem dinheiro”, “Aqui na região não tem cavalo, é tradicionalmente forte na bovinocultura”, “Você é muito novo” e assim por diante...

Fui contar para amigos veterinários mais velhos, “esse sonho não é seu, eu sempre quis abrir um centro cirúrgico”, “você precisa de alguém para abrir com você”, “você não consegue fazer isso”, “você não é nem formado, precisa fazer residência, mestrado e doutorado para ser respeitado”.

Foi quando decidi estudar sobre o assunto e aprendi o que era plano de negócios. Comecei com um estudo de mercado na região, e descobri que era a única região do estado de São Paulo que ainda não tinha um centro cirúrgico para equinos nas proximidades. Fiz uma pesquisa com criadores e nas associações de cavalos de raça para entender qual a distribuição de cavalos de alto valor agregado pela região quando, surpreendentemente, descobri um mercado muito grande.

Aos poucos a ideia foi ganhando corpo e credibilidade, inclusive dos meus pais que passaram a me apoiar muito. No entanto, quando as coisas pareciam estar caminhando, outro problema surgiu, o anúncio da abertura do curso de Veterinária na faculdade da cidade e a divulgação de que abririam um hospital veterinário.

Primeiramente, fiquei preocupado e acreditei que talvez isso pudesse inviabilizar a construção do hospital de equinos. Refletindo sobre o tema alguns dias e principalmente algumas noites em claro, decidi ir conversar com a reitora da universidade. Por obra do destino, o rapaz que indicara ela

para o cargo era ex-aluno da minha mãe e marcou uma reunião para mim.

Estava nervoso e totalmente incrédulo que aquela conversa poderia frutificar de forma positiva. Avaliando friamente, um aluno de graduação que mal tem barba na cara, iria entrar na sala da reitora da universidade e buscar alguma parceria em relação a um hospital de equinos, qual a chance? As chances as vezes surpreendem.

Busquei entender quais eram os planos da faculdade, depois disso apresentei o projeto para ela, e saímos com uma parceria firmada. A faculdade iria abrir um hospital de cães e gatos, e o hospital de equinos eles tinham interesse em fazer uma parceria, onde ofereceriam um valor fixo de R\$10.000,00 mensal em troca da garantia de 6 vagas de estágio para os alunos da Universidade.

Tal parceria significou mais força para o desenvolvimento do projeto e ainda uma oferta para associar ensino ao hospital. Concomitante a isso, um amigo formado na FZEA começou a ministrar aulas em um curso técnico de veterinária em Jundiá, no Tableau.

Estava dando aulas de nutrição, e quando chegou na parte de equinos me convidou para dar uma aula. Após o término da aula a coordenadora do curso me chamou e perguntou se eu tinha interesse em assumir uma disciplina de práticas hospitalares. O valor pago pelas 4 horas de aula nas sextas-feiras a noite, não pagavam os custos da passagem de ônibus, mas queria experimentar aquela nova descoberta, e aceitei a proposta.

Para tornar o Hospital uma realidade, por mais inicial que fosse o projeto, eu precisava de dinheiro, e esse era o maior problema. Foi quando eu cheguei em casa, e meu pai estava com mais ou menos uns 30 mini coelhos (a cada dia nascia mais) e 400 galinhas. Os custos com ração e milho estavam exorbitantes para manter aquele gosto dele de criar, e já não tinha mais para quem dar estes animais, posto que ele nunca vendeu nada. Foi quando perguntei se eu podia tentar vender alguns animais, e assim surgiu a ideia do Criatório Santa Gertrudes.

Comecei a vender os coelhos, depois as aves, mas encontrei o melhor segmento quando comecei a vender ovos galados. Tínhamos boas aves ornamentais da raça Músico Brasileiro, e muitas pessoas de diversos estados começaram a se interessar. Comecei a enviar ovos galados para o Brasil todo, até em regiões mais distantes, como Acre e Roraima.

Com o dinheiro que os ovos davam, eu pagava todos os meus custos de vida em Pirassununga, e ainda sobrava um dinheiro, que juntamente com o valor da bolsa de IC, eu ia guardando para investir. Foi com este dinheiro que fiz minha primeira aquisição dentro da Veterinária, um equipamento para fazer ajuste oclusal dos dentes dos equinos. Fiquei mais pela região e visitei criadores, para começar a ser conhecido. Iniciei o trabalho com serviços que não exigem a formação, como casqueamento e ajuste dos dentes.

Propus a um primo, criador de cavalo, comprar os equipamentos para que eu fizesse a reprodução no haras dele, e para ele seria mais barato do que costumava gastar anualmente com veterinário.

Aos poucos o dinheiro foi aparecendo, fui comprando alguns equipamentos de veterinária e guardando o resto, comecei a estudar um pouco sobre investimentos e aplicações. O Hospital nesse momento, passou a ser objeto de constante planejamento, tinha uma planta inicial, a qual eu olhava, admirava, estudava cada detalhe, e ia mudando diariamente. Para entender mais do negócio, comecei a visitar e fazer estágios em outros hospitais particulares, entender o que era a melhor estrutura, o que era funcional e o que não era, qual a melhor equipe e como administrá-la.

Um primo engenheiro que fazia muito tempo que eu não via, foi visitar minha avó e por lá mostrei a ideia para ele. Este tem uma equipe de desenvolvimento de projetos e pediu para seu arquiteto fazer a planta do hospital.

Então iniciei o primeiro passo para a construção do hospital, consegui as autorizações necessárias na prefeitura da cidade e fiz a terraplanagem no lugar. Inicialmente era

bem menor, e no fim teve que se adequar pois já tínhamos um plano de expansão para as instalações.

Atualmente, o meu maior empenho está em formas de viabilizar economicamente o projeto, seja conseguindo investidores, ou começando com pequenos passos para a construção do Hospital.

Com algumas experiências que fui tendo nesses últimos anos, concluo que tenho muito o que estudar sobre empreendedorismo. Apesar de ter buscado ler muitas literaturas, há uma infinidade de conhecimentos pela frente, e que acima disso, quando vamos aplicar tais conhecimentos na prática, se exigem outras habilidades.

Além disso, a gestão de pessoas é uma missão muito difícil. Acredito que hoje talvez seja um dos maiores gargalos dentro do mundo empresarial, juntamente com a burocracia necessária exigida no país para se abrir a própria empresa. Pelo pouco que vivenciei, percebo que a caminhada não será fácil, nem um "mar de rosas", mas sei, que pode sim ser possível.

Tanto o filme "Céu de outubro" quanto o livro "O Segredo de Luísa" trazem conceitos de empreendedorismo e exemplos de pessoas muito motivadas e determinadas a alcançar um sonho. Saíram do nada e conseguiram sucesso em seus empreendimentos, sem ter dinheiro ou status social. Apenas com força de vontade e muita resiliência para não desistir nos primeiros obstáculos enfrentados. Assim como na realidade, onde frequentemente as ideias de empreendimento são mortas, muitas vezes antes mesmo de nascerem.

Dificuldades como falta de investimento inicial, forte cultura de valorização pela estabilidade empregatícia, altíssima carga tributária, ausência de gestão de recursos humanos, falta de incentivo ao pequeno empresário, falta de planejamento (plano de negócios) e falta de apoio familiar são comuns.

Me identifiquei com os personagens e seus sonhos. Além do grande exemplo que a história deixa de determinação, dedicação, autoconfiança, persistência, imaginação e

formação de equipe. Ao se ter uma ideia inovadora na realidade em que se vive, mesmo que inspirada em outra ideia, é fundamental se organizar, buscando maneiras de aprender a como colocar o plano em prática, recursos que serão empregados e pessoas que possam agregar ao projeto. É notável no livro, as características de um empreendedor criativo, que assume riscos, se empenham e persistem para alcançar seus objetivos.

A dinâmica da disciplina contribuiu muito para o meu aprendizado, pois além de instigar a uma análise mais detalhada e refinada da literatura base, permitiu a reflexão de que não é necessário se ter bens materiais para ser um empreendedor. Basta ter o perfil empreendedor, perfil este que o tempo todo é demonstrado por Holmer e por Luísa.

Tive um enorme aprendizado ao longo do semestre e várias atividades permitiram isso. O contato com esse mundo me motivou a buscar a concretização dos meus sonhos de empreendimento e me permitiram, acima de tudo, errar para aprender com os erros.

CAPÍTULO 22

IMPULSIONANDO SONHOS ATRAVÉS DAS RELAÇÕES PÚBLICAS

Matheus Hansen Paes¹



Foto: Matheus e Michelle (à esquerda) e Michelle (à direita).

Nota do autor:

*Trago aqui uma singela homenagem à minha prima, à qual
carrego profunda admiração e carinho.*

Desde criança, a comunicação é a paixão de Michelle. Ainda pequena, deslumbrava-se com programas de entrevistas e jornalísticos. Reunia seus irmãos, primos e amigos em brincadeiras em que assumia o papel de apresentadora, usando um pequeno gravador (ainda de fita cassete) que

¹ Matheus é estudante do Mestrado Profissional em Gestão e Inovação na Indústria Animal da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

ganhara em seu aniversário de nove anos para registrar aqueles momentos. Não só a mídia falada e televisiva a encantava, mas também, a escrita. Colecionava inúmeras revistas voltadas ao público infanto-juvenil e seus preciosos papéis de carta, dos mais variados temas, tamanhos e cores que ganhava de seus amigos e familiares, guardados em várias pastas com muito cuidado, permitindo que apenas um grupo seleto de pessoas pudesse ter contato com seu tesouro (até hoje).

Em 2003, quando chegou no momento de fazer a opção de curso no vestibular, Michelle não teve dúvidas qual caminho seguir. Matriculou-se no curso de Jornalismo e se dedicou muito, ganhando o destaque de melhor aluna da turma. Após formada, conseguiu seu primeiro emprego trabalhando em uma agência de comunicação corporativa em São José dos Campos/SP, cidade em que cresceu, produzindo conteúdos informativos para empresas multinacionais. Mas, como todo recém-formado, pairava a dúvida sobre qual caminho seguir dentro da profissão, surgindo a curiosidade em explorar novos caminhos e viver novas experiências.

Foi assim que, após dois anos de trabalho na agência que lhe dera seu primeiro emprego, recebeu uma proposta para trabalhar com as atividades de redação e apresentação de um Web Jornal diário em sua cidade.

Passado um ano da mudança de emprego, percebeu que aquilo não era o que a fazia feliz. Seu coração vibrava mesmo era com a comunicação corporativa. Decidiu, então, voltar a trabalhar com esse tipo de público e conteúdo. Michelle reatou os laços com a sua verdadeira vocação e, naturalmente, a vida passou a acontecer. As coisas iam de vento em popa. Nesse período, casou-se com seu melhor amigo e foi mãe pela primeira vez.

Sem ter dúvidas de que estava no caminho certo, iniciou sua segunda graduação – agora específica em Relações Públicas e Comunicação Social – e passou a trabalhar numa grande multinacional. Nesta, era responsável por desenhar a estratégia de comunicação interna e externa da empresa,

planejar eventos e treinamentos corporativos. Tamaña dedicação rendeu-lhe promoções na carreira e um prêmio entre os destaques globais da empresa.

Michelle, então, começou a perceber que com toda sua bagagem acumulada até ali e as condições favoráveis do mercado – aumento da demanda do mercado por serviços especializados de comunicação por empresas em sua região e as dificuldades de muitas empresas em se posicionarem num ambiente cada vez mais digital –, tinha plenas condições de atender às demandas do mercado e fazer sua marca pessoal reconhecida.

Enquanto cursava sua segunda graduação, Michelle já cogitava abrir seu próprio negócio. Era necessário se preparar para isso, pois, agora já tinha uma família e sua renda era muito importante para manter as contas da casa em dia. Conversou com seu marido sobre seus planos e ele a apoiou incondicionalmente. Vindo de uma família de empreendedores e com negócios próprios, ele possuía vastos conhecimentos e experiências sobre a gestão de empresas, sendo um ator muito importante nessa trajetória, ajudando Michelle na estruturação de seu plano de negócios.

O ano de 2015 foi um período bastante complicado para Michelle, que passou noites em claro para conciliar seu trabalho com os trabalhos finais da graduação, a família e a estruturação de seu plano de negócios. Este envolvia uma análise precisa das demandas de mercado, a elaboração do plano de *marketing* e a busca por clientes potenciais para que pudesse colocar seu plano em ação.

Com o diploma na mão, mais preparada emocional e financeiramente, Michelle decidiu sair de seu emprego na empresa multinacional e abrir sua própria agência de Relações Públicas. Foi assim que, em 2016, nascia a Pilares Relações Públicas, reconhecida como a primeira agência de relações públicas de São José dos Campos/SP registrada pelo Conselho Federal de Profissionais de Relações Públicas do Estado de São Paulo (CONRERP2).

A empresa começou em um quarto em sua casa, usando poucos recursos: uma mesa e cadeira, um

computador, um celular e uma imensa vontade de fazer seu projeto dar certo. Michelle havia identificado as principais dores dos clientes naquele momento e passou a oferecer os seguintes serviços: presença estratégica nas redes sociais, suporte em assessoria de imprensa, organização e planejamento de eventos, pesquisas direcionadas, criação de conteúdo interno, gerenciamento de crise e consultoria de comunicação.

No primeiro mês, ligou para vários clientes potenciais, enviou dezenas de e-mails, bateu em diversas portas, até que, finalmente, recebeu seu primeiro "sim". Para Michelle, esse foi o momento mais importante de sua carreira, consolidando todas as experiências e aprendizados que a vida havia proporcionado até ali. Aquele primeiro cliente foi o seu mais importante (e que se mantém até hoje), indicando os serviços da Pilares para outros colegas, que também passaram a indicar seus serviços para outros colegas, aumentando, assim, o reconhecimento de sua empresa.

Com o aumento da quantidade de clientes, foi preciso aumentar a equipe e mudar o local de sua sede. Seu marido deixou os negócios da família aos cuidados dos irmãos e passou a trabalhar com ela em tempo integral. Atualmente, a empresa ocupa uma sala comercial no maior polo empresarial de São José dos Campos/SP, gerando empregos e permitindo Michelle fazer o que acredita ser o seu dom: impactar pessoas e marcas, impulsionando sonhos através das relações públicas.

Ao longo desses poucos anos de existência, a empresa de Michelle já atendeu, até o momento, mais de 100 empresas e muitos clientes viraram grandes amizades. Em 2021, Michelle foi eleita pelo CONRERP2 como profissional de destaque entre os 10 melhores profissionais de relações públicas do Estado de São Paulo. Com tamanho empenho e dedicação, Michelle é constantemente convidada a realizar diversas palestras em eventos e cursos universitários. Defende a bandeira do empreendedorismo feminino e compartilha os desafios da maternidade aliado ao sucesso profissional.

A estória de Luísa no livro “O Segredo de Luísa”, por vezes, se confunde com a de Michelle. Observamos características muito semelhantes em suas trajetórias: ambas compartilham um perfil de mulheres persistentes, fortes e resilientes, experimentando reviravoltas em suas vidas para transformar suas paixões em negócios de sucesso. Assim como Luísa, Michelle também experimentou um caminho de altos e baixos, sentimentos de dúvidas e reformulações, e, mesmo assim, seguiram em frente.

Ambas perceberam que as qualidades e características de um empreendedor não são natas, mas sim aprendidas com as experiências de vida. Contando com o apoio de seus familiares e amigos, tiveram o incentivo necessário para exercerem suas vocações. A trajetória de Michelle inspira sua família, amigos, clientes, colaboradores e alunos das faculdades que ela é convidada a palestrar.

O livro “O Segredo de Luísa” é rico de detalhes, de fácil entendimento e bastante inspirador. Ao misturar a ficção com a linguagem técnica de negócios, o autor nos ensina de forma lúdica, permitindo que aqueles que estejam começando a estudar o tema e desejam empreender tenham uma visão geral das principais fases que compreendem o lançamento de um novo produto e/ou negócio, desmistificando os caminhos que ajudam um negócio atingir o sucesso.

CAPÍTULO 23

PROJETOS DESAFIADORES ESTIMULANDO COMPETÊNCIAS

Michel Alexander Ronchi¹



Foto: Michel.

O feudalismo caracteriza-se como um sistema de organização econômica e social na qual as pessoas viviam em grandes comunidades agrárias. Nestas, as principais características eram a posse da terra e, também, por ser considerada uma sociedade estamental, na qual era quase impossível haver mobilidade social. No máximo, um pobre passaria a ser escravo por dívidas, mas nunca um pobre teria

¹ Michel é egresso do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

ascensão econômica. A riqueza e os privilégios estavam nas mãos dos nobres e da igreja que controlavam a população desta época através da fé, cobranças de dízimos e altíssimos impostos pelo uso da terra e ferramentas fornecidas pelos senhores feudais.

A produção agrária desta época não acompanhou o intenso crescimento vegetativo, fato que começou a criar inúmeras crises como: as revoltas camponesas, fome, peste negra e uma burguesia que começava a se expandir devido ao comércio na época. A burguesia então, passava a ter um maior controle monetário, pois, até então, não existia a moeda. Assim, começaram a patrocinar as igrejas, financiar a monarquia, eventos culturais etc.

Foi durante o capitalismo que a sociedade passou de um sistema estamental para um no qual as pessoas poderiam sonhar em transgredir de classe social. Ou seja, passou a existir uma mobilidade social, impulsionado pela burguesia e pelo surgimento do comércio.

A partir do século XV, muitas oportunidades começaram a surgir, cidades começaram a expandir-se, o número de pessoas aumentava e novas necessidades iam aparecendo. Foi durante o capitalismo que surgiu o pensamento do Liberalismo, proposto por Adam Smith e outras correntes filosóficas. As pessoas passaram a trabalhar por um sonho, não aceitavam mais serem “escravizadas” e passaram a exigir mais direitos, conforme se vê durante a Revolução Francesa nos quais as pessoas se unem para derrubar uma monarquia arcaica que não condizia mais com a filosofia daqueles tempos. Nesse sentido, a burguesia começou a expandir-se ainda mais durante as revoluções industriais.

Os primeiros comércios começavam a surgir e o mundo passou a evoluir cada vez mais, com novas tecnologias, inovações e softwares e, principalmente, o empreendedorismo que engloba todo esse anseio que existem nas pessoas de estarem em constante processo de evolução.

Tal espírito empreendedor, vemos em Luísa no livro “O segredo de Luísa” de Fernando Dolabela, no qual conta a

história dessa menina animada e motivada a mudar a sua história e abrir o seu próprio negócio. Inconformada por se ver obrigada a estudar odontologia, que era o grande sonho de seu pai.

Tal como os pioneiros do capitalismo no século XV, Luísa se encontrava insatisfeita com o curso de odontologia e com seu relacionamento, sendo esta outra imposição de seus pais. Viu no doce da tia uma oportunidade para mudar de vida, pois sabia que não existia uma goiabada cascão tão boa quanto aquela.

Neste momento do livro, comecei a me identificar com a Luísa, menina sonhadora, mas que não era feliz em seu relacionamento e, tampouco com a faculdade imposta pelos seus pais. Em 2005, logo após completar 16 anos, existia em mim um sonho impossível de me tornar jogador de futebol. Mesmo passando por equipes pequenas, sempre acabavam com o meu sonho por não ser alto o suficiente.

Em um momento de tristeza, meu pai achou melhor que eu fosse trabalhar em uma drogaria de um amigo dele, localizada na Vila Guilhermina, em São Paulo, bairro por onde vivi por muitos anos.

Contrariado, não tive a opção de recusar esse emprego que fez alterar minha rotina de vida inteira. Tive que mudar de período na escola para o noturno, que não era um período considerado o ideal para o estudo, servia apenas para terminar o ensino médio. Contudo, a tristeza era tanta e o salário tão baixo que lá fiquei por apenas um mês.

Acabei tendo uma chance de jogar na Portuguesa. Contudo, ao completar 18 anos e feliz por participar da Taça São Paulo e com o sonho de aparecer na televisão, houve a mesma decepção, de eu ser dispensado pelo clube pois não tinha o porte físico desejado para ser goleiro.

Nesse momento, estava pesquisando faculdades, meu grande sonho era cursar medicina. Este era outro sonho impossível, devido aos altos custos das mensalidades e por ter estudado tanto tempo em uma escola estadual no período noturno. Desanimado por não ter condições de cursar medicina, meu pai novamente me sugeriu fazer a

Faculdade de Ciências Farmacêuticas na Universidade São Judas Tadeu.

Em um primeiro momento, fiquei infeliz mas, ao me deparar com a qualidade de ensino desta universidade e ver que realmente os professores eram voltados ao ensino dos alunos, preocupados com os mesmos e empáticos, pois sabiam das dificuldades de cada um, diferentemente de Luísa, passei a amar o curso e todas as disciplinas e, em especial, a disciplina de farmacotécnica, ministrada pelo excelentíssimo professor Ricardo.

Assim como o professor Pedro foi para Luísa, o professor Ricardo foi o meu grande amigo e mentor durante a graduação de Ciências Farmacêuticas. Durante a sua disciplina, me vi inteiramente desafiado pois, o mesmo sugeriu um trabalho em grupo com uma ressalva, apenas um grupo, o melhor grupo tiraria a nota máxima nesse trabalho.

Tal fato me estimulou logo de cara. Entretanto, um grande amigo meu durante toda a graduação e o aluno mais inteligente daquele período, me convidou para entrar no grupo dele. Incitado a ser o melhor, eu recusei tal convite e ainda o desafiei dizendo que faria o trabalho melhor que o dele.

No meu olhar, ele percebeu a vontade que eu tinha em ser melhor que ele e, de imediato, abriu um grande sorriso em seu rosto. Nossos olhos brilharam pelo desafio, amigos e rivais, como os grandes nomes da indústria, em uma minissérie brilhante que passou no History Channel intitulada: "Os Gigantes da Indústria". Nesta, John D. Rockefeller, J.P. Morgan, Andrew Carnegier, Nikola Tesla, Thomas Edison, Henry Ford entre outros, foram empreendedores, buscaram a todo custo inovar. Desde em não desperdiçar uma gota sequer de petróleo e transformar todos os resíduos do petróleo em derivados úteis, até em melhorar a utilização e moldagem do aço ou provarem que o seu sistema elétrico era o melhor pra época. Mas todos eles tinham algo em comum, eram movidos por novos desafios e com a ambição de apenas serem os melhores no que acreditavam e, a partir de seus sonhos, ajudarem a sociedade a evoluir.

Esse espírito, de acreditar em suas convicções, nos seus ideais, em dar vida a algo com extremo potencial e em acreditar que o seu projeto, o seu sonho se tornará um grande sucesso, motivava ainda mais a menina Luísa, bem como, a mim mesmo. Por ter convicção de que eu ganharia esse “ponto extra”, dei uma grande vantagem ao meu amigo Leandro, a vantagem dele escolher quem quisesse antes de mim. Tínhamos a missão inicial de escolhermos nossos amigos que iriam fazer parte desse sonho e os motivá-los nesse “combate à boa batalha”.

Contudo, havia uma peça chave para a minha equipe e que eu torci muito para que o Leandro não escolhesse, que era o meu amigo Diego. Isso me faz lembrar do tema do trabalho que era, simplesmente, montar uma planta industrial, do zero, para uma indústria farmacêutica desenvolver algum fármaco no qual a sociedade precisava e que daria tal retorno financeiro que justificasse o tamanho do investimento.

O tema era exatamente esse, apenas foi falado, não houve uma formalização em papel e nem escrito na lousa. Apenas isso, pensem em um medicamento, o desenvolvam e construam o prédio em que esse medicamento será desenvolvido e fabricado.

O Diego, peça chave desse meu sonho em ganhar o primeiro lugar, não foi lembrado por nenhum outro grupo. Era um rapaz quieto, que sempre chegava atrasado nas aulas, mas um descendente de japonês de percepção e visão de mundo incomparável. Ele já trabalhava em uma grande indústria farmacêutica, e eu já sabia exatamente a única função dele. Passei essa minha ideia a ele, do projeto, do meu desafio ao Leandro e se ele topava entrar no grupo vencedor do desafio, e ele topou na hora.

Imediatamente eu já deleguei o que ele precisaria fazer e que, para ele, era muito fácil. Coube a ele desenhar a planta industrial interna da nossa fábrica, com a disposição específica de cada máquina e que me passasse todos os aparelhos e tudo o que uma indústria precisa para fabricar comprimidos. Em dois dias me entregou o que eu precisava

e ficou livre de todo o resto, mas o que ele fez foi perfeito para alcançarmos o nosso objetivo.

Com o nome em mãos de todos os aparelhos, deleguei a minha amiga Bianca a função de fazer a cotação de todo o maquinário e todos os insumos necessários que teríamos que ter para a nossa indústria. Durante a graduação, a Bianca trabalhava em uma distribuidora de medicamentos como propagandista e, deste modo, ela já conhecia grande parte dos fornecedores que precisaríamos, com os melhores produtos e preços. Tanto dos insumos para a fabricação do nosso medicamento, bem como, de todos os fornecedores de maquinários, cotações de equipe de limpeza e tudo mais para a indústria.

Era uma tarefa um pouco mais pesada em relação ao que passei ao Diego, porém, tínhamos um prazo longo de 6 meses para concluir tal atividade. Ao ler o livro, recordei-me totalmente deste trabalho proposto pelo professor Ricardo e na minha vida de pós formado.

Me vi literalmente no livro quando, em uma das conversas com o professor Pedro, Luísa teve alguns questionamentos como, por exemplo, qual seria o produto, quem eram os seus concorrentes, seu produto era inovador ou não, era destinado a quem, quais as necessidades dos clientes, sobre o domínio tecnológico e o processo de produção e como seria feita a distribuição. Assim como Luísa conhecia uma boa goiabada e sabia fazê-la, durante as aulas de bioquímica, imunologia, farmacologia e química farmacêutica, aprendi com muita facilidade todos os processos de fabricação dos medicamentos. Apenas faltava refinar essa ideia ao longo da disciplina de farmacotécnica e indústria farmacêutica.

A minha função no grupo foi essa, pensar em um medicamento que as pessoas necessitavam, algo inovador e que pudesse trazer lucro. Ao longo do tempo, já tínhamos toda a planta industrial, área a ser construída, lista de todos os equipamentos para a fabricação de comprimidos, número de funcionários para realizar o processo e a nossa equipe já dividida, porém, ainda faltava o produto.

Neste momento, em uma das visitas a casa da minha avó, começamos a reparar em sua falta de memória para fatos recentes e um leve início de Alzheimer, doença essa que acomete milhões de idosos ao redor do mundo. Neste período, comecei a me interessar mais pela doença e tive o prazer de comprar um livro da Sue Halpen, intitulado: “Não consigo lembrar do que esqueci”. A partir desta leitura, tirei todas as informações necessárias que me faltavam sobre o Alzheimer e consegui então, pensar em uma molécula fictícia que trataria desta doença.

Agora, tínhamos um produto que venderia. Fizemos uma pesquisa de mercado com os alunos da própria faculdade, nossos amigos e familiares sendo constatada a importância desse medicamento para a família das pessoas. A diminuição dos efeitos do Alzheimer e como o seu retardamento é algo que venderia e teria muito sucesso.

Com essa certeza, achamos a justificativa para a qual, a nossa indústria fictícia deveria envidar esforços para a construção de um galpão exclusivamente para a produção deste medicamento, sendo esse, um dos requisitos para o trabalho proposto. Por já termos a indústria pronta, utilizaríamos o setor de logística da empresa e o setor de desenvolvimento seria um espelho do já existente, com a contratação de médicos e farmacêuticos que seriam responsáveis pela pesquisa e desenvolvimento deste fármaco.

O setor de logística seria responsável pela distribuição deste medicamento para o Brasil. A embalagem, seria uma embalagem convencional, seguindo já o layout proposto para os diversos medicamentos já vendidos pela nossa indústria. A Bianca ficaria com a parte de propaganda do medicamento, responsável direta pelo treinamento de pessoas e, também, visita a alguns médicos neurologistas e psiquiatras. Os membros restantes do grupo ficaram com a parte de assuntos regulatórios, marketing e contabilidade e eu, na parte de elaboração do medicamento, pesquisa e criação do manual de boas práticas farmacêuticas e do Procedimento Operacional Padrão.

O plano de negócio, com o produto já criado, foi simples. Tendo em vista que a lei não permite a propaganda em televisão de medicamentos tarjados, a ideia era a participação em feiras e congressos na área da saúde, falando sobre o Alzheimer e citando o nosso medicamento como uma possibilidade de tratamento. Outra estratégia era que seriam feitas as visitas em consultórios médicos e, no dia do lançamento, um jantar convidando médicos que fazem parte de associações de neurologia e psiquiatria. Assim, foi divulgado o nosso produto.

Por fim, o essencial, quem financiaria o projeto? Esta informação o professor não havia nos passado. Resolvemos criar uma empresa de capital aberto, colocando ações na bolsa e, com a proposta de um novo medicamento, conseguimos viabilizar 50% do orçamento total e, o restante, seriam de reservas para o desenvolvimento de novos medicamentos da própria indústria.

Assim como a hábil garota de negócios, Luísa, nosso grupo precisou mobilizar e arrecadar recursos para conseguir financiar a produção deste medicamento. Tal proposta de abrir o capital agradou ao professor.

Calculamos todos os custos de produção e a viabilidade para aquisição dos insumos necessários para esta produção. Ficou claro que teríamos retorno e seríamos reconhecidos por apresentar um tratamento seguro e eficaz para esta patologia.

Por se tratar de um medicamento de tarja preta, seria vendido exclusivamente em drogarias com retenção de receita. Venderíamos diretamente para as distribuidoras pois, por ética, nenhuma indústria pode vender diretamente seu produto para as drogarias a fim de evitar uma concorrência desleal ou o dumping. A prática de dumping é feita por muitas drogarias em São Paulo nas quais grandes redes conseguem quebrar a concorrência das chamadas "drogarias de bairros", onde não existe a menor possibilidade de concorrência. Isso eu senti na pele, quando a Drogeria Kika em São Paulo, situada no bairro onde eu morava e local do meu primeiro emprego, foi obrigada a

fechar devido à concorrência de duas grandes redes que lá chegaram. Este estava em franca expansão, com a construção de prédios e centros comerciais.

Infelizmente, mesmo tendo alguns clientes fiéis que frequentavam essa drogaria antiga do bairro pela amizade com o casal de donos, a diferença de preços para uma drogaria que tem um centro de distribuição e compra em larga escala e realiza a própria distribuição dos produtos entre as suas filiais, em relação a uma drogaria humilde que comprava poucos medicamentos diretamente da distribuidora e sem muita margem para negociação, era algo injusto e fora da realidade.

Os donos acabaram vendendo o ponto comercial e, como eram farmacêuticos, acabaram indo trabalhar em drogarias de redes. Com os conhecimentos e a experiência de trabalharem por muito tempo em drogarias, tão logo foram convidados a trabalharem como farmacêuticos responsáveis, continuaram tendo sucesso e felicidade na profissão.

Terminado o trabalho, analisamos todas as possíveis falhas e constatamos que o nosso era digno do primeiro prêmio. Mesmo não conseguindo atingir a maior nota, nosso orgulho já era grande naquele momento. A mesma dedicação e alegria que a Luísa teve com a sua goiabada cascão, tivemos com o Iza 15mg, nome fantasia deste fármaco contra o Alzheimer. Dei este nome em homenagem a minha avó Izabel. Esta foi outra coincidência com uma das passagens do livro na qual a menina astuta resolve homenagear a sua avó colocando o nome de Goiabada Maria Amália para a sua empresa.

Estávamos prontos para entregar o trabalho e apresentá-lo, grande dia! Nos dois dias de apresentação, todos os grupos foram muito bem, a boa batalha foi acirrada e digna. O professor Ricardo ficou orgulhoso da dedicação de todos, mas ele cumpriria o combinado de, apenas um grupo ganhar a tão almejada “Nota Máxima”.

No dia da revelação, no tão aguardado dia, meus olhos estavam fixados aos olhos do Leandro, que de imediato o

retribuía com um olhar fixo e vibrante junto aos meus. Mesmo à distância, podíamos perceber a ansiedade e a vontade de vencer no olhar do amigo.

O Professor abre a porta da sala e os corações ficam pulsantes, saindo por nossas bocas. Cada grupo tinha a certeza de ser merecedor dos 2 pontos. O professor de farmacotécnica, já percebendo o grau de disputa que se instalou em sua sala de aula e vendo o quão bom foram os trabalhos, apareceu com uma grata surpresa e uma alteração em sua regra. Orgulhoso de seus alunos, ao invés de dar 2 pontos apenas, subiu a nota para 2,5. A nota máxima ganharia mais meio ponto extra, repito, meio ponto extra, totalizando 3 pontos e, este 0,5 ponto a mais, não seria descontado de nenhuma prova ou outro trabalho permitindo, desta maneira, que aquele aluno dedicado pudesse tirar 10 pontos de um total 10,5 ofertados durante a disciplina.

Pois bem, explicada tal mudança vem a revelação. Com um sorriso em seu rosto dizendo que o grupo composto pelos integrantes, Bianca Gardenghi, Diego Akida, David Villalpando, Jéssica Trinca, Michel Alexander Ronchi e Valdir Carreira Júnior, ganhara a disputa. Comemoramos como bons estudantes, saindo mais cedo da aula e indo em um dos famosos botecos para tomarmos um chope da grandiosa Mooca, em São Paulo, bairro este conhecido pela sua boêmia, com ótimos bares e a tão famosa Pizzaria do Ângelo.

Além do meu grupo, convidamos o nosso grande amigo Leandro, pois, afinal, ele me devia um chope pela vitória. Poderíamos interromper nesse ponto, mas não deixar de dizer outras coincidências e semelhanças que eu tive ao longo da leitura do livro de Dolabela.

Após a felicidade de ter atingido a nota máxima e ter passado nessa disciplina, me motivei ainda mais para expandir o meu conhecimento na área de farmácia. A essa altura do curso, eu já havia estagiado em farmácias, drogarias, e em hospital, no qual não me adaptei à rotina, plantões e escala de trabalho. Conhecendo um pouco desses ramos, optei por seguir a minha carreira trabalhando em drogaria.

Em meu último ano de curso, tive a oportunidade de estagiar na Rede Droga Leste Farmácia e Drogeria. Comecei no setor de atendimento ao público, mas logo, mostrando a minha dedicação e interesse em aprender a manipular os medicamentos, fui convidado pela Dra. Giselle a participar do laboratório, na parte de encapsulados. Pude conhecer todos os processos, desde a análise de qualidade dos insumos, como a manipulação, rotulagem, dispensação, compras de insumos e pesquisa de preços.

Essa pesquisa de produtos, também foi muito abordada durante a leitura. Tamanha dedicação foi reconhecida pelos gestores da empresa que me deram a opção de mudar de setor dentro da empresa. Ou seja, sair do setor de farmácia e ir aprender a rotina da drogeria pois haviam grandes planos para mim.

Aceitei prontamente este desafio e, no dia seguinte, já estava no prédio ao lado, como jovem aprendiz. Vi toda a rotina da drogeria, desde o recebimento de medicamentos, conferência, entrada e saída de medicamentos, aplicação de injetáveis, atendimento ao público, bem como, abertura e fechamento de caixa.

Durante esse meu período de aprendizado, a Droga Leste abriu mais uma unidade na Avenida Pires do Rio, em Itaquera, dentro do município de São Paulo. Nesse período inicial, essa unidade 22 estava muito mal, com um ticket médio girando em torno de 400 reais ao dia.

Com o diploma em mãos e com registro junto ao CRF-SP, recebi o convite para outro desafio, assumir a unidade 22 da Rede Droga Leste com a missão de ajudar essa drogeria a não fechar, com um prazo de 3 meses para mostrar que a manutenção dessa drogeria era viável. Em meus primeiros dias, assim como Luísa observou que o produto da tia era bom e fez a análise de mercado, oferecendo um produto da concorrência para a sua irmã, procurei entender qual era o meu público e se eles conheciam os preços da Droga Leste 22.

Em um horário de almoço, fui ao posto de saúde mais próximo, conversar com as pessoas e fazer panfletagem, dizendo que eu era o farmacêutico daquela drogeria e que

estávamos com ótimos preços de produtos de perfumaria e nos MIP's (medicamentos isentos de prescrição).

Passeando pelo bairro, constatei que se tratava de um bairro muito humilde onde as pessoas não tinham um poder aquisitivo muito grande. Na farmácia do Posto de Saúde do bairro, conversando com o farmacêutico responsável e as enfermeiras, também soube que a maior demanda da região era por medicamentos anti-hipertensivos, antidiabéticos e medicamentos para a diminuição do colesterol.

Apesar da farmácia do posto oferecer esses medicamentos de graça para a população, existia a falta da sinvastatina e dos antidiabéticos. Pedi para as enfermeiras do posto indicarem a minha drogaria e, para as receitas provenientes dos médicos daquele posto, haveria um desconto maior nesses medicamentos. O resultado? Grande sucesso, pois, além desses medicamentos que eu consegui vender a um preço melhor, sugeri ao setor de compras investir mais neles. Mesmo sabendo que se tratavam de medicamentos oferecidos de graça nos postos de saúde, com esse dinheiro a mais do desconto, as pessoas acabavam comprando outros produtos da drogaria.

Em um curto período de tempo, já houve um aumento do ticket médio diário, mas ainda estávamos longe de atingirmos a média de R\$ 2.000,00 ao dia. Nesse momento, tive que andar pelo bairro e percebi que as drogarias mais próximas ficavam a mais de 8km de distância.

Comecei a entender que nesse bairro, a maior parte dos moradores eram idosos e, também, mães com filhos recém-nascidos. Passei a concentrar uma atenção maior para este público, adotando, também a estratégia do MakeMoney baseado no plano de negócio, viabilidade econômica e se o marketing idealizado era permitido pela legislação farmacêutica. Melhorei a competitividade com política de preços para os medicamentos de uso contínuo, sugeri a contratação de um motoboy para realizar as entregas, atendimento por telefone, intercambialidade de medicamentos entre as outras drogarias da rede para que,

assim, não perdêssemos clientes por falta de medicamentos ou produtos. Propus carro de som passando pelo bairro, pois a drogaria era nova e pouco conhecida, e pedi para aumentar o letreiro do estabelecimento.

Esse trabalho de marketing e estudo de mercado foi de suma importância para conseguirmos novos clientes. Houve planos de fidelização envolvendo produtos de perfumaria, pois a legislação não permite fazer campanha de fidelização envolvendo medicamentos para evitar a “empurroterapia” e o consumo abusivo de fármacos.

Outro aspecto relevante, foi a campanha junto aos idosos. Realizei pequenas palestras sobre algumas doenças como diabetes e hipertensão. Nestas eu falava da importância de uma dieta adequada, vida saudável e, também, despertando suas curiosidades sobre os fármacos, pois, muitos de meus clientes apenas tomavam o medicamento sem saber o que exatamente estavam tomando. Essa medida obteve muito sucesso, pois, essas pessoas viram a preocupação minha e da minha equipe com a população da região. Tive a oportunidade de conhecer pessoas incríveis que entenderam a minha ideia e se dedicaram ao máximo para obtermos o sucesso.

Assim como consegui obter êxito no projeto em minha época de estudante de farmácia, também obtive sucesso em ajudar a prosperar a drogaria. De um ticket médio ridículo de quatrocentos reais ao dia, conseguimos em 2 meses aumentar esse valor em dez vezes ao ponto de precisarmos contratar um carro forte para realizar o recolhimento de forma segura deste montante. A Droga Leste então, até esse dia, era a única drogaria da rede na qual não tinha nenhum cofre e ganhamos um. A felicidade para mim já era clara, pois nesse dia, eu sabia que estava e ainda sei que estou apto a enfrentar qualquer desafio.

Como vimos no começo, durante o feudalismo, não existia alternância entre as classes, a sociedade era estamental e não havia um sonho nas pessoas de mudarem. Somente ao final do século XIV, devido a fome, a peste e com o início da burguesia que aprimorou as técnicas de

produção e comércio aliados ao desenvolvimento e melhorias na manipulação do aço e do ferro, o espírito empreendedor começou a aflorar nas pessoas.

O instinto de sobrevivência prevaleceu e possibilitou a chegarmos em nossa idade contemporânea. Com o advento da globalização e com as melhorias da fibra óptica, as pessoas passaram a interagirem mais umas com as outras. Houveram melhorias nas técnicas de comunicação e aprendizado e, a partir disso, hoje vemos um avanço tecnológico alto e ilimitado.

Não importa se você nasce ou não com o espírito empreendedor, o livro nos mostra que devemos sair de nossas zonas de conforto, que devemos sim buscar novos desafios, nos adaptarmos às situações mais adversas que iremos encontrar e buscar sempre por soluções. Sejam através de pesquisas de mercados, orientações com pessoas mais experientes ou lendo os livros do SEBRAE, por exemplo. Assim, com essas ferramentas disponíveis, juntar todos os dados e as informações necessárias para que o empreendimento obtenha sucesso.

Temos que adotar também a aptidão da pequena e grande Luísa, com o apurado instinto de observação, e aprender ao máximo o que é necessário para se obter um negócio de sucesso. Foi exatamente através desse instinto de observação e buscando pelas ferramentas necessárias que eu obtive sucesso nesses dois projetos. O primeiro foi de criar um medicamento no qual proporcionaria felicidade a todas as famílias, que foi o Iza 15mg (em homenagem a minha avó Maria Izabel) para tratar essa patologia tão triste que é o Alzheimer. Depois, entrar na vida real no qual precisava melhorar o faturamento de uma drogaria em um prazo muito curto.

Infelizmente, eu não tive a oportunidade de ter lido o livro antes, pois, ao concluir a leitura, tive a certeza que teria facilitado a minha carreira profissional. Muitas passagens do livro "O Segredo de Luísa" coincidiram perfeitamente com minhas experiências. Por falta de conhecimento destas ferramentas, tive que aprender na prática. Deste modo, e

com as aulas de fundamento de empreendedorismo, vi que a leitura do livro de Dolabela se faz necessária para qualquer pessoa de qualquer área. O livro nos inspira e nos dá a confiança de vencermos os nossos medos e a mudar. Como no caso da Luísa que desistiu da sua profissão de odontologista e seguiu o seu sonho, hoje me vejo pronto para seguir novos desafios na Medicina Veterinária.

A leitura nos proporciona começarmos a pensar "fora da caixa", a buscarmos informações necessárias para não desperdiçamos uma ideia boa por falta de conhecimento de técnicas de marketing e ferramentas de negócios. O livro nos proporciona esse aprendizado e essa visão de mercado muito interessante e que é atual até hoje, mesmo esse livro sendo escrito em 2006.

As pessoas precisam estar em um processo profundo de conhecimento de diversas áreas. Por mais que você seja especialista em algo, há a necessidade de ser generalista e ter conhecimento de empreendedorismo, pois, tal disciplina engloba o ser humano por completo. Segundo Filion, o empreendedor é aquele que "imagina, desenvolve e realiza as suas visões" e é esse exato pensamento que nos motiva pois somos movidos por sonhos de mudanças, melhorias e inovações para que alcancemos as nossas conquistas.

Por fim, chego à conclusão que meu desenvolvimento como sonhador e empreendedor, aliado aos desafios passados e por tudo que eu aprendi e desenvolvi durante o curso, seja na participação das aulas, na escrita deste relato ou, até mesmo, no jogo de empresas proposto pelo excelentíssimo professor, pude conciliar todos os meus aprendizados que obtive até essa etapa da minha vida.

Movido por frustrações por não ter me tornado um jogador de futebol, mas, também, em adaptações por seguir na área da saúde e, depois, me ver atuando fortemente em um projeto de puro empreendedorismo no qual se buscam soluções e inovações a todo momento, esse conjunto, aliado às aulas, ajudou a me desenvolver ainda mais para novas conquistas futuras.

CAPÍTULO 24

PAI

Monica Tiemi Majima¹

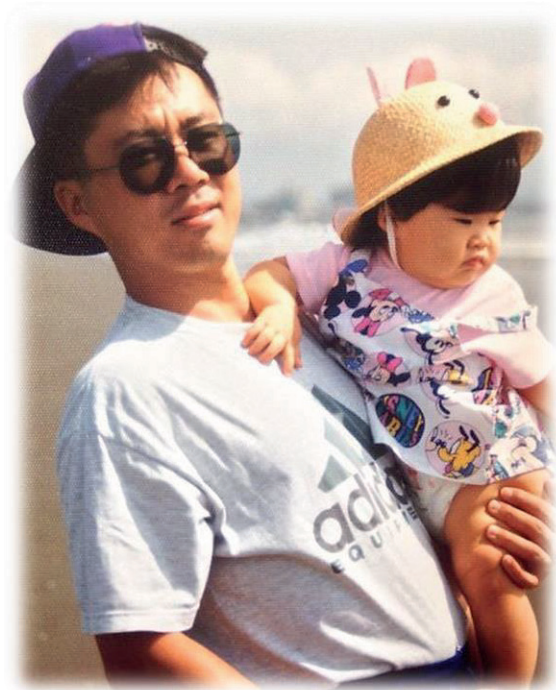


Foto: Mônica e seu pai Akira.

A pessoa escolhida para esse case é o meu pai, Akira. Meus avós criaram os filhos em sítio, inseridos na agricultura familiar e sempre em contato com lavouras, plantações. Com isso, meu pai decidiu fazer faculdade de engenharia

¹ Mônica é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

agronômica. Formado em 1987, pela ESALQ, fez estágio e trabalhou em diversos lugares e, depois, com os pais em lavouras de feijão.

No ano de 1990, o clima não foi favorável à plantação e as condições na política também não iam bem. As condições financeiras apertaram e meus pais decidiram ir para o Japão, trabalhar em linhas de produção em fábricas automotivas para juntar algum dinheiro.

Após 5 anos trabalhados, voltaram ao Brasil e minha mãe, formada em Medicina Veterinária, usou o seu tempo para voltar a estudar e se atualizar para retomar os atendimentos em clínicas. Já meu pai, quando voltou, percebeu uma oportunidade na hidroponia que ainda não era um método de cultivo tão disseminado, e viu uma chance de produzir, vender e empreender.

Entretanto, o dinheiro economizado durante os 5 anos, não era suficiente para o investimento inicial no empreendimento, pois, nesses 5 anos tiveram 2 filhas, eu e minha irmã, e mais os gastos que tiveram com o retorno ao Brasil. Calculado isso, ele decidiu voltar ao Japão para ficar mais 2 anos, até conseguir o montante necessário.

Dois anos depois, ele voltou e construiu toda a estrutura para começar uma plantação de hidroponia. Iniciou somente cultivando alface, depois rúcula, agrião, salsinha, cebolinha e, hoje, tem até uma parte da estufa destinada a fazer estudos e experimentações de produtos para empresas. Sobre o número de estufas também, começou com uma, e hoje são três.

Quando li o livro "O segredo de Luísa" lembrei muito da trajetória do meu pai, ainda que contem histórias diferentes e em situações diferentes, consegui compreender mais ainda o que é dito na capa do livro "Uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce um empreendedor e se cria uma empresa". Ainda era muito pequena quando meu pai começou a construir tudo, mas sempre soube que a trajetória de empreender e criar um negócio próprio não é fácil. Então com o livro, pude ver ainda mais os detalhes,

as dificuldades e anseios que os empreendedores passam para chegar a ter algum resultado.

O quanto de cautela e estudos são necessários para pensar em começar. Primeiramente, assim como o livro associa o empreendedor ao desenvolvimento econômico, inovação e aproveitamento de oportunidades em negócios, vejo que meu pai teve esses fatores em comum, quando pensou em uma atividade pouco disseminada (inovação) e o aproveitamento das terras já pertencentes ao meu avô para transformar uma oportunidade em um novo negócio.

O livro também mostra que empreendedor é aquele que sonha e busca transformar seu sonho em realidade e, portanto, encontro mais uma característica semelhante à do meu pai. Ele sonhou em construir a hidroponia e foi atrás incessantemente, primeiro em busca do dinheiro para começar e depois aprofundando os estudos para desenvolver seu plano.

Quando o livro coloca o empreendedor como um ser “insatisfeito que transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros” (O Segredo de Luísa, p.31), me lembro do meu pai quando surgiu a ideia de abrir uma área na estufa somente para testes de produtos que ele gostava de usar nas hortaliças ou de produtos enviados por empresas. Não satisfeito, teve a ideia de criar um grupo do WhatsApp e convidou diversos colegas da área para compartilhar os resultados obtidos (com fotos e dosagens) com o tempo e, assim, trocar informações com o pessoal.

Como o livro lista as características de um empreendedor, consigo me lembrar desde quando tinha uns 10 anos, que via meu pai como um trabalhador incansável, e o vejo assim até hoje. Uma pessoa que trabalha sem parar, sempre com ideias, inovações para otimizar a produção, nunca tirando um tempo para si. Se me lembro bem, desde que nasci, em 27 anos, lembro dele ter tirado férias para viajar umas 4 vezes. Mesmo assim, gosta de viajar mas aproveita também para conhecer outras plantações desses novos lugares, outros tipos de cultivo e

assim, aprender com os colegas da área, preenchendo mais um “requisito” de ser empreendedor.

Ainda que ficasse chateada por ter pouco tempo para a família, via isso como uma pessoa com alto comprometimento pelo que faz, que realmente é feliz com o que trabalha e acredita em seu produto e potencial.

Lembro diversas vezes de perguntar se ele não gostaria de trabalhar em alguma empresa, com férias remuneradas e salários fixos, e a resposta era sempre a mesma, que ele não trocaria a liberdade que tem e o poder de decisão de poder fazer as próprias escolhas, correr os próprios riscos, sem falar no fato de poder trabalhar ao ar livre, com algo que ele gosta.

Ademais, por muitos anos, meu pai trabalhou sozinho sendo a cabeça do negócio. Sabia de todas as fórmulas, medidas, doses de minerais, comandava tudo, ou seja, sem ele, nada funcionava, assim como no caso de Luísa. Meus avós e mais 2 funcionários ajudavam com as tarefas braçais, mas ainda assim, quem faz as entregas das verduras aos locais, até hoje, é o meu pai.

Ele começou com uma caminhonete Toyota bandeirante, que já pertencia ao meu avô, quando as entregas ainda eram poucas e voltada mais para cidades vizinhas. Com o passar do tempo, os negócios começaram a retornar o lucro e a caminhonete havia sido roubada. Sem perder o otimismo, investiu em um caminhão baú, onde poderia deixar as hortaliças mais refrigeradas e, portanto, elas aguentariam mais tempo de viagem para outros lugares, podendo assim, expandir a área de seu mercado consumidor. Na minha visão, este tipo de atitude não só requer muita confiança e otimismo de que as coisas dariam certo, mas também muita persistência e pesquisa de mercado.

Ainda quando ia com ele fazer as entregas, me lembro de reclamar do tempo que demorava para entregar as verduras em cada local, pois ele não só descarregava as verduras, mas as arrumava nas prateleiras, e ainda ficava por muito tempo conversando com o pessoal do mercado.

Hoje, com o livro, vejo essa atitude como uma maneira de conseguir um *feedback* dos seus produtos. Ao mesmo

tempo em que ele ficava lá conversando com os funcionários e clientes, também observava o movimento do mercado, dos consumidores e também ouvia os comentários sobre seu produto, o olhar que eles davam para as verduras, se levavam de primeira ou se escolhiam muito, entre outras situações.

Ao andar com ele pela cidade, no caminhão, eu até brincava que ele poderia se candidatar a prefeito, de tanta gente que o cumprimentava, e do quanto ele era conhecido naquela pequena cidade. Hoje, também vejo que esse era o *marketing* dele, todos o conheciam como o japonês que vende as alfaces, carismático e persuasivo.

Nas caixas de entrega, tinham os telefones de contato, para novos clientes. Hoje, relembro todos esses pequenos detalhes, consigo enxergar do porque esse empreendimento ter dado certo, além das pesquisas e conhecimentos técnicos, claro.

Outro episódio que me lembrou a trajetória de Luísa, foi quando meu pai fez uma pesquisa e viu em uma demanda não atendida, uma oportunidade. Assim como Luísa quando descobriu espaços vazios para a GMA ocupar junto a demanda de cantinas escolares. No caso, conversando com a churrascaria em que ele entregava as alfaces e rúculas, o gerente comentou a sua procura por alfaces e rúculas em tamanho mini, ou *baby*. Também falou de como era difícil achar esses produtos ou pessoas que produzem esse tipo de variação e como também outros restaurantes procuravam por isso. E aí viu uma oportunidade, já que para ele era totalmente viável, sendo que só precisaria colher as verduras antes do seu tempo total de crescimento (economizando no tempo de produção). Além disso, poderia obter um preço melhor sobre os produtos, pois eram uma versão gourmet. Ou seja, foi feita uma análise de mercado e descoberto um novo nicho no qual meu pai poderia ganhar espaço.

Um dos conselhos dados pelo professor à Luísa, foi sobre construir uma "rede de relações" e vejo que, mesmo sem um mentor para poder conduzir e ajudar neste caminho, meu

pai também tinha a sua própria rede de contatos: amigos e conhecidos que ajudaram na criação e manutenção. Por exemplo, quando conheceu um amigo que, às segundas e quartas feiras, levava verduras para a mesma cidade, então quando não podia levar por algum imprevisto, esse amigo levava pra ele e vice versa, com um custo adicional.

Ao longo dos mais de 20 anos, sei que a empresa já passou por altos e baixos. Já teve participação de sócios que deixaram a desejar, já tiveram momentos em que as vendas não foram bem, maus pagadores. Mas acredito que sua existência, até os dias de hoje, se deve a um conjunto de boas escolhas, conhecimentos gerenciais, instalações adequadas, mão-de-obra qualificada, experiências prévias, fracassos e aprendizados, *marketing*, boas oportunidades, logística, entre outros.

O livro e a disciplina têm me trazido muito aprendizado e muitas reflexões. Ainda mais agora que tivemos que fazer esse relato de caso interligando com as informações lidas no livro, pude ver o quão já entrei em contato com pessoas e trajetórias empreendedoras e detalhes que nunca tinha percebido antes e que fazem parte de um grande movimento empreendedor.

Pude aprender isso. Eu achava que não tinha ideia sobre o que era empreender realmente, mas lendo e hoje fazendo a prova, percebi que já tive muitas influências e oportunidades de conhecer um pouco mais o "ser empreendedor".

Gostei muito da abordagem do autor em inserir conceitos importantes da área de empreendedorismo e gestão de negócios em uma estória com personagens. Isso fez com que a leitura ficasse leve e intrigante, pois queria saber qual seria o próximo passo de Luísa e qual seria o seu desfecho.

CAPÍTULO 25

AMPLIANDO AS OPORTUNIDADES

Nicolle de Souza Bueno Santos¹



Foto: Nicolle e seu pai Nilton.

A pessoa escolhida para o meu relato de caso é o meu pai (Nilton dos Santos), que faleceu há 6 anos, mas que

¹ Nicolle é estudante do curso de Zootecnia da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

ainda é uma grande referência para mim, tanto pessoal como profissional.

Tudo começou quando meu pai completou 16 anos de idade e meu avô paterno, vendo que seu filho estava muito ocioso, sugeriu que ele trabalhasse com seu irmão (tio do meu pai), que possuía uma oficina de funilaria e pintura de carros. Assim, tendo gostado da proposta, meu pai iniciou seu primeiro emprego.

Na oficina, o tio do meu pai tratava ele com desigualdade dos demais funcionários. Sempre mandava ele realizar os piores serviços que os outros não estavam dispostos a fazer, como lixar, lavar peças, desmontar e montar os carros.

Tendo em vista toda essa situação, meu pai foi conversar com seu tio e expôs tudo o que estava sentindo. Disse que tinha muita vontade de aprender todas as atividades que o trabalho na oficina podia lhe oferecer, e não ficar realizando as atividades que os outros funcionários não estavam dispostos a fazer. Mas, uma conversa que poderia ter sido muito boa, não foi. Seu tio disse que não iria colocá-lo para realizar outras atividades, que a participação dele na oficina não era necessária, e que ele só estava ali como um favor para seu irmão (meu avô) que havia pedido o emprego para o meu pai.

Essas palavras de seu tio o deixaram muito magoado e arrasado, e ele foi conversar e contar tudo para meu avô. Ele vendo a tristeza do seu filho, perguntou se ele estaria pronto para ter sua própria oficina.

Meu pai ficou muito animado com a ideia. Disse que adoraria ter sua própria oficina e que gostaria de trabalhar com a parte de vidros para carros, pois quando realizava o serviço na oficina de seu tio montando os carros, era a atividade que mais tinha experiência e facilidade.

E assim, surgiu a Cebola Vidros para Autos (nome escolhido por conta de um apelido que tinha quando pequeno, pois falava igual ao Cebolinha da Turma da Mônica) uma oficina mecânica especializada em vidros de carros nacionais e importados.

Conseguimos perceber que meu pai "transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros" como o livro "O Segredo de Luísa" (p.31) demonstrou em suas passagens. Também como na história de Luísa, meu pai foi um empreendedor empresarial criando seu próprio negócio e conseguindo sua grande sonhada autonomia. Mas, diferente de Luísa que possuía sua madrinha e tia Fernanda como grande influenciadora e inspiração, meu pai conseguiu observar em seu tio um exemplo de empreendedor que ele não gostaria de ser.

Depois da abertura da oficina do meu pai em nosso bairro (Jaguará- São Paulo), a cada dia que passava meu pai era muito elogiado por seu serviço. Conquistava cada vez mais clientes, por ter um jeito único de atendimento, com muita educação, respeito, sinceridade, preço justo, e sempre com um sorriso no rosto.

Assim, em 2009, meu pai ganhou o prêmio de empreendedor modelo do bairro, tendo assim conquistado o lugar de protagonista em sua vida e autor de si mesmo, principalmente da comunidade em que vive, como colocado pelo livro "O Segredo de Luísa".

Quando já estava com muita experiência como empreendedor em sua área, decidiu investir e se especializar na montagem de carros antigos em sua oficina, pois, em sua vivência cotidiana, observava que muitas pessoas possuíam carros antigos e que a procura por peças desses carros era muito difícil e quase sempre não se encontrava.

Meu pai teve a ideia de adaptar peças de carros novos em carros antigos, levando assim, a felicidade de muitos clientes, pois tinham em seus carros seu grande xodó, obtendo nessa área seus mais altos lucros na oficina.

Com isso, sua oficina conseguia atender diversos serviços a mais, como a colocação de maçanetas, travas elétricas, canaletas, tudo isso por conta da experiência que ele ganhou montando os carros antigos.

Assim, se tornou um empreendedor muito conhecido na região onde morávamos, sendo também procurado por pessoas de outros lugares, obtendo um grande destaque de

empreendedor de sucesso, por ter sempre grande energia, ser um trabalhador incansável, se dedicando intensamente ao seu trabalho, e sempre lutando para conquistar aquilo que almejava para si.

Com a leitura do livro "O Segredo de Luísa" relembrei de vários aspectos que tornaram meu pai o homem e empreendedor que foi. Vendo através da visão de Luísa, consegui entender os aspectos necessários para ser um empreendedor de sucesso. Existem diversas situações árduas que os empreendedores devem passar para conseguir aquilo que desejam que vão muito além de aspectos individuais, pois os empreendedores devem se atentar a comunidade também em que estão inseridos.

Observando o perfil de um empreendedor disponibilizado pelo livro, consegui perceber que Luísa possuía muitas características detectadas nas pesquisas e meu pai também, como: "Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização", "O empreendedor de sucesso conhece muito bem o ramo em que atua", "Mantem alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios" (p.39).

Conseguí perceber que, assim como meu pai, Luísa não mede esforços para conquistar aquilo que deseja. Nunca perdeu o foco diante de seus objetivos, transformando aquilo que tinha conhecimento (as goiabadas, no caso de Luísa, e a prática com carros, no caso do meu pai) em investimento e, conseqüentemente, rentabilidade para si. Mas devemos entender que os empreendedores passam por situações que colocam sua confiança em prova, com aquela dúvida se aquilo que escolheram vai ter futuro, vai dar certo. No caso de Luísa a desistência da faculdade, se investir naquilo que tinha experiência (goiabadas) atingiria e conquistaria os consumidores. Vemos também a mesma situação no caso do meu pai. Sendo demitido do emprego e sem perspectivas futuras, teve que escolher não investir mais sua vida na área dos carros ou agarrar a chance que

seu pai lhe ofereceu, e escolheu por arriscar como um típico empreendedor faria.

Com isso achei a leitura do livro muito rica e prazerosa. Me trouxe muitas memórias afetivas boas, fazendo com que eu me lembrasse do meu melhor amigo e das histórias e desafios que meu pai me contava do período em que decidiu ser empreendedor na área em que amava.

CAPÍTULO 26

É SÓ O COMEÇO

Rodrigo Diana Miguel¹



Foto: Rodrigo.

A leitura do livro “o Segredo de Luísa” tem um significado muito importante para mim e para minha trajetória. Desde criança, sempre fui apaixonado pela culinária e pelas diversas portas que a cozinha pode abrir na vida das pessoas, momentos de aprendizado, prazer, felicidade, agilidade, dentre outros.

Sempre tive o sonho de abrir minha própria rede de hamburguerias e casas de carne e sigo evoluindo nesse

¹ Rodrigo é estudante do curso de Zootecnia da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

caminho para que, em alguns anos, eu possa concretizar esse sonho. Sou muito grato pois, diferente do que aconteceu com a Luísa na estória, minha família sempre me deu liberdade para sonhar e estudar sobre meu próprio empreendimento.

No ano de 2020, quando tivemos o início da pandemia, fiquei, assim como todos, muito tempo em casa e de mãos atadas, sem saber se passaríamos logo por esse momento e como seria a rotina após aquele período tão conturbado. Foi assim que comecei a pesquisar mais sobre o ramo da cozinha. Fiz alguns cursos, para desenvolver vocabulário e alguns conceitos básicos e, além disso, fiz muitos testes para poder ter a garantia da qualidade do meu produto.

Quando tive a oportunidade de voltar para Pirassununga, em setembro de 2020, comecei a conversar com alguns companheiros do estágio que eu fazia na faculdade e também com alguns amigos com quem eu dividia casa naquela época, para que fosse possível viabilizar esse projeto.

Comecei a pesquisar utensílios para cozinha, chapas para os lanches, fornecedores de embalagens e matérias primas, formas de divulgação e mais receitas. Comecei a fazer alguns lanches para testar minhas ideias e mandar para algumas repúblicas e amigos de Pirassununga-SP, para que eles pudessem avaliar e fazer sugestões para nosso trabalho, pois sempre priorizo a opinião dos clientes quando penso em lançar um novo produto. Passamos uns 2 meses nessa etapa até marcarmos a nossa inauguração oficial.

No início éramos pouco mais de 10 pessoas trabalhando e estruturando as vendas. Logo no primeiro dia tivemos bastante sucesso, alcançando cerca de 80 pedidos e terminando a nossa primeira noite aliviados com o sucesso que tivemos. A partir desse momento, comecei a encontrar diversos obstáculos na minha trajetória. Alguns colegas haviam aberto outra hamburgueria e, por dividirmos o mesmo público, os números de pedidos de ambos começaram a reduzir e comprometer nossas expectativas.

Para tentar ser competitivo, busquei diversas alternativas para reduzir custos e passei a oferecer alguns brindes para aqueles que compravam meu lanche. Dessa forma, consegui fidelizar alguns clientes, porém, os pedidos nunca atingiam os números da nossa abertura. Foi aí que as coisas começaram a desandar. Eu era o único que havia investido na compra dos equipamentos e também era o único que investia em insumos e na manutenção da hamburguerias. Além disso, a relação de amizade começou a ser confundida com os negócios e, ao invés de ajuda, eu passei a receber somente cobranças.

Os pedidos já não andavam bem, tinha semana que fechava no vermelho e não conseguia sair desse buraco, mas pensando no meu sonho, resolvi continuar insistindo, sem falar para ninguém sobre a realidade dos negócios. Então, no fim de 2021, além de ser cobrado pelos meus antigos companheiros, fui expulso do lugar onde eu morava, sem nem entender o verdadeiro motivo daquilo estar acontecendo, sem uma conversa prévia ou qualquer conselho.

Tive que fechar as portas por um tempo, até encontrar um novo lugar fixo e poder retomar as atividades. Passei a dedicar meu tempo em mudar o visual, o nome e os produtos oferecidos no meu estabelecimento e foi assim que surgiu a “The real D.M. Burger”, um projeto que tinha a minha cara, buscando melhorar a cada dia que passava.

Dessa vez, trabalhávamos só eu e minha ex namorada, que me ajudava com a montagem dos lanches e as entregas, além de conseguir alguns pedidos semanalmente. Comecei a recuperar clientes e a ficar conhecido na comunidade universitária, sempre recebendo bons *feedbacks* e conselhos.

No início de 2022, com o término do relacionamento, passei novamente por um período de escuridão, sem saber muito para onde seguir e o caminho certo a se tomar, tive mais uma vez que parar com a produção dos lanches. Esse período foi fundamental para aprender que devemos saber separar as relações pessoais dos negócios e mais uma vez, aproveitei o tempo para evoluir em silêncio.

Algum tempo se passou e comecei a receber muitas mensagens de clientes, perguntando quando voltaríamos a abrir, que estavam com saudades dos nossos lanches e molhos especiais. Muitas vezes encontrei clientes na rua, que também questionavam sobre a reabertura. Foi nesse momento que eu percebi que todo meu investimento em aprendizado e em novos produtos não tinha sido em vão. Eu estava sendo comentado por todo o público universitário e as pessoas queriam experimentar a nossa marca.

Entrei em contato com um amigo que tinha experiência com hamburguerias e firmamos uma relação contratual, onde ele receberia por cada dia que me ajudasse com os lanches. Desde esse momento, vivemos muitos dias sensacionais, conseguimos manter um número elevado de pedidos, alavancamos as nossas redes sociais, vimos a concorrência fechar as portas, conquistamos o público que era fiel a eles, passamos a vender para o público da cidade de Pirassununga, ampliando aquele público que era 100% universitário e recebemos cada vez mais *feedbacks* positivos a respeito do nosso empreendimento.

Agora conseguimos controlar nossos preços e fazer as alterações necessárias para maximizarmos nosso lucro, uma vez que nossos clientes sabem da qualidade do nosso lanche e retornam com frequência para fazer pedidos.

Acredito que minha história se conecta bastante com o fato vivido por Luísa, pois o caminho para o sucesso nunca foi simples. Ela passou por diversas dificuldades e barreiras que a fizeram questionar o tamanho de seu sonho, porém, nunca lhe faltou vontade e nem confiança em seu produto.

Além disso, acredito que vivemos realidades semelhantes, somos jovens universitários em busca de um sonho, atrelando nossa rotina cansativa ao nosso negócio e buscando sempre evoluir com as pessoas ao nosso redor. Passamos por momentos sombrios e momentos de glória, mas tendo a certeza de onde queremos chegar e, por isso, somos capazes de sacrificar diversas coisas e passar por vários obstáculos em nosso caminho.

CAPÍTULO 27

DOCES NEGÓCIOS

Samara Oliveira Pieritz¹



Foto: Samara Oliveira Pieritz (à esquerda), Mylena Ayo (à direita).

Gostaria de começar contando sobre uma experiência minha que tive no empreendedorismo. Eu tinha 13 anos, estava na oitava série, estudava em uma escola particular na qual a maioria dos meus colegas de sala eram bolsistas. Queríamos fazer uma formatura com todos, mas a grande maioria não tinha condições financeiras para pagar.

Então, com toda a minha proatividade e pequena personalidade de empreendedora, decidi que venderia algo

¹ Samara é egressa do curso de Medicina Veterinária da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP).

para arrecadarmos fundos. Mas vender o quê? E onde? Foi então que lembrei que uma vizinha, Dona Zilda, fazia trufas esplêndidas e estava desempregada. Então tive a ideia! Eu venderia as trufas dela na minha escola e o lucro seria para o fundo da nossa formatura. Ela tinha diversos sabores e todas custavam R\$1,00 (lembrando que estamos no ano de 2009). Em um caderno eu fazia a separação da folha em três colunas: quantidades de trufas, sabores e valor, distribuídas em linhas separadas referentes aos diferentes sabores.

As encomendas eram feitas semanalmente e o pagamento era efetuado assim que ela entregasse a nova remessa. Para vendê-las na escola, poderia ser apenas na cantina e então negociei com a diretoria da escola expondo a minha motivação de venda. A proprietária da cantina permitiu a minha venda, porém, teria um "aluguel" a ser pago, que correspondia a 50% do valor das trufas, portanto R\$ 0,50 centavos por tufa vendida. Então, para ter lucro sobre as vendas as trufas eram vendidas a R\$ 3,00, já que o preço de custo era R\$ 1,50. Assim foi feito durante um semestre com a ajuda de minha mãe, cuja profissão é contabilista e administradora formada, que depositava semanalmente a receita em uma poupança e tirava extratos mensais.

Com isso, arrecadamos o suficiente para fazer um almoço de formatura em uma chácara alugada, ajudamos Dona Zilda a voltar a estudar com as receitas das trufas e a proprietária da cantina também saiu no lucro. Considero essa uma pequena experiência minha no empreendedorismo, uma semente da minha atitude de possibilitar mudanças positivas ao meu redor. Pude colaborar para a mudança no ambiente em que estava, com atitudes proativas, organização, autoconfiança, perseverança, otimismo e responsabilidade.

Além da minha história gostaria de contar sobre a história de uma amiga querida, que me inspira e que admiro muito. Ela se chama Mylena Ayo, estudante da FZEA, que assim como muitos outros passaram e estão passando por dificuldades durante esses anos de pandemia. Ela participou

de uma agremiação inspiradora chamada Enactus que incentiva e apoia pequenos empreendedores de Pirassununga. Então, vou contar a história dela associada com a de Luísa (“O Segredo de Luísa”). Mylena, cujo apelido universitário é Barbe, é alguém que começou a empreender por necessidade, diferente de Luísa que sonhava em ter seu próprio negócio.

Durante a pandemia da Covid-19 seus pais apresentaram dificuldades financeiras. Pensando em como poderia reverter essa situação, a primeira ideia que teve foi procurar um emprego, porém, com o curso sendo integral, seria difícil conciliar a faculdade e o emprego. Foi então que teve a ideia de produzir e vender algo, mas ainda não sabia o que e não sabia como, contudo, carregava consigo o otimismo e a vontade de realização.

O primeiro passo foi fazer uma pesquisa de mercado via Instagram, por meio de perguntas dinâmicas, questionando se seus seguidores e amigos comprariam algum doce feito por ela. Seus amigos responderam que sim, apoiaram sua ideia e deram sugestões de opções para serem vendidas.

A pesquisa de mercado estava sendo feita, incluindo pesquisas de doces mais vendidos em sua cidade, que apontaram para o *brownie*. No dia seguinte à decisão do doce escolhido, começou a pesquisar sobre diversas receitas com o intuito de chegar em uma receita de própria autoria. Ao chegar em uma receita final, era importante que a testasse primeiro. Para que o processo de teste fosse feito, foi necessário fazer uma pesquisa de mercado com relação aos valores e qualidades dos ingredientes para sua receita.

Em busca de organização, esboçou uma planilha com os dados obtidos dos ingredientes e seus valores. Feito isso, a primeira fornada teste foi feita e distribuída para seus amigos que apoiaram sua ideia. A aceitação foi ótima, então mãos à obra para o próximo passo: criar uma planilha que seja capaz de oferecer os dados que precisa.

Acrescentou todos os ingredientes que seriam utilizados de acordo com a sua receita e automatizou sua planilha, fazendo a proporção de quanto de ingredientes seriam utilizados em

cada fornada e quanto cada assadeira era capaz de produzir em pedaços de *brownies* que seriam vendidos.

Foi automatizada para que a planilha fornecesse de acordo com a quantidade de pedidos, quanto seria investido em ingredientes, a partir de um valor médio de cada produto, e quantas assadeiras seriam necessárias para atender a demanda. Com isso, foi capaz de estimar o lucro que obteria de acordo com a demanda e venda de seus produtos.

Após definida a receita, planilha automatizada e adequada, definição de preços viabilizando uma margem de lucro, faltava criar a identidade visual do seu empreendimento.

Mylena sabia que para ter apoio e aceitação do nicho que estava investindo, as pessoas precisariam conhecer a sua história e o porquê estar fazendo *brownies* para a venda. Nesse quesito, relembramos do livro “O Segredo de Luísa” que a característica mais fundamental para o empreendedor é ele mesmo, é preciso ser mais do que conhecedor e dominar a técnica ou tecnologia envolvida no seu produto. É preciso ter autoconfiança, necessidade de realização, perseverança, tenacidade, comprometimento, responsabilidade, adaptabilidade e principalmente, ser um líder, com capacidade de influenciar pessoas ao seu redor e provocar mudanças, características observadas em Luísa durante sua evolução na narrativa as quais, também vejo em Mylena. A parte mais atrativa dos *brownies* é a própria Mylena, a sua causa. A projeção da sua imagem interior foi quem cativou o público.

O desenvolvimento da sua identidade veio comungada com a necessidade do seu empreendimento. Contou sua história de maneira lúdica e mostrou para o público que não estava comprando apenas um docinho delicioso, mas também ajudando uma família com dificuldades financeiras. Pesquisou por *templates* que expressassem cores e sentidos que combinassem com sua personalidade e apostou no desenvolvimento do seu próprio processo criativo. Ao chegar na paleta de cores que combinavam com ela e com seu

negócio, veio a brincadeira de unir seu nome ao seu produto, resultando em Barbrownie (Barbe + Brownie).

Após criar um Instagram para a Barbrownie contando sua história e sua motivação, conseguiu concentrar as pessoas que se interessavam pelo seu trabalho e as encomendas foram abertas. O sistema de encomendas é feito até hoje, com a coleta de pedidos e estimativa da sua produção.

Os *brownies* são feitos em um dia específico, a fim de conciliar o seu empreendimento com a graduação. Nessa trajetória, diversos desafios foram acontecendo, a dificuldade de conciliar seus projetos acadêmicos e pessoais. Erros foram cometidos durante a produção dos doces, como deixar um tempinho a mais no forno.

A produção é feita aos finais de semanas com datas pré-determinadas, para que possa se dedicar de maneira saudável, sendo um dia para a compra dos ingredientes, após coleta das encomendas, e outro dia para a produção e embalagem. A Mylena trabalha sozinha, de maneira focada, com muito trabalho duro, mantendo os pés no chão, baseando-se em pesquisas e análises, assim como é destacado no texto.

Ela se organiza desde as encomendas até o processo de entrega/retirada, que vai depender de qual cidade está atendendo (Pirassununga, São Paulo e Valinhos). A sua planilha automatizada é extremamente funcional e personalizada para as necessidades da Barbrownie, o que é fundamental para a organização e gestão do seu negócio.

Aos poucos, foi mapeando quem era seu público, via interação no Instagram. “O principal é não ficar muito presa no que as pessoas querem, mas sim, em quem eu sou, colocar a minha personalidade no que estou fazendo”. Este relato de Mylenna casa perfeitamente com a definição do empreendedor no texto e com a própria Luísa que apesar de diversos questionamentos e desafios, apostou no seu sonho em criar a GMA da sua maneira e colocando muito de si, em busca da sua liberdade financeira.

Recentemente, lançou um novo sabor e assim, como o sabor tradicional e o de alpino, atende seus clientes de forma plausível. O sabor alpino tem sido bem aceito. Em princípio, surgiu a ideia de um novo sabor pois era acessível para o investimento e a decisão partiu após uma pesquisa de mercado feita pela plataforma de interação, Instagram, e recebeu diversos *feedbacks* positivos que a motivaram a investir em uma nova opção de sabor. Existe certa sazonalidade da procura pelo seu produto, mas as vendas são equivalentes nas três cidades que atende.

Para as necessidades e o tamanho da realização de Mylena, ela se sente contemplada com os objetivos atingidos, tem um lucro significativo e bastante visibilidade do seu produto, acompanhado de muito carinho e incentivo. Ela relata que observa o seu crescimento pessoal, assim como acompanhamos com a Luísa. Os desafios vão aparecendo ao longo do caminho e, assim como Luísa, precisou abdicar de projetos que participava para essa nova demanda. É uma questão de avaliar as prioridades e, nesse momento, está focando em atividades que geram renda. Apesar do aperto no coração, encara essas decisões e segue em frente.

O que tornou o Barbrownie único foi, além de seu delicioso sabor e recheio, a empreendedora brilhante e cativante por trás. A sua autoconfiança e persuasão fizeram seu público ser cada vez maior e abrir portas para explorar novos sabores e novas possibilidades de mercado.

Com relação à leitura do livro, foi muito satisfatória. Pude compreender melhor um universo que ainda é pouco explorado durante a graduação de medicina veterinária. A Luísa tem uma trajetória de evolução grandiosa dentro da narrativa. Ela começa ingênua, sem muita coragem, de certa forma conformada com as vontades dos pais, tanto no curso quanto no seu relacionamento, mas ainda assim, existe uma vontade de mudança dentro da personagem.

A cada passo que ela dá em direção ao seu sonho, podemos presenciar novas perguntas e novos desafios com grandes momentos de decisão. A sua madrinha era a sua

inspiração, então com a sua, ainda pequena personalidade empreendedora, a semente estava plantada e sendo regada com a admiração que tinha pela madrinha.

Apesar de Fernanda não ser o produto perfeito da sociedade, ela era solteira, sem filhos e dona de si, Luísa a via como sinônimo de liberdade. A sua ideia não veio da descoberta de um produto, como muitos acham que é a função de um empreendedor, mas sim da iniciativa e inovação com a força de fazer a Goiabada Maria Amália crescer e ser ainda mais uma forma das pessoas se relacionarem, já que era servida e apreciada na loja de Fernanda.

Com o decorrer da história, o professor Pedro lhe deu ainda mais dúvidas sobre o negócio, o que o tornou ainda mais motivador para a Luísa. Assim, foi em busca de pesquisas para conhecer o mercado, saber mais sobre o produto, sobre o público que iria comprá-lo, quais as necessidades dos clientes, como era a concorrência, o que era necessário para o processo de produção e de distribuição.

Nesse trecho, é feita a reflexão da importância de saber sobre o processo tecnológico, mas só isso não é suficiente, já que o conhecimento tecnológico pouco representa na solução global. O mais importante, segundo Pedro, era que Luísa buscasse tornar seu produto mais atrativo do que o concorrente, tinha que ter um diferencial.

Luísa trabalhava intensamente em pesquisas, com muita dedicação foi encorpando cada vez mais seu sonho. Para isso, precisou deixar um pouco de lado seu curso de odontologia e também sua família e relacionamento. Ela começou a desenvolver seu plano de negócio, como o consumidor iria ter acesso a sua goiabada, os pontos de venda e sua distribuição. Além disso, pensou na sua relação e comunicação com o cliente, como seria a sua propaganda. Imaginou a identidade do seu produto, qual a sua imagem, embalagem, formato e cores para despertar e provocar o seu cliente a consumir algo que ainda não sabia que precisava.

A concorrência a motivou a buscar novos métodos de *marketing*, propaganda, relação com o cliente e destaque para o seu produto. Nesse momento, fica exposto que um enorme diferencial do empreendedor é acreditar em si mesmo, ter o impulso de mudar a realidade ao seu redor, investir em criatividade e inovação. Ou seja, o ser é mais importante do que o saber. O empreendedorismo nos permite uma nova compreensão do ser humano e da sua construção de liberdade.

Em seguida, ela encontra-se com André, cuja admiração ganha força ao notar que é um homem bem-sucedido. Conversam sobre o comprometimento de Luísa, o quanto estaria disposta a investir financeiramente e emocionalmente. Para aderir com esse contexto é apresentado no livro a relevância e dados sobre micro e pequenas empresas no Brasil.

Ainda na conversa com o Pedro, toca-se no assunto de desenvolvimento de persuasão, aprender a lidar com o inesperado. Com o passar do tempo mais decisões foram tomadas e mais horas eram investidas no planejamento e estudo em busca da sua autorrealização e independência financeira com a GMA. Compreendeu a importância do plano de negócios, incluindo as etapas de plano de *marketing*, definição da empresa, plano financeiro e sumário executivo, e os mecanismos estratégicos para presumir consequências e resultados para a sua empresa. A ruptura do noivado de Luísa com Delcídio é um trecho marcante na personagem, na qual concretiza a quebra de expectativas e planos dos pais para ela, alcançando liberdade de escolha.

Novos desafios surgiram e Luísa se demonstrou apta para lidar com os problemas, e que esses, na verdade, eram oportunidades de crescimento e evolução em busca do sucesso. Sua marca foi lançada e as Goiabadas Maria Amália conquistaram uma linha de produtos derivados de goiaba e quebrou fronteiras, sendo comercializada internacionalmente. Seus objetivos foram alcançados, tornou-se uma empresária de sucesso, com muito trabalho duro, estudo e perseverança. Apesar de muito feliz com sua

independência e realização pessoal, teve que carregar algumas cicatrizes durante o caminho, como não comparecer ao velório de sua avó e a decepção que causou à família, junto com o seu afastamento.

Assim como Luísa, tracei a minha meta aos 13 anos e não parei até alcançá-la. Me identifico com a personagem durante a sua jornada e evolução em sua trajetória na narrativa. Ela começou ingênua, com sonhos e em busca de realizações, assim como eu aos meus 13 anos na esfera em que estava inserida, nos sonhos daquela época. Ela foi se desenvolvendo, aprendeu a fazer pesquisas de mercado, aprendeu a trabalhar duro, a dizer “não” para vontades alheias a fim de dar voz a sua própria vontade, aprendeu a desenvolver a área de contabilidade, quais seriam os custos, os riscos, investimento, lucro, empréstimos e as ferramentas necessárias para colocar seu sonho em prática. Acredito que a escolha do meu curso, é o meu principal sonho. Então, venho construindo e me aprimorando para alcançá-lo e realizá-lo. Tive minhas dificuldades no caminho, passei por inseguranças e descrenças, mas desenvolvi meu foco, persistência e principalmente, acreditar em mim.

Assim como Luísa, o que mais quero é a minha liberdade, financeira e emocional, junto com a minha realização da vida que sonhei para mim. Porém, diferente de Luísa, não seria capaz de me afastar da minha família para a minha autorrealização que não está acima de todas as coisas, então busco acolher e equilibrar todas as Samaras que existem em mim com seus sonhos e vontades.

ORGANIZADORES



Celso da Costa Carrer é professor na Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA) da Universidade de São Paulo (USP), na área de especialização de Empreendedorismo, do Departamento de Engenharia de Biosistemas. Coordena o Centro de Inovação, Empreendedorismo e Extensão Universitária (UNICETEX), que responde pelo atendimento do Polo Pirassununga da Agência USP de Inovação desde 2011. Atualmente, é coordenador do Programa de Mestrado Profissional em Gestão e Inovação na Indústria Animal (GIIA) da FZEA/USP, coordenador do Grupo de Estudos em Empreendedorismo no Agronegócio (GEMA). Possui experiência prática como empresário e gestor de vários empreendimentos na área do agronegócio, inovação e empreendedorismo.



Célia Regina Orlandelli Carrer é docente aposentada da Universidade de São Paulo (USP). Foi presidente da Comissão de Graduação e coordenadora do curso de graduação em Zootecnia. De 2007 a 2009 foi chefe do Departamento de Ciências Básicas. De 2009 a 2018 presidiu a Comissão de Ensino e Pesquisa da Zootecnia do Conselho Regional de Medicina Veterinária de São Paulo. Participou ativamente de várias Comissões vinculadas ao ensino superior, a exemplo da Comissão Assessora do ENADE/INEP na área de Zootecnia, Comissão de Zootecnia da Associação Brasileira de Educação Agrícola Superior e Comissão Nacional de Ensino da Zootecnia do Conselho Federal de Medicina Veterinária. Realiza avaliações institucionais e de cursos de graduação para o INEP/MEC e

Conselho Estadual de Educação de SP desde 2003. Presidiu a Associação Brasileira de Zootecnistas no período de 2014 a 2017. Atua na área de Zootecnia, com ênfase em Fisiologia de Plantas Forrageiras, Desenvolvimento Sustentável e Educação Superior. Fonte: Currículo Lattes.



César Gonçalves de Lima é docente da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA) da Universidade de São Paulo (USP), e docente do Programa de Mestrado Profissional em Gestão e Inovação na Indústria Animal (GIIA) da FZEA/USP. Suas linhas de pesquisa envolvem estudos com modelos estatísticos de regressão, além de técnicas de análises multivariadas voltadas, principalmente, para

problemas na área da Administração. Fonte: Currículo Lattes.



João Augusto Cardoso é advogado e administrador, membro do conselho de Administração da Associação de Ambientes de Inovação de Limeira (AAIL). Atua como docente do Programa de Mestrado Profissional em Gestão e Inovação na Indústria Animal (GIIA) da FZEA/USP, sendo responsável pelas disciplinas de Direito Empresarial do Agronegócio e Gestão da Inovação e da Propriedade

Intelectual no Agronegócio; Professor substituto no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo; Professor visitante na FCA/UNICAMP e FEA/UNICAMP, em cursos de graduação e pós-graduação. Fonte: Currículo Lattes.



Luciene Rose Lemes é professora associada da Academia da Força Aérea (Força Aérea Brasileira) e atua nas áreas de Administração e Ciências Contábeis, com foco nas temáticas: *Decisões Financeiras Estratégicas, Engenharia Econômica, Análise de investimentos, Avaliação de empresas e valoração de tecnologia em projetos de inovação.* Fonte: Currículo Lattes.



Marcelo Machado De Luca de Oliveira Ribeiro é professor doutor da Universidade de São Paulo. É o Professor Responsável pelas disciplinas "Sociologia", "Sociologia Rural", "Comunicação e Extensão Rural" para os cursos de graduação em Zootecnia, Engenharia de Alimentos e Medicina Veterinária. No Programa de Mestrado Profissional em Gestão e Inovação na Indústria Animal é responsável pela disciplina "Análise de Discurso em Gestão do Agronegócio". Tem experiência nas áreas de Sociologia e de Gestão Pública, com ênfase em *Relações Técnico/Produtor na Agropecuária Brasileira, atuando principalmente nos seguintes temas: agronegócio e empreendedorismo, sociologia rural, profissionalização, comunicação e extensão rural, gestão e políticas públicas.* Fonte: Currículo Lattes.



Matheus Hansen Paes é Engenheiro de Biosistemas, formado pela Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA-USP) e estudante do Programa de Mestrado Profissional em Gestão e Inovação na Indústria Animal (GIIA) pela mesma instituição. Atua como pesquisador associado do hub AgTech Garage, da Rede All4Food e da Rede Iberoamericana de Incubadoras de Empresas Agroalimentares (Agroinnucuba) na

área de inovação e soluções para o sistema agroalimentar. Fonte: Currículo Lattes.

ÍNDICE REMISSIVO

A

agronegócio 133, 215, 217
Agronegócio.... 9, 11, 65, 215, 216, 217
alegria 71, 77, 159, 181
aprendizados 10, 45, 60, 158, 159, 170,
187, 194
atitudes..... 20, 21, 110, 115, 206
autoconhecimento..... 82

C

capacidade42, 44, 57, 58, 72, 88, 94,
106, 109, 131, 145, 148, 208
comercial 72, 133, 134, 170, 181
competências..... 131
competitividade184
comprometimento..... 58, 82, 192, 208,
212
conquistas..... 134, 160, 187
coragem 44, 102, 108, 210
crescimento ..26, 27, 43, 44, 62, 72, 94,
101, 110, 114, 118, 119, 133, 134,
174, 193, 210, 212
cultura..... 7, 33, 34, 164
custos.....60, 63, 92, 93, 111, 151, 162,
163, 175, 180, 203, 213

D

desafios.....44, 47, 65, 83, 88, 95, 131,
170, 176, 186, 187, 199, 209, 210,
212
desenvolvimento 36, 55, 58, 62, 65, 66,
68, 78, 126, 133, 134, 136, 151, 162,
163, 179, 180, 186, 187, 191, 208,
212
Desenvolvimento..... 142, 216

dificuldades .. 24, 42, 43, 48, 50, 51, 54,
58, 63, 64, 66, 98, 105, 115, 118,
122, 129, 133, 135, 169, 176, 190,
204, 206, 207, 208, 213

Dificuldades.....164

E

educação 49, 50, 102, 121, 197
Educação 4, 215, 216
eficiência37, 87
empreendedorismo 4, 6, 7, 8, 9, 21, 22,
29, 31, 40, 45, 47, 51, 52, 53, 59, 64,
67, 72, 77, 81, 86, 88, 92, 95, 102,
103, 110, 115, 116, 117, 118, 119,
120, 121, 123, 128, 132, 134, 147,
150, 151, 158, 160, 164, 170, 174,
187, 194, 205, 206, 212, 215, 217
Empreendedorismo ... 4, 5, 7, 9, 11, 65,
131, 215
empreender . 25, 42, 51, 72, 80, 82, 83,
85, 86, 91, 96, 101, 109, 110, 111,
119, 120, 122, 123, 129, 132, 136,
145, 149, 171, 190, 194, 207
Empresa 65, 131, 133
empresa júnior 64, 133
empresas...5, 42, 43, 45, 51, 57, 59, 62,
66, 70, 71, 86, 88, 111, 115, 116,
134, 140, 141, 150, 155, 156, 158,
168, 169, 170, 187, 190, 191, 212,
217
Empresas..... 9, 18, 19, 20, 218
engajamento74
equipes..... 7, 141, 175
esforço 18, 27, 43, 48, 128, 154
especialização215
êxito126, 185
experiências 6, 67, 70, 72, 104, 153,
164, 168, 169, 170, 171, 186, 194

F

foco...6, 39, 75, 80, 121, 151, 198, 213,
217
força.....41, 50, 51, 107, 162, 164, 211,
212
Força 217
fracasso..... 60, 63, 106, 121, 129
futuro..21, 32, 39, 54, 55, 59, 145, 150,
156, 158, 198

G

garra.....51
gestão7, 11, 65, 136, 137, 154, 160,
164, 169, 194, 209, 217
Gestão.....5, 7, 9, 11, 20, 167, 215, 216,
217, 218

H

habilidades..... 54, 81, 164

I

ideação 5
ideias. 32, 42, 55, 56, 59, 70, 80, 81, 86,
95, 121, 122, 129, 149, 164, 191,
202
Ideias..... 108
inconformismo..18, 45, 54, 55, 71, 191,
197
independência 31, 58, 60, 87, 212, 213
inovação.....7, 11, 55, 81, 86, 132, 133,
134, 150, 191, 211, 212, 215, 217,
218
Inovação5, 7, 9, 11, 167, 215, 216, 217,
218
insistência 127, 156, 161
intuição 94, 109

L

líder..... 38, 58, 108, 148, 208

liderança 20, 58, 59, 70, 134
lucro . 30, 32, 55, 56, 60, 101, 111, 114,
115, 157, 178, 192, 204, 206, 208,
210, 213

M

marketing21, 25, 26, 34, 35, 59, 73, 74,
75, 87, 88, 93, 95, 115, 120, 122,
136, 141, 149, 151, 169, 179, 184,
185, 187, 193, 194, 212
Marketing.....75
medo..... 44, 51, 67, 102, 143, 152
mercado de trabalho..... 21, 62
meta..... 159, 160, 213
missão 133, 164, 177, 183
Missão.....153
modelo..21, 42, 43, 45, 62, 69, 70, 104,
197

N

negócio....20, 25, 26, 33, 39, 42, 43, 50,
55, 56, 57, 59, 62, 64, 66, 67, 70, 71,
72, 83, 86, 88, 91, 92, 93, 95, 96, 98,
99, 100, 101, 105, 106, 109, 110,
111, 112, 116, 120, 122, 127, 131,
140, 147, 156, 158, 160, 163, 169,
171, 175, 186, 190, 191, 192, 197,
204,207, 209, 211
Negócios 33, 35, 116

O

oportunidades.... 18, 20, 21, 24, 43, 45,
48, 54, 58, 66, 67, 93, 94, 96, 105,
108, 131, 174, 191, 194, 198, 212

P

pandemia 23, 24, 32, 66, 67, 75, 80, 81,
82, 95, 114, 115, 136, 156, 202, 206,
207

passado...51, 55, 56, 92, 105, 120, 140,
153, 180, 182

Passado..... 92, 98, 168

perseverança ..20, 58, 59, 63, 206, 208,
212

persuasão 210, 212

pesquisa....6, 25, 33, 34, 36, 43, 93, 94,
101, 116, 161, 179, 183, 192, 193,
207, 210, 216

Pesquisa..... 160, 215

peçoas ...24, 25, 26, 31, 33, 38, 42, 43,
44, 48, 49, 50, 51, 58, 62, 63, 64, 65,
67, 71, 76, 80, 81, 82, 102, 104, 105,
106, 107, 108, 110, 114, 120, 121,
128, 136, 149, 154, 156, 157, 158,
160, 163, 164, 165, 168, 170, 173,
174, 178, 179, 183, 184, 185, 186,
187,193, 194, 197, 201, 202, 204,
208, 209, 211

planejamento....43, 66, 68, 75, 89, 137,
149, 154, 163, 164, 170, 212

plano de negócio 21, 24, 26, 27, 50, 51,
57, 59, 87, 88, 93, 95, 96, 111, 112,
121, 122, 123, 135, 148, 149, 156,
157, 161, 164, 169, 180, 184, 190,
211, 212

portfólio 66, 141

prática.9, 39, 43, 44, 45, 47, 51, 57, 81,
95, 118, 129, 150, 164, 165, 180,
186, 198, 213, 215

prazos 64

presente..... 12, 18, 41, 76, 81, 95

projetos.....11, 133, 136, 140, 141, 142,
151, 163, 186, 209, 210, 217

R

realização pessoal 39, 213

receita.26, 34, 38, 51, 63, 99, 180, 206,
207, 208

recursos humanos 164

resiliência..... 134, 154, 164

resultados 6, 20, 48, 104, 108, 109,
191, 212

S

solução de problemas106

sonhos.....21, 45, 48, 54, 56, 58, 59, 60,
77, 115, 128, 157, 164, 165, 170,
176, 187, 213

sucesso....19, 20, 21, 25, 26, 37, 39, 42,
44, 56, 58, 59, 66, 70, 75, 80, 83, 87,
88, 96, 100, 101, 107, 109, 112, 118,
119, 120, 126, 128, 129, 132, 134,
148, 150, 159, 164, 170, 171, 177,
179, 181, 184, 185, 186, 198, 202,
204, 212

superação.....134

T

talento.....42

trabalho.....9, 12, 18, 19, 20, 26, 30, 54,
55, 56, 58, 63, 66, 72, 75, 80, 82, 94,
98, 106, 107, 119, 128, 129, 140,
142, 143, 148, 151, 154, 159, 163,
168, 169, 176, 177, 178, 179, 181,
182, 185, 196, 198, 202, 209, 212

Trabalho62

V

valor6, 9, 24, 25, 36, 43, 71, 80, 93,
100, 111, 116, 161, 162, 163, 185,
206, 208

visão ..43, 45, 62, 66, 67, 70, 77, 86, 87,
105, 107, 108, 121, 133, 134, 136,
156, 171, 177, 187, 192, 198

visão empreendedora87

vontade...25, 26, 49, 51, 64, 65, 71, 72,
109, 110, 120, 121, 122, 129, 134,
137, 164, 170, 176, 182, 196, 204,
207, 210, 213

Esta obra é dedicada a todos aqueles que, em muitos e variados momentos de nossa trajetória, nos inspira(ra)m a perseguir o sonho de construir um mundo melhor, em especial aos perfis retratados como modelos empreendedores pelos autores nos mais diversos capítulos. O ensino de empreendedorismo, que nos leva a atuar como agentes de transformação social, é essencial para desenvolvimento de nossas habilidades e se constitui como a base de uma revolução gradual, silenciosa e necessária para a consecução de uma realidade mais justa, mais humana e mais sustentável para o futuro da humanidade.

Celso Carrer

