

ENTRE PIPAS, BRIGADEIROS E INTERNET



 **BETO CHAVES**

LIÇÕES DE UM JOVEM
EMPREENDEDOR DE SUCESSO

**ENTRE PIPAS, BRIGADEIROS E
INTERNET**
LIÇÕES DE UM JOVEM EMPREENDEDOR DE SUCESSO

1ª Edição - 2012

BETO CHAVES

AGRADECIMENTOS

Agradecer é difícil, pois o número de pessoas que me ajudaram é grande. Mas, não posso deixar de demonstrar gratidão a todos que merecem. Então, resumindo, agradeço aos amigos e parceiros que me acompanharam nessa caminhada; aos meus irmãos, amigos de toda a vida; aos meus pais que me deram os "sins" e "nãos" tão necessários ao meu aprendizado; a Juliana, Bebel e Teresa com quem aprendi que felicidade não tem preço; e a Deus, que me fez um sonhador sem medo de arriscar.



DEDICATÓRIA

A todos aqueles que sabem que o verdadeiro sucesso está em encontrar a felicidade nos pequenos momentos de todos os dias.

GRATUITO

Nosso livro é digital, e totalmente gratuito. Foi a forma que encontrei de disseminar cultura e compartilhar os meus conhecimentos sobre empreendedorismo, atingindo o maior número de pessoas interessadas possível. Acredito que, incentivando o empreendedorismo entre os jovens e adultos, podemos criar uma sociedade melhor e mais justa para se viver. É fato que o empreendedorismo vem ajudando muitas pessoas a saírem da pobreza e, mais que isso, a realizar seus sonhos e encontrar um sentido na vida.

APRESENTAÇÃO

Empreender. Eis uma palavra que deveria fazer parte do vocabulário e da vida de todo mundo. Os significados são muitos e aplicáveis às mais diversas facetas do nosso cotidiano. Empreender quer dizer, simplesmente, realizar. Um empreendedor nada mais é que um realizador. Simples, mas aqui fica um lembrete: só realiza algo verdadeiro quem acredita em si mesmo e constrói suas metas em bases sólidas de perseverança.

Tenho a liberdade de dizer que sou um empreendedor e, graças a Deus, considero-me um de sucesso. Realizei coisas que me trouxeram muita satisfação. Outras fracassaram, mas mesmo assim me serviram de aprendizado. O empreendedorismo, na minha vida, não teve outro objetivo senão a felicidade. Em virtude disso, posso repetir sem medo de errar que continuo obtendo sucesso.

Uma apresentação minha é necessária neste primeiro momento. Afinal esse é um requisito essencial para a boa aceitação de um produto. Meu nome completo é Washington Lierberth Pimentel Chaves. Um nome um tanto complicado de pronunciar e escrever.

Por esse motivo, o apelido Beto surgiu nos meus primeiros anos de vida e me acompanha até hoje. Mas “betos” existem muitos e eu precisava criar uma marca minha. Então acrescentei o sobrenome paterno e fiz desse o meu nome, é com ele que me apresento aonde quer que vá.

Nasci em João Pessoa, capital da Paraíba, em 20 de março de 1977.

Embora reconheça algumas de suas carências, tenho um orgulho imenso de minha terra natal e encho a boca pra dizer que sou um paraibano – e nordestino – arretado! Sou o irmão mais velho de uma família com mais dois filhos: Orrys e Julliane. Cresci em um bairro de classe média, em uma rua onde todo mundo era amigo.

Foi nessa rua que conheci a mulher com quem convivo há mais de quinze anos, Juliana. Com esta sócia pude construir o empreendimento mais importante: minha família. Sou pai de duas meninas, Maria Isabel e Maria Teresa, e essas três mulheres são os principais motivos para eu estar sempre à procura de me aperfeiçoar como profissional e ser humano.

Meus pais eram funcionários públicos e sonharam para mim uma carreira estável como a deles – desejo que eu, ainda muito cedo, tratei de frustrar. A “estabilidade” e “segurança” que eles tanto exaltavam e tentavam me convencer a perseguir era para mim sinônimo de inércia, estagnação e - sem exagero - morte. Nunca me imaginei um burocrata, vivendo por anos a fio na mesma repartição, desempenhando as mesmas funções.

Eu alimentava sonhos audaciosos e queria mais. Dinamismo, criatividade, reconhecimento. Queria ter meu nome associado a ideias inovadoras, inventar um trabalho que, além do meu sustento, fosse capaz de me proporcionar prazer. Prestar concurso e seguir carreira como funcionário público nunca me atraiu, pois não me parecia o caminho ideal para atingir esses meus propósitos. De fato não era.

Confesso que ter um patrão e receber ordens também não era algo que me agradasse. Ainda criança tive uma ideia: eu posso ser meu próprio patrão e mandar em mim mesmo. Passei então a imaginar formas de montar meu próprio negócio. Esses pensamentos foram tomando corpo e amadurecendo com o tempo até me transformar no que sou hoje: um empresário.

Trabalho há mais de uma década na área de comunicação digital e internet, no comando da empresa BC10. Dentre outros sites, sou o fundador do www.papoarretado.com.br, portal que criei para reunir jovens empreendedores de todo o Nordeste. Também trabalho como consultor empresarial e professor de empreendedorismo, liderança e gestão de pessoas.

Desde 2011 venho proferindo palestras motivacionais sobre minha vida e meu perfil profissional. Descobri em mim uma nova vocação: a de falar e convidar as pessoas à ação. Nessas oportunidades estou podendo contar um pouco da minha trajetória como empresário e tenho tido o privilégio de ser ouvido por pessoas de várias partes do país. Já participei de dezenas de eventos relacionados a liderança e empreendedorismo, em diversos estados brasileiros e tenho vivido ótimas experiências de troca com meus ouvintes.

Graças a essas palestras, surgiu-me mais uma ideia empreendedora. Resolvi escrever este livro relatando alguns fatos que me trouxeram até aqui. Por que escrever um livro? Porque ele é capaz de chegar onde eu não posso ir pessoalmente. O que é dito durante as palestras fica restrito aos presentes no auditório e o meu interesse é alcançar o maior número de pessoas para lhes dizer: sim, você pode se tornar um empreendedor. E empreender, repito, não é uma palavra limitada ao âmbito profissional. Devemos ser sempre empreendedores de sucesso na vida pessoal, sobretudo.

Este livro que você está lendo não é especificamente uma biografia minha, embora tudo aqui descrito tenha sido de fato vivenciado. O foco, entretanto, não é a minha pessoa, mas algumas experiências pelas quais passei e principalmente que ensinamento é possível tirar delas. O livro está dividido em dez capítulos e cada um deles narra um episódio ou fase diferente. Ao final de cada capítulo, faço um breve resumo da lição aprendida com tal acontecimento.

“Entre Pipas, Brigadeiros e Internet: Lições de um jovem empreendedor de sucesso” não é um livro didático, não foi escrito como tal finalidade e não deve ser interpretado como um manual. Seria muito presunçoso de minha parte tentar vender uma fórmula mágica. Meu objetivo aqui não é delinear um passo-a-passo do sucesso, até porque isso não existe. Este é um livro em que compartilho com os leitores experiências pelas quais passei e que me agregaram algum aprendizado.

Há vivências de todos os tipos, comuns a todas as pessoas que se propõem a inovar. Quebrei a cara muitas vezes, dei o tiro certo algumas outras. O fato é que a vida é feita de altos e baixos. Em se tratando de um empresário essa oscilação é ainda mais discrepante. Pretendo, com minha história, provocar a reflexão. E se, de alguma forma, este livro servir de inspiração para algum jovem empreendedor, minha missão estará completa.

Aproveite a leitura!

Beto Chaves

falecom@betochaves10.com.br

www.betochaves10.com.br

PARCEIROS



DEPOIMENTOS

Jair Soares | Líder Estudantil

“ Caro amigo, parabens pelo gesto nobre de compartilhar conhecimentos. Saiba que ao compartilhar conhecimento voce não engrandece os outros, como a si mesmo, que tem a oportunidade de conhecer a pessoa humana que voce é. ”

Raoni Mendes | Vereador em Joao Pessoa

“ Os Empreendedores movem modernas e singulares estruturas produtivas, mas precisam se identificar e reconhecerem-se como a mola mestra da transformação social. O acesso a esse conhecimento, gratuito, é a forma mais eficaz de aproveitar o talento nato dos brasileiros: a criatividade e a persistência. O Empreendedorismo muda não só a forma de pensar da sociedade, mas sua organização, gerando o bem mais importante para o desenvolvimento: a oportunidade! ”

Thércia Brandão Cavalcanti | Gerência de Marketing

“ Construir felicidade à cada dia, é também apoiar a revelação de talentos e a disseminação de informação e conhecimento, pois são valores que agregam ao bem comum e ao desenvolvimento geral da comunidade. A GBM engenharia, é uma empresa empreededora que acredita na idéia de inovação, e por isso investe no potencial de pessoas como o autor, que incentivam de forma empreededora a vitória pelo empenho ”

Luciano Piquet | Empresário

“ Empreender é muito mais que fazer, realizar. É repassar os conhecimentos de forma gratuita, por amor a causa. Beto Chaves faz isso. ”

Ferdinando Lucena | Diretor do Convention & Visitors Bureau de João Pessoa

“ Uma literatura agradável e desde já imprescindível aos amantes do empreendedorismo. Beto Chaves se debruça sobre um tema atual, preocupado em passar aos seus leitores experiências empreendedoras e conhecimentos empresariais incorporado em uma tecnologia inclusiva e moderna ”

DEPOIMENTOS

Efraim Filho | Deputado Federal

“ Beto Chaves é um cara que fez da sua vida um curso prático de empreendedorismo. Transformá-la em livro foi portanto um passo natural. A cada desafio buscou na inovação uma alternativa, fez da criatividade uma alavanca para superar as barreiras. Avante Beto Chaves, o cara ainda tem muito por aprender, empreender e compartilhar. ”

Gislene Morais e Pedro Felipy Cunha | Microlins João Pessoa

“ Empreender é ter iniciativa, aprender com os problemas e rir deles depois. É ter a consciência de que não se faz nada sozinho, mas que é do empreendedor, a responsabilidade de dar o primeiro passo, e esse, para um empresário ou para um bebê, sempre é difícil. ”

Ruy Dantas | Multimídia e Empresário

“ Empreendedorismo vai além dos bancos universitários. Está no dia a dia, no sangue, na alma. Pensar e realizar tem trazido mais fortuna do que só pensar em fortuna. Beto tem a chave para isso ”

Ana Tikhomiroff | Palestrante

“ O conhecimento é sem dúvida um de nossos maiores bens. Porém, se não for compartilhado, perde seu valor. O que move o mundo, e principalmente as pessoas, é a troca constante de informação sobre os assuntos dos quais temos domínio. Me sinto privilegiada por trabalhar com este compartilhamento diariamente, através dos profissionais que represento. Ter conhecimento e saber passá-lo é um dom. Os profissionais que se sobressaem em qualquer área, são aqueles que percebem que compartilhar é crescer. ”

Djeison Moreira | Sonhador e Fundador do Dreabe.com

“ A única forma de mudar a cultura de um povo é oferecer informação, e informação de qualidade. Distribuir esse tipo de informação gratuitamente é colaborar com a construção de um mundo mais empreendedor, mais interessante e muito melhor. Pessoas que fazem sacrifícios por seus sonhos e para ajudar outros a sonhar e realizar merecem respeito e admiração, parabéns Beto, à você a minha admiração, meu respeito e o meu aplauso. ”

DEPOIMENTOS

Millor Machado | Fundador do Portal Empreendemia.com.br

“ Empreendedorismo vai muito além de criar uma empresa. Empreender é a habilidade de transformar ideias em produtos e serviços que criem valor para outras pessoas. Sem dúvidas, o conhecimento compartilhado nesse livro é um excelente exemplo dessa habilidade. ”

João Kepler Braga | Empreendedor seria

“ Empreender é pra quem esta disposto a ter tudo , mas também de não ter nada ou perder tudo. Você é um exemplo disso! Esse livro é sua contribuição ao empreendedorismo para que jovens possam encurtar a curva do aprendizado e os mais experientes possam perceber e se identificar através de seus casos de sucesso e insucesso que atitude, persistência, resistência, humildade e resiliência são a chave para empreender em qualquer ramo de atividade. ”

Marduk Duarte | Presidente da CONAJE

“ O empreendedor é o grande diferencial do Brasil! Foco em ações inovadoras, planejadas e que contribuem para um país mais competitivo são fundamentais para fortalecer nosso país! Compartilhar o conhecimento e a cultura empreendedora contribuem para nosso crescimento a cada dia! ”

Clezio Amorim | Professor e Palestrante

“ Empreender é dividir experiências de forma simples e encorajadora, estimulando outras pessoas a criarem e dividirem as suas histórias. Desta forma, criando uma grande rede social colaborativa empreendedora. Beto é um elo nesta rede empreendedora ”

Fred Alecrim | Empreendedor e Palestrante

“ O empreendedor de verdade, além de realizar com muita paixão, é generoso e entusiasmante! O Beto Chaves é um exemplo de que não basta bota pra fazer, é preciso compartilhar ideias e experiências para assim ins-pirar mais gente a agir todos os dias para realizar seus sonhos e tornar a vida das pessoas cada vez melhor! parabéns Beto, você aquilo que você compartilha. ”

Thales Brandão | Fundador do Portal CidadeMarketing.com.br

“ Empreender é carregar uma identidade focada na autonomia, assumindo risco com visão inovadora respeitando todos os interessados ”

ELE DISSE

“ O homem deve criar as oportunidades e não somente encontrá-las

”

Francis Bacon

EU DIGO

“ Todo mundo tem um dom, descubra qual é o seu e faça sucesso com ele!

”

Beto Chaves

AS PIPAS

Um sonho: ser jogador de futebol. Este foi o primeiro que eu tive. Como tantos outros meninos, a bola foi meu brinquedo inseparável. Vivi minha infância em uma época em que as crianças podiam brincar fora de casa sem preocupação. A diversão eram as brincadeiras coletivas de pique-esconde ou pega-pega e as peladas no campinho ao lado da minha casa.

Assassinatos, roubos e sequestros eram incidentes raros que a gente só via pela televisão e, quando aconteciam, viravam assunto de fofoca por umas três semanas. João Pessoa, apesar de capital, era uma cidade pequena. A violência urbana era um mal ainda distante e os únicos riscos que corríamos na rua era o de cair, ralar o joelho ou pegar alguma micose de tanto andar descalço.

Ser jogador de futebol foi meu primeiro sonho frustrado. Atribuo a morte desse sonho não à falta de talento, pois cheguei a jogar em diversas equipes dentre elas a do Colégio 2001, onde estudei por algum tempo, do Esporte Clube Cabo Branco e nas categorias de base do Botafogo da Paraíba. O fato é que os grandes centros esportivos ficam no sudeste do país e essa distância física sabotou minha carreira.

Hoje, com trinta e poucos anos, já admiti o fracasso e descartei a ideia. Estou conformado em bater uma bolinha sem compromisso com os amigos uma vez por semana e assistir aos jogos do Flamengo e do Botafogo da Paraíba, meus times do coração.

Como diria o poeta Camões “mudam-se os tempos, mudam-se as vontades”. O que não pode mudar nunca é a necessidade de sonhar, isso todo ser humano precisa ter. O sonho é o primeiro passo para alcançar um objetivo. Primeiro existe o desejo, depois analisamos a possibilidade de conseguir aquilo que queremos e traçamos metas para chegar ali.

Como já disse anteriormente, passei a alimentar ainda na infância o sonho

de ser empresário. Não me interessavam as carreiras tradicionais de médico, dentista, advogado ou engenheiro. Até passei por uma fase em que segui em direção a isso apenas para agradar meus pais, como vocês verão nas próximas páginas, mas não fui adiante. Sou teimoso, sempre fui. Essa talvez seja uma boa qualidade para um empresário, pois é preciso ter muita fé no que se acredita e quer, porque as adversidades são muitas.

O espírito empreendedor sempre fez parte de mim e meu comportamento já se destacava dos demais desde a infância. A família de minha mãe é de um pequeno município chamado Quipapá, localizado na divisa entre Pernambuco e Alagoas. Lá eu costumava passar alguns dias de férias em visitas aos parentes. A diversão era garantida na presença dos primos.

Como em quase toda cidadezinha de interior, Quipapá possuía uma tradicional feira ao ar livre. Vários comerciantes montavam bancas em um grande pátio para vender seus produtos. Em meio a frutas e verduras, havia a banca de um tio meu que vendia utensílios e outras quinquilharias. Lá tinha de tudo: bola de gude, espora para botas, sela de cavalo, bacias, colher de pau, pilão, estilingue e outras coisas mais.

Grande parcela de minhas férias era passada na venda desse meu tio. Tinha por volta dos dez anos, acordava cedinho e ia trabalhar com ele. Meus primos detestavam o serviço e não conseguiam entender por que eu me prestava àquilo já que não era obrigado e estava na cidade a lazer. Minhas explicações não eram suficientes. Eu simplesmente gostava daquilo. Negociar, mostrar os produtos, barganhar com os compradores e, claro, ganhar alguns trocados.

Mas o expediente na feira de Quipapá não foi minha estreia no mundo do trabalho. Tive minha primeira experiência como empreendedor antes, aos sete anos de idade. Considera cedo? Aconteceu quando percebi que poderia explorar uma habilidade minha para ganhar dinheiro. Meus primeiros clientes foram os amiguinhos da rua em que morava. E é esse o assunto principal deste primeiro capítulo.

Na minha infância, na década de 80, havia sempre os brinquedos da moda, por assim dizer. Um belo dia um camarada achava legal dar um patinete ao

filho, o que gerava uma reação em cadeia e fazia com que todas as outras crianças enlouquecessem os pais para ter um patinete. A febre durava cerca de dois meses, até alguém ganhar... um par de patins ou qualquer outra coisa. Os ciclos se repetiam.

Houve uma época em que a moda era reviver as brincadeiras de nossos pais e soltar pipa estava no auge – ou papagaio, como chamam em algumas outras regiões do Brasil. Todo mundo passou a querer uma, meninos e meninas. Era pipa para todo lado, de todas as cores e tamanhos, com rabiola, sem rabiola. Enchiam o céu e muitas vezes enroscavam na fiação, era aquela bagunça.

Na rua, as minhas pipas passaram a chamar a atenção da garotada. Iam mais alto, eram mais resistentes e bonitas. Todos começaram a perguntar onde meu pai comprava aquelas pipas para mim. Mas elas não eram compradas, eu mesmo as fazia. Pegava papel, cola, linha, umas hastes e fazia minha própria pipa.

O sucesso era tanto que vários colegas passaram a me pedir para confeccionar as deles. Eu tive então a ideia de cobrar pelo serviço, já que precisaria comprar material e também gastaria um tempo em que poderia estar brincando. Assim o fiz. Estabeleci uma tabela de preços e os clientes vieram aos montes.

Pedi ajuda à minha mãe para comprar o material necessário e montei uma “oficina” no quarto. As encomendas não paravam de chegar. Com a prática, fui me aperfeiçoando, ganhando mais jeito para a coisa e comecei a inventar novos modelos. As pipas com as bandeiras de times de futebol era as mais requisitadas.

Confesso que administrar o lucro não era o meu forte. Ao invés de separar uma parte do dinheiro para a compra de mais matéria-prima, eu gastava tudo de uma vez. Isso me obrigava a estar sempre pedindo dinheiro em casa, o que começou a desagradar os meus pais.

É interessante ressaltar que durante toda a minha infância e adolescência, empreendi esforços em montar um negócio apenas por satisfação pessoal,

visto que eu não precisava de dinheiro e era sustentado por meus pais. O trabalho existe por outros motivos além de simplesmente ganhar dinheiro. Trabalhar era para mim uma forma de ser independente, de provar para mim mesmo que eu podia realizar algo de importante. O lucro financeiro foi consequência.

Voltando ao assunto principal, como tantas outras “febres”, a mania da pipa foi perdendo adeptos e caindo em decadência. Se bem me lembro, depois de algumas semanas algum menino da rua apareceu com uns benditos io-iôs e quebrou o meu negócio. Todos abandonaram suas pipas em algum recanto escuro de casa e foram atrás do novo brinquedo. Eu, que não fazia ideia de como se fabricava um io-iô, fui passado para trás.

LIÇÕES QUE APRENDI

Invista nas suas habilidades! Em que você se considera realmente bom? Todo mundo tem um dom, descubra qual é o seu e ganhe dinheiro com isso. Tente identificar o que você é capaz de fazer melhor que as outras pessoas e venda seu peixe. Às vezes essa qualidade não está tão explícita e você precisa passar por alguma situação específica para descobrir.

Quando eu era criança, fazer minha própria pipa não tinha mistério, era algo natural até alguém chegar e dizer que eu fazia as melhores pipas da região. Olhei à minha volta e percebi que só eu tinha capacidade de oferecer aquele serviço por ali e as pessoas tinham interesse em me pagar por isso. Fui em frente.

Outra dica é ter atenção ao mercado. O que é tendência? Quais as necessidades do momento? No caso narrado, havia uma demanda por pipas e clientes interessados em bons produtos, mas que precisavam se deslocar para adquirir isso em outros lugares. Eu possuía a mão-de-obra qualificada – sabia fazer pipas – e estava sempre tentando inovar nos desenhos e formatos para atrair mais compradores.

É importante abrir bem os olhos e ouvidos, pois as boas idéias surgem casualmente. Uma pequena história ilustra bem isso. Conta-se que no

velho oeste americano, um imigrante alemão foi para a região do minério vender rolos de lona para cobrir barracas e carroças e assim protegê-las da chuva. O clima não colaborou muito e o produto não emplacou.

O comerciante de nome Levi Strauss se viu com toda aquela mercadoria encalhada e já não sabia o que fazer com aquilo e como pagar suas dívidas. Até que conheceu um alfaiate que lhe sugeriu transformar aquele tecido grosso em peças de roupa. Assim eles fabricaram calças que imediatamente se tornaram populares entre os garimpeiros, pois atendiam às suas necessidades de vestir algo resistente dentro das minas.

O sucesso do vestuário foi total e muitas outras pessoas, além dos mineradores, passaram a comprar as peças. Você certamente deve ter uma delas em casa e costuma chamá-la de calça jeans, uma presença praticamente unânime em qualquer guarda-roupa. Os rolos de lona não vendidos que antes anunciavam um grande prejuízo se tornaram fonte da fortuna de Levi Strauss até a sua morte. Ele patenteou sua invenção e fundou uma das mais tradicionais e bem sucedidas marcas de jeans do mundo, a Levi's.

A história da calça jeans exemplifica o que eu quis dizer anteriormente. Atenção para as demandas do mercado! Nada é fácil, obviamente. Admito que obtive a ajuda de meus pais quando precisei de capital inicial para a compra do material. Meu erro foi não saber administrar o dinheiro. Por outro lado, levando em consideração o fato de que eu tinha apenas sete anos, acredito que soube aproveitar a oportunidade no momento certo e lucrei com isso enquanto tive condições.

Alguns empreendimentos já nascem com prazo de validade e isso não significa que eles estejam fadados ao fracasso. Se você já começa um negócio tendo consciência de que ele tem os dias contados, "fracasso" se torna um conceito relativo. O importante é tentar obter o maior lucro no período em que ele está vingando e se resguardar para investir parte do dinheiro ganho em uma nova ideia.

Enganam-se aqueles que acham que uma empresa é infalível para sempre. A História está repleta de grandes marcas que não souberam se reinventar e quebraram. As necessidades do mercado são cíclicas e o que está "bombando" hoje pode ficar obsoleto amanhã. Cabe ao empreendedor ter a perspicácia de sacar onde investir e quando é preciso mudar o foco.

ELE DISSE

“ Transformar ideias em projetos e estes em ações é para pessoas empreendedoras. Se não o fizer, alguém o fará e você passará a ser um mero expectador do sucesso ”

Roberto Rabello

EU DIGO

“ O trabalho deve ter, por finalidade maior, a busca pela felicidade ”

Beto Chaves

OS PEIXES

Dezembro raramente é um mês tranquilo para quem não é muito aplicado na escola. A decoração natalina e os sons de “Jingle Bells” anunciam um período difícil: provas finais e a consequente aprovação ou desaprovação no ano letivo. Tenho certeza que alguns de meus leitores compartilham dessa opinião, ainda que não tenham tanto desprendimento em contar suas desventuras escolares.

Eu, por exemplo, não me orgulho, mas também não tenho vergonha de dizer que durante toda a minha vida escolar fui um “aluno cobra”. Você sabe o que isso quer dizer? O aluno cobra é aquele que sempre passa se arrastando. Sim, meus caros, sempre fui um aluno mediano. E, diga-se de passagem, de “mais ou menos” para ruim mesmo. Apesar de sempre “rastejar”, eu nunca repeti um ano.

Minhas notas nunca iam muito além da média exigida para ser aprovado nas disciplinas. Ficar sentado em silêncio por cinco horas consecutivas escutando um professor não era tarefa fácil para mim. Sempre preferi atividades ao ar livre, talvez por isso – e por meu talento futebolístico – minhas melhores notas eram em Educação Física. Ao contrário de muitos colegas que inventavam mil artimanhas para fugir dessa disciplina, eu a adorava.

A metodologia com que eram passados os conhecimentos de Matemática, História, Ciências, Geografia e outras matérias não me atraía. O método de ensino funcionava basicamente com um professor falando e a turma ouvindo. Não havia debate, não havia inovação, apenas rotina e monotonia. Aquilo não satisfazia minhas curiosidades e a escola terminava sendo uma obrigação muito difícil de ser cumprida.

Meu instinto já era inquieto desde a infância. Agora, depois de adulto, eu me coloco no lugar dos professores e vejo que exercício de paciência divina eles precisavam fazer para trabalhar tendo que lidar com dezenas de crianças e

adolescentes todos os dias. Por sorte, os métodos de ensino evoluíram e minhas filhas, por exemplo, poderão ter uma educação mais dinâmica.

Essa breve introdução sobre minha vida escolar pouco honrosa é para contar mais uma aventura minha no mundo do empreendedorismo, ocorrida quando eu fazia o sétimo ano do ensino fundamental e tinha, portanto, uns doze anos de idade.

Anualmente o colégio em que eu estudava promovia uma feira de conhecimentos na qual cada aluno preparava um projeto. O evento acontecia por uma semana, e durante esses dias recebia um grande fluxo de visitantes: parentes de alunos, estudantes de outras instituições e curiosos.

Os trabalhos expostos podiam abordar qualquer tema estudado ao longo do ano e deveriam ter demonstrações práticas, de modo a atrair a atenção do público. Tudo parece muito bonito na teoria, mas o fato é que a feira era conhecida no colégio como a salvação dos desesperados.

Havia um motivo para o evento ter tal importância: a nota atribuída ao projeto desenvolvido ia para o boletim substituindo a prova da disciplina escolhida. Era ou não era uma verdadeira “salvação”?

Como bom aluno cobra que sempre fui, eu me dedicava ao máximo às feiras de conhecimento, pois eram meu passaporte para a série seguinte. Quando o final do ano se aproximava, e o desespero começava a tomar conta dos “cobras”, o colégio anunciava as inscrições para a feira e os ânimos se acalmavam.

No sétimo ano, eu estava em uma grande dúvida sobre que assunto escolher para apresentar. “Pense em alguma coisa que você gosta e que tenhamos estudado neste ano”, disse-me a professora de Ciências e eu respondi que gostava de peixes, estava criando muitos em casa. A professora embarcou na minha ideia e me incentivou a falar sobre animais vertebrados aquáticos, seus hábitos alimentares, anatomia e outras características.

Ela me indicou alguns textos para ler e, já que eu possuía peixes em casa,

sugeriu que eu levasse alguns exemplares para demonstrar. Eu precisava de uma boa nota para passar de ano e fiz o que ela mandou. Na manhã da segunda-feira, primeiro dia da feira de conhecimentos, lá estava eu chegando ao colégio com um aquário e uma dúzia de falas decoradas na cabeça.

Instalei minha bancada em uma sala de aula, me concentrei e fiquei a postos para dar as explicações sobre os peixes. Veio o primeiro visitante. “Os peixes são animais vertebrados cujos membros são adaptados em forma de barbatanas ou nadadeiras sustentadas por raios ósseos ou cartilagosos...” e então fui interrompido. “Esses peixes estão à venda?”, perguntou-me. “Não, senhor, são apenas para demonstração”, respondi.

Passado algum tempo lá estava eu novamente me esforçando para ser bem avaliado pela professora. “Os peixes são animais aquáticos e podem viver em água doce ou salgada e respiram através de brânquias...”. Até que: “quanto custa o peixinho?”, interrompeu a segunda visitante. “Não, senhora, os peixes são apenas demonstrativos”. E essa situação se repetiu algumas vezes nas horas seguintes.

“Os peixes são animais vertebrados cujos membros são adaptados em forma de barbatanas ou nadadeiras sustentadas por raios ósseos ou cartilagosos. Eles são animais aquáticos e podem viver em água doce ou salgada e respiram através de brânquias”. Após o que me pareceu ser a centésima vez em que repetia a história das barbatanas e brânquias, fui interrompido mais uma vez. Desta vez um pai queria comprar peixe para as filhas.

“Sim, senhor, os peixes estão à venda. O senhor vai querer levar um só?”, respondi. Estipulei um preço e o homem aceitou. De imediato busquei em um armário da sala um saco transparente, desses que se coloca lixo. Com uma vasilha fui até o aquário, pesquei um dos peixes, coloquei dentro do saco com um nó na boca e entreguei ao comprador.

Confesso que o que me fez vender o peixe foi o fato de eu já estar impaciente com os constantes questionamentos se os benditos estavam à venda. Depois parei para raciocinar e vi que poderia ser um bom negócio vendê-los.

Compradores eu teria aos montes, visto que em poucas horas vários visitantes já tinham perguntado o preço dos peixes.

Durante o intervalo do almoço, fui até um armarinho localizado próximo à escola e comprei um pacote contendo vários saquinhos plásticos transparentes e voltei ao meu trabalho. O dia foi lucrativo! Eu tinha levado aproximadamente trinta peixes ornamentais para a feira de conhecimentos e em poucas horas já estavam todos vendidos. Fui para casa naquele dia planejando como poderia vender mais.

Liguei para um amigo que também estava criando peixes (essa era mais uma moda da época) e me propus a comprar o aquário, a bomba de oxigênio e todos os peixes dele. Ele me vendeu todo o material fiado, sob as minhas promessas de que pagaria até o final da semana.

Com o dinheiro que ganhei no primeiro dia eu fui a uma loja de animais e comprei duzentos peixinhos. Agora, sim, estava equipado para levar o meu negócio adiante. A notícia da “venda de peixes” se espalhou rápido pelo colégio e minha banca passou a ser uma das mais disputadas na feira de conhecimentos. Os visitantes faziam fila para ouvir minhas explicações sobre os animais vertebrados aquáticos. A professora de Ciências adorou aquilo.

No terceiro dia acordei bem mais cedo que de costume e fui novamente à loja de animais. Queria comprar outro aquário e mais peixes, mas não tinha como transportar tudo para a escola. Então barganhei como o dono: “se eu levar tudo, você faz o frete gratuito?”. O homem simpatizou comigo, concordou e levou. Meu terceiro dia na feira também foi um sucesso.

As coisas começaram a mudar no quarto dia. Outras duas bancas começaram a vender peixes no colégio e essa concorrência abalou um pouco meus negócios. Ainda assim eu continuava tendo mais clientes, por ter sido o pioneiro e pela simpatia com que atendia a todos.

A essa altura, meus saquinhos já eram personalizados e traziam uma etiqueta com meu nome e número da sala em que estava montada a minha “venda”. Os clientes também ganhavam de brinde um pacotinho de ração para alimentar as novas crias.

No quinto e último dia da feira outras crianças já se organizavam para também vender peixes, mas uma notícia jogou um balde de água fria em todos: a direção estava a partir de então proibindo a comercialização de qualquer tipo de mercadoria dentro da escola e isso incluía os peixes.

A proibição não me abalou. O motivo? Eu já tinha vendido tudo o que eu tinha – incluindo os aquários, as bombas e os peixes – ao menino que dividia a sala comigo e estava entediado com seu projeto experimental que consistia em fazer um vulcão entrar em erupção com uma solução de bicarbonato de sódio.

Terminei o dia recitando minhas explicações sobre peixes apontando para fotografias e com o bolso cheio de dinheiro. De quebra ganhei nota máxima na atividade. Os professores ficaram realmente impressionados com minha capacidade de atrair público para ver a apresentação. Minha aprovação no ano letivo estava garantida mais uma vez, graças à minha astúcia de aluno cobra.

O que eu fiz com o dinheiro arrecadado? Você deve estar imaginando que eu montei uma loja de peixes e me tornei um grande negociante do mercado pesqueiro no litoral paraibano. Não, não fiz isso, afinal tinha apenas doze anos. Primeiro eu paguei o que devia ao meu amigo, depois fui correndo para uma banca de revistas, onde gastei todo o dinheiro restante comprando pacotes de figurinhas para o meu álbum do Campeonato Brasileiro de 1989.

Como todo pacote é um tiro no escuro, nunca se sabe quais figurinhas virão ali dentro, eu acumulei muitas delas repetidas, mas mesmo assim consegui completar o álbum. Vendi todo o resto aos meus amigos. Obviamente por um preço mais caro que o da banca, visto que eles tinham condições de escolher exatamente as que lhes faltavam. Não lembro o que fiz com esse troco, devo ter gasto com coisas que toda criança de doze anos costuma gastar.

LIÇÕES QUE APRENDI

É certo que dinheiro não traz felicidade, mas com ele é possível realizar alguns de nossos sonhos materiais. O trabalho deve ter, por finalidade maior, a busca pela felicidade. Quando eu tinha doze anos, um de meus maiores sonhos era completar o meu álbum de figurinhas e isso só era possível comprando os pacotes, o que requeria um gasto. Consegui concretizar esse desejo e ainda me restou um dinheiro extra.

A realização desse sonho só foi bem sucedida, mais uma vez, graças à minha percepção aguçada do mercado. Confesso que nesse caso a sorte literalmente bateu à minha porta, mas o mérito de colocar adiante o negócio se deve ao meu instinto empreendedor. Afinal eu poderia ter vendido os primeiros trinta peixinhos e ter parado por ali, mas preferi seguir adiante porque percebia o potencial lucrativo daquele comércio.

Havia um número considerável de pessoas à procura de peixes e depois que meu faro detectou essa fonte de dinheiro, comecei a pensar em maneiras de ampliar minha oferta. Tratei de abastecer meu estoque e fiz um acordo com meu amigo. Transpondo essa situação para o plano prático, ele funcionou basicamente como um banco que financia seu negócio sob compromisso de pagamento futuro.

Antes que alguém me chame de desalmado, quero deixar claro que os peixes não eram meus animais de estimação. Eu os tinha há pouco tempo e eles eram praticamente decorativos. O nome já indica a finalidade: peixes ornamentais. Eu jamais negociaria algo de minha afeição, pois tenho consciência de que nenhum dinheiro é capaz de pagar o afeto.

Além do grande interesse por peixes (o qual eu não sei explicar por que surgiu), o sucesso da minha vendinha também se deve ao tratamento especial que eu prestava. O fato de ser o único vendedor de peixes na escola (nos primeiros dias) não me deixou acomodado e eu fazia questão de atender bem.

O cliente tinha o direito de escolher o peixe que mais lhe agradava e ainda ganhava um saquinho de ração de acompanhamento. O valor da ração se diluía no preço cobrado, não pesava no meu bolso e dava ao comprador a sensação de estar sendo prestigiado. “Mimar” a clientela pode custar pouco e traz retornos palpáveis. A satisfação do cliente é a garantia de que ele voltará a fazer negócio com você mais vezes.

ELE DISSE

“ O maior líder é aquele que reconhece sua pequenez, extrai força de sua humildade e experiência da sua fragilidade ”

Augusto Cury

EU DIGO

“ A ganância cega na maioria das vezes nos faz cometer falhas cruciais ”

Beto Chaves

OS BRIGADEIROS

A vida é feita de escolhas e renúncias. Cada escolha implica em uma renúncia e vice-versa. Ainda falando um pouco do assunto do capítulo anterior, percebo que ainda na infância assimilei essa condição. Se eu queria muito uma coisa teria de abrir mão de outra.

Quando queremos comprar algo muito caro e não temos dinheiro suficiente, nós poupamos o que ganhamos até conseguir alcançar o valor, correto? Lógico que há alguns afortunados que podem comprar tudo o que bem entendem, mas, via de regra, para a maioria da população o sistema funciona assim.

Não nasci rico, mas também estava muito longe de ser considerado pobre. Meus pais ganhavam o suficiente para dar a mim e aos meus irmãos uma vida bastante confortável para os padrões da classe média. Meu pai e minha mãe até teriam condições de me proporcionar mais coisas, mas preferiam não deixar tudo tão fácil.

Eu tinha o essencial para viver bem. Se quisesse algo em especial teria de me virar para conseguir. Aos doze anos meu sonho de consumo era completar o álbum de figurinhas do Campeonato Brasileiro. Aos dezesseis eu queria uma prancha de surf. Minha primeira paixão foi o futebol, na adolescência me encantei pelo mar.

O São João é uma festa bastante comemorada pelos nordestinos e eu me lembro que por essa época estava sendo organizado um baile junino no meu colégio. Enxerguei de imediato a possibilidade de ganhar dinheiro. Fui à coordenação da escola e perguntei se poderia montar uma banca de comes e bebes na festa, o que foi logo permitido.

A questão agora era arranjar o que vender nessa banca. Eu não tinha dinheiro algum para investir no negócio. Fui, na cara e na coragem, a um mercado barganhar a compra dos alimentos e bebidas. Mais uma vez fiz bom uso da minha lábia de negociador e o trato foi fechado em regime de

comodato: eu levaria o necessário e o que não conseguisse vender poderia ser devolvido sem prejuízo.

Aqui fica o conselho: não tenha medo ou vergonha de negociar. O máximo que pode acontecer é você ganhar uma resposta negativa e receber um “não” não tira pedaço de ninguém. Depois, se conseguir um acordo, cumpra o prometido, honre sua palavra e assim estará conquistando a confiança da outra pessoa e abrindo as portas para novas negociações.

Pois bem, no dia da festa lá estava eu com minha tenda montada na quadra do colégio trabalhando enquanto todos se divertiam. A noite toda, enquanto meus amigos chamavam as meninas para dançar forró, lá estava eu vendendo refrigerante, pamonha, canjica, milho verde e outras guloseimas.

Minha barraca foi um sucesso, paguei o que devia no dia seguinte e não precisei devolver quase nada ao dono do mercado, o que me fez ganhar a confiança dele. Com o dinheiro arrecadado consegui comprar minha tão sonhada prancha de surf e fui inaugurá-la no final de semana na praia pertinho da minha casa.

O curioso dessa história é que, apesar de ser São João e minha barraca estar repleta de comidas de milho, típicas da época, o produto mais vendido era o brigadeiro. Todos elogiavam muito o brigadeiro e ele rapidamente se esgotou, não deu para quem quis! Adivinhem quem cozinhou o doce: eu mesmo.

Meu brigadeiro, modéstia à parte, era muito bom (e continua sendo). Aproveito a deixa para dar uma dica: um bom brigadeiro não leva margarina, manteiga ou qualquer tipo de gordura. Ele deve ser preparado apenas com achocolatado e leite condensado. Um lembrete importante: nunca tente economizar usando um leite condensado de má qualidade, pois isso põe tudo a perder. De resto, é só colocar no fogo e mexer vigorosamente.

Voltando ao assunto após esta pausa para uma dica de culinária, o meu brigadeiro foi um sucesso e isso já me deixou com as antenas ligadas, de olho na possibilidade de lucrar com este meu “dom”.

Um ano se passou depois desta citada festa junina e eu tinha abandonado temporariamente minha prancha de surf para estudar para o vestibular. Prestei o exame para o curso de Ciências Contábeis, fazendo a vontade de meus pais que acreditavam ser uma ótima profissão para que depois de formado eu fizesse um concurso e me tornasse funcionário de um banco ou outra instituição pública como eles.

Não preciso mais repetir que este não era meu desejo. Eu tinha dezessete anos não fazia ideia de que carreira universitária seguir. Administração de Empresas era a opção que mais se aproximava do que eu realmente gostaria de ser, um empresário. Meus pais não viam sentido na minha vontade. Para eles, só havia lógica em se cursar Administração se a família já possuísse uma empresa e este não era o nosso caso.

Meus anos de aluno cobra no colégio já anunciavam o que viria a ser o resultado do meu primeiro vestibular: um fracasso. Não consegui “rastejar” para dentro da universidade e fui reprovado. Confesso que a decepção nem foi tão grande, pois ser contador realmente não era algo que me entusiasmava. A grande verdade é que eu não me enxergava como acadêmico, eu queria a prática imediata e isso a universidade não podia oferecer.

Meus pais me matricularam em um cursinho preparatório e era para lá que eu ia todas as noites, assistir a dezenas de aulas e rever todo o conteúdo do Ensino Médio. Um dia, um colega do cursinho me contou que uma irmã mais nova estava ganhando um bom dinheiro vendendo brigadeiros na escola. Minha mente deu um estalo e eu vislumbrei uma nova possibilidade de ganhar dinheiro.

Meu novo negócio seria vender brigadeiro. A mão-de-obra qualificada era eu mesmo, com produto mais que aprovado pelo público. A matéria-prima requeria um investimento de baixo custo e estava dentro das possibilidades do que eu podia arcar: leite condensado, achocolatado, granulado e o fogo e as panelas eu usaria as de casa mesmo. Faltava quem pudesse vender os produtos em um local promissor.

Minha irmã caçula, Julliane, tinha uns treze anos na época e estudava em um colégio de freiras. Eu a convidei para se juntar a mim nessa empreitada e ela topou. Nós compraríamos o material juntos, eu faria os doces à tarde e ela venderia na hora do intervalo na manhã do dia seguinte. O lucro seria rachado meio a meio.

Começamos fazendo uma lata de leite condensado por dia e, depois de constatada a boa aceitação, passamos a fazer duas latas. No final da segunda semana já eram três latas de leite condensado por dia e eu passava a tarde inteira preparando e enrolando os doces. Meus pais começaram a reclamar do tempo que eu gastava cozinhando e que poderia ser destinado ao estudo.

Não dei ouvidos aos apelos. O negócio estava indo de vento em popa e eu comecei a pesquisar os preços nos supermercados, procurar promoções que baixassem os custos e me dessem uma margem de lucro maior. No auge das vendas, minha irmã chegou a vender duzentos brigadeiros por dia.

Com o passar do tempo, fui me cansando do trabalho de cozinhar e comprei latas de brigadeiro pronto para que eu fizesse apenas as bolinhas. Aí estão dois erros: mudei a qualidade do produto, o que foi rapidamente identificado e rejeitado pelos clientes. Pior que isso foi ter investido muito dinheiro em algo que eu não sabia se ia dar certo, comprando muitas latas para estocar.

Depois disso, tudo desandou. Julliane foi proibida de vender brigadeiros na escola. As freiras sentiram um decréscimo significativo na rotatividade da cantina e descobriram que a “culpada” pelo prejuízo era a minha irmã e então vetaram a comercialização de qualquer tipo de alimento nas dependências do colégio.

A essa altura nós já não tínhamos mais o que fazer com o estoque. Havia na despensa da minha casa aproximadamente quarenta latas de um brigadeiro que nem eu gostava de comer! O jeito foi passar os meses seguintes amargando (ou adoçando?) minha primeira falência comendo as latas de doce. Depois disso, passei um bom tempo sem aguentar ver brigadeiro na minha frente.

LIÇÕES QUE APRENDI

Para um bom entendimento do contexto, é importante frisar a péssima relação que eu tive com minha irmã durante nossa infância e adolescência. Eu era o irmão mais velho e ela, a caçula, brigávamos como brigam quase todos os irmãos. “Brigar” talvez não seja a palavra adequada. O fato é que éramos muito implicantes um com o outro e hoje rimos de tudo isso.

A discórdia, entretanto, ficava restrita à nossa relação irmão-irmã. Em se tratando de negócios nós nos entendíamos muito bem. Estávamos em equilíbrio e nos completávamos: eu era o autor da ideia e sabia fazer o produto, ela frequentava o colégio e tinha as amigas (clientes).

Esta é basicamente a moral de uma sociedade, o equilíbrio de potenciais. Não adianta se juntar a um sócio que faz a mesma coisa que você sabe fazer. É preciso procurar alguém que some forças, que agregue ao empreendimento algo que você sozinho não é capaz de dar.

Outra questão a se destacar: você não precisa ser o melhor amigo de uma pessoa para firmar uma sociedade. Se você já possui uma boa relação é ponto positivo, mas não é algo fundamental para ter uma parceria bem sucedida. “Amigos, amigos, negócios à parte”, já diz a conhecida máxima.

Na vida pessoal eu e minha irmã tínhamos nossos atritos, mas na sociedade para a venda dos brigadeiros isso era superado porque nós nos respeitávamos. Ambos queríamos o lucro e havia um reconhecimento mútuo de que um precisava da ajuda do outro para fazer dar certo.

Havia comprometimento das duas partes. Mesmo ouvindo as broncas dos meus pais, eu gastava minhas tardes cozinhando os ingredientes e enrolando os brigadeiros pessoalmente, nunca delegava essa tarefa a outra pessoa. Julliane gostava de brincar e conversar com as amigas, mas abria mão do recreio para trabalhar vendendo a mercadoria.

A sociedade não foi o problema. A minha primeira falência se deu por outros motivos. Em primeiro lugar eu fiz um estoque muito grande de matéria-prima.

Cheguei a comprar quarenta latas de uma só vez, quando deveria ter comprado aos poucos, de acordo com a demanda.

Depois, acontece que eu substituí o produto por outro de qualidade inferior e o público, que não se deixa enganar, rejeitou imediatamente. A ganância cega na maioria das vezes nos faz cometer falhas cruciais. Baixar a qualidade de um produto para economizar é uma delas. Eu identifiquei os dois erros cometidos, mas não tive tempo de contorná-los.

O sucesso alheio incomoda. Após algumas semanas, as freiras perceberam que a cantina não estava tão movimentada na hora do intervalo como era antes e foram investigar as causas. Depois que descobriram a venda dos brigadeiros na sala da minha irmã, trataram de proibir. Esse foi o golpe de misericórdia e selou a falência do nosso negócio.

ELE DISSE

“ A função da liderança é produzir mais líderes,
não mais seguidores ”

Ralph Nade

EU DIGO

“ Um verdadeiro líder não é aquele que se
impõe à força, e sim aquele que convence
as demais pessoas a compartilharem de
seu ponto de vista ”

Beto Chaves

O COMPUTADOR

O empreendimento dos brigadeiros rendeu uma boa grana para mim e para minha irmã (pelo menos no princípio) e muita dor de cabeça aos meus pais. Eles se preocupavam com o meu distanciamento dos estudos e tinham medo que eu não conseguisse trilhar uma carreira estável como a que sempre sonharam.

Recém saído do colégio, eu precisava me dedicar às aulas e livros para tentar novamente passar no vestibular, mas – como sempre – minha cabeça indicava outras direções. Ainda hoje me lembro (e rio) da cara que meu pai fazia ao me ver ao lado do fogão, cozinhando. “Quer dizer que é assim que você quer passar no vestibular?”, questionava. Não, na verdade eu não tinha intenção nenhuma de passar no vestibular.

Numa tentativa de me estimular a estudar mais, meu pai me deu um computador de presente. O ano era 1995, eu estava então com dezoito anos. Aquela máquina ainda era estranha para a maioria das pessoas, mas em mim despertou um interesse imediato. Comecei então a esmiuçar os programas e desvendar comandos do computador. Eu não sabia, embora suspeitasse: aquele era o primeiro de muitos outros que viria a ter.

A afinidade com a informática surgiu desde que manuseei um computador pela primeira vez. Eu tinha jeito para a coisa! Fui, praticamente, um autodidata. Aprendi a usar fuçando tudo sozinho. Sem saber, ao dar aquele presente, meu pai me afastava ainda mais da profissão de contador que ele esperava que eu seguisse. Ele tinha acabado de me apresentar àquilo que seria minha fonte de renda, minha principal ferramenta de trabalho.

Dispondo daquela máquina, comecei a pensar em formas de lucrar com ela e com as habilidades que eu tinha desenvolvido. Passei então a trabalhar como digitador e os clientes, principalmente estudantes universitários, começaram a aparecer. Depois ampliei minha gama de serviços e acrescentei cartões de visita e cartões de natal e aniversário na minha lista.

Oferecia-me para confeccionar cardápios para bares e restaurantes de conhecidos em troca de crédito para comer e beber, o que era uma forma de poupar minha limitada mesada.

As possibilidades oferecidas pelo computador se multiplicavam com o acesso à internet, a rede mundial. Através dela eu podia me conectar a lugares distantes, pesquisar sobre assuntos diversos e me comunicar com várias pessoas. Na década de 90, a internet ainda não era algo comum em João Pessoa, tampouco era fácil de usar. Por ser um artigo relativamente caro, o computador ainda não havia se popularizado e a internet era restrita a um pequeno número de usuários. O serviço dos provedores era ruim e caro, o melhor horário para acessar a internet era pela madrugada.

Por esse motivo, passei a trocar o dia pela noite. Aquela época era o auge do Mirc, um ancestral primário do que viriam a ser as complexas redes sociais de hoje. Tratava-se basicamente de um chat onde era possível conversar virtualmente com conhecidos e desconhecidos de outras partes do mundo. Além de amigos do meu convívio, eu também usava o programa para conhecer outras pessoas da minha cidade e de fora. Através do Mirc fiz novos amigos e contatos importantes.

Conversando com outros internautas, fiquei sabendo que estavam sendo organizadas em diversas capitais brasileiras festas para integrar o pessoal que se falava através do Mirc. Os Ircontros, como eram conhecidos, serviam para as pessoas se conhecerem pessoalmente. Gostei da ideia e decidi realizar algo do tipo em João Pessoa. Juntei-me com outros amigos e fomos à luta para organizar o I Ircontro da Paraíba.

A internet ainda não era vista como um meio publicitário importante e não foi fácil convencer os patrocinadores. Mesmo assim, conseguimos recursos suficientes para realizar com sucesso a festa no Clube Cabo Branco (na época, um dos espaços mais prestigiados da cidade), cuja entrada consistia em um quilo de alimento não perecível. O objetivo do evento não era o lucro financeiro, mas a ampliação da rede de contatos e a projeção social que ele favorecia.

Nos anos 90, João Pessoa era uma cidade pequena. O Ircontro teve um

Oferecia-me para confeccionar cardápios para bares e restaurantes de conhecidos em troca de crédito para comer e beber, o que era uma forma de poupar minha limitada mesada.

As possibilidades oferecidas pelo computador se multiplicavam com o acesso à internet, a rede mundial. Através dela eu podia me conectar a lugares distantes, pesquisar sobre assuntos diversos e me comunicar com várias pessoas. Na década de 90, a internet ainda não era algo comum em João Pessoa, tampouco era fácil de usar. Por ser um artigo relativamente caro, o computador ainda não havia se popularizado e a internet era restrita a um pequeno número de usuários. O serviço dos provedores era ruim e caro, o melhor horário para acessar a internet era pela madrugada.

Por esse motivo, passei a trocar o dia pela noite. Aquela época era o auge do Mirc, um ancestral primário do que viriam a ser as complexas redes sociais de hoje. Tratava-se basicamente de um chat onde era possível conversar virtualmente com conhecidos e desconhecidos de outras partes do mundo. Além de amigos do meu convívio, eu também usava o programa para conhecer outras pessoas da minha cidade e de fora. Através do Mirc fiz novos amigos e contatos importantes.

Conversando com outros internautas, fiquei sabendo que estavam sendo organizadas em diversas capitais brasileiras festas para integrar o pessoal que se falava através do Mirc. Os Ircontros, como eram conhecidos, serviam para as pessoas se conhecerem pessoalmente. Gostei da ideia e decidi realizar algo do tipo em João Pessoa. Juntei-me com outros amigos e fomos à luta para organizar o I SuperIRContro da Paraíba.

A internet ainda não era vista como um meio publicitário importante e não foi fácil convencer os patrocinadores. Mesmo assim, conseguimos recursos suficientes para realizar com sucesso a festa no Clube Cabo Branco (na época, um dos espaços mais prestigiados da cidade), cuja entrada consistia em um quilo de alimento não perecível. O objetivo do evento não era o lucro financeiro, mas a ampliação da rede de contatos e a projeção social que ele favorecia.

Nos anos 90, João Pessoa era uma cidade pequena. O SuperIRContro teve

um público considerável e serviu para que eu ficasse mais conhecido no meio jovem. Além dos amigos virtuais, sempre fui cercado de parceiros reais, graças a Deus. Vivi parte da minha infância e toda a adolescência em um bairro litorâneo chamado Bessa. Na rua em que eu morava – e arredores – todo mundo se conhecia.

Como em toda turma de jovens, existiam as brincadeiras, as paqueras, as festas, etc. O lazer não custava tão caro naquela época e nós mesmos tratávamos de inventar formas de nos divertir: torneios de futebol e vôlei, churrascos, banhos de piscina e mar, os “assustados” (festinhas) na casa de amigos... tempo bom que deixou muita saudade. A internet trouxe muitas coisas boas, inclusive meu sustento, mas admito que depois dela as relações pessoais se esfriaram um pouco. Há que se salientar que o aumento da violência também intimidou o contato humano.

Tocando nesse assunto, um outro “empreendimento” merece ser registrado neste livro: o bloco “Bom a Bessa”. Havia por essa época em João Pessoa um carnaval fora de época chamado Micaroa (junção de “micareta” e “João Pessoa”). Nesse evento, desfilavam em trios elétricos as bandas mais famosas do momento. A brincadeira, entretanto, custava caro. A compra de um abadá oficial requeria um dinheiro que os jovens da rua – a maioria estudantes sem emprego - não tinha como arcar.

Pensando em reunir o pessoal e se divertir sem gastar muito, eu e outros amigos decidimos formar um bloco independente. Já que não podíamos acompanhar o show com o uniforme oficial, nós brincaríamos do lado de fora do cordão de isolamento (área mais conhecida como “pipoca”), mas em grande estilo. Uma forma democrática de juntar todo mundo para ver Chiclete com Banana, praticamente de graça.

A estratégia para organizar a pipoca era confeccionar camisas padronizadas, de modo que no meio da multidão seria fácil de encontrar os conhecidos. Assim surgiu o bloco “Bom a Bessa”, fazendo referência direta ao bairro onde a maioria dos participantes morava. O que no início era apenas uma brincadeira entre amigos próximos ganhou contornos maiores do que o esperado.

A notícia de que sairia um “bloco paralelo” ao de Chiclete com Banana na Micaroa com um preço consideravelmente menor se espalhou rapidamente. A propaganda boca-a-boca colaborou para que a ideia se difundisse. De uma hora para outra o telefone da minha casa começou a tocar sem parar. Moradores de outras ruas do Bessa, conhecidos do cursinho, amigos distantes, amigos de amigos, a prima do amigo e outra pá de gente estava interessada em participar.

A demanda foi grande e logo surgiu outro modelo de camiseta, o “Boa a Bessa” para atender ao público feminino que começava a aparecer. A essa altura eu já tinha envergado a posição de um dos “diretores” do bloco e tinha saído ao comércio em busca de patrocinadores. Entrei em contato com comerciantes do bairro e negociei recursos para fazer as camisas em troca de divulgação na estampa. Muitos aderiram à ideia e assim conseguimos baratear a camiseta do bloco “Bom a Bessa”.

O resumo da história: dezenas de pessoas compraram a camisa e, no dia do show de Chiclete com Banana, lá estávamos nós curtindo a festa do lado de fora do cordão de isolamento com abadá's personalizados e com a segurança de estar brincando em um grande grupo de amigos. Chamamos a atenção pela organização, muita gente acreditou que se tratasse de um bloco de verdade. O sucesso foi tão grande que, na Micaroa do ano seguinte, mais pessoas vieram até mim à procura da camisa do bloco, que terminou saindo na avenida mais uma vez.

LIÇÕES QUE APRENDI

Este capítulo serve para abordar dois pontos importantes na carreira de um empreendedor: o instinto de liderança e a necessidade de construir uma boa rede de contatos. Ambas prerrogativas só dependem do seu esforço pessoal. É fato que algumas pessoas de alguma forma já nascem com a facilidade de tomar iniciativa e liderar, mas esse é um comportamento que também pode ser condicionado desde que você esteja disposto.

Liderança não é sinônimo de arrogância ou autoritarismo. Um verdadeiro líder não inspira medo, ao contrário, gera confiança e entusiasmo. Um verdadeiro líder não é aquele que se impõe à força, e sim aquele que convence as demais pessoas a compartilharem de seu ponto de vista. Como se dá esse convencimento? Mostrando competência, demonstrando que você sabe o melhor caminho para alcançar um objetivo. Seja firme, tenha segurança no que você faz e assim conquistará seguidores.

Gerir pessoas não é tarefa fácil, pois o relacionamento humano depende de muitas variáveis para entrar em sintonia. O líder deve ser um conciliador, alguém capaz de intermediar os possíveis conflitos que possam surgir dentro de um grupo. A divisão de tarefas também é uma questão de sua alçada. Em um projeto coletivo, é preciso que cada pessoa se comprometa em desenvolver bem a parte que lhe cabe.

Mais do que simplesmente chefiar, um líder deve estar atento à divisão de tarefas e cuidar para que a equipe funcione em harmonia. O encontro que eu citei obteve êxito graças ao esforço coletivo da turma que decidiu organizar o evento, incluindo eu. Captação de recursos junto aos patrocinadores, divulgação, estrutura, atrações, bilheteria... Cada função precisou ser planejada com antecedência e distribuída entre as pessoas com a competência devida para cumpri-las.

Na adolescência, exercitei minha liderança dentro do universo em que eu vivia: o colégio, o bairro, a família. Eu era presença garantida nos eventos sociais e esportivos e, na maioria das vezes, estava ocupando o papel de organizador. Sempre estava metido em tudo: campeonatos de futebol,

excursões para outras cidades, festas, e outras atividades que movimentavam o cotidiano do meu círculo de amizades. Naturalmente as pessoas passaram a me enxergar como “aquele que sabe organizar as coisas”.

Além da liderança, uma ampla rede de contatos também é imprescindível a um empreendedor. Diz um ditado popular que mais vale amigo na praça que dinheiro no bolso. Em alguns casos, o dinheiro no bolso é consequência de ter amigos na praça. No início de meus trabalhos como digitador eu trocava serviço por crédito. Eu poderia cobrar para fazer um cardápio de uma lanchonete, mas percebi que se o pagamento fosse feito através de lanches eu lucraria mais e, de quebra, ganharia a simpatia do cliente.

O bom relacionamento com os clientes favorecia a aproximação de outros. Há quase vinte anos, a internet já demonstrava ser ótimo meio para conhecer pessoas. Com o passar dos anos as possibilidades de comunicação foram sendo aperfeiçoadas e muitas outras redes sociais surgiram depois do Mirc. Quem não lembra a explosão de popularidade que o Orkut teve no Brasil? Ele foi superado pelo Facebook, que reina atualmente e que um dia certamente entrará em decadência com o aparecimento de uma nova rede social. Além do entretenimento, as redes sociais proporcionam a ampliação de relacionamentos pessoais e profissionais. Utilize isso ao seu favor e procure estabelecer contatos com pessoas ligadas às suas áreas de interesse.

As redes sociais funcionam como uma vitrine e o local ideal para estabelecer contatos para futuros relacionamentos profissionais e até amorosos (sim, esses casos já são bastante comuns). Mas fique atento, assim como no convívio social do “mundo real”, o ambiente virtual das redes sociais também possui suas regras de etiqueta. Utilize a web como ferramenta para turbinar o seu marketing pessoal sem pecar no exagero.

Algumas dicas simples e bastante úteis: os palavrões sempre devem ser evitados, há diversas maneiras menos grosseiras de manifestar sua insatisfação sobre algo; poste com regularidade, mas não encha seus amigos com atualizações a cada minuto ou eles certamente perderão a paciência e cortarão o vínculo; evite expor muito de sua vida pessoal através de fotos e comentários, afinal não seria agradável se seu futuro chefe o visse em uma situação constrangedora, condorda?

ELE DISSE

“ Onde quer que você veja um negócio de sucesso, pode acreditar que ali houve, um dia, uma decisão corajosa ”

Peter Drucker

EU DIGO

“ Não existe segredo: o sucesso advém de esforço, determinação e persistência ”

Beto Chaves

O PROFESSOR

Um dos maiores pecados de um jovem empreendedor é a ansiedade e o imediatismo. Dificilmente uma iniciativa dará retorno de pronto. O empreendedorismo possui um ciclo e é preciso dar tempo para que ele se complete e o lucro venha. Esperar um investimento dar certo é angustiante, eu sei, mas é preciso exercitar a paciência para não colocar tudo a perder. Paciência é uma palavra que tem muito a ver com as experiências que vou contar neste quinto capítulo.

Quando eu tinha por volta de vinte anos e já tinha sido reprovado no meu segundo vestibular, o meu pai começou a aceitar o fato de que a luta para me colocar em uma universidade estava quase por vencida e ele precisava projetar para mim um futuro que incluísse a possibilidade de conquistar um bom emprego. Ele percebeu que eu realmente tinha aptidão para lidar com computadores e, já que isso era o que eu gostava, resolveu investir nessa minha habilidade.

Foi assim que tive permissão para me matricular em um curso técnico de montagem e manutenção de computadores, mas continuei fazendo o cursinho pré-vestibular à noite. Na década de 90 um computador era um artigo caro e quando algum quebrava, as pessoas os levavam para o conserto para tentar uma recuperação. Com o barateamento da tecnologia, os equipamentos eletrônicos se tornaram praticamente descartáveis nos dias de hoje e o conserto deles é um serviço cada vez mais raro.

Logo me destaquei no curso. Eu era aplicado às aulas, pois aquilo realmente despertava meu interesse. Minha curiosidade inata também me favorecia: eu estava acostumado a montar e desmontar meus equipamentos. Conhecia cada peça do computador e suas funções e conseguia diagnosticar com rapidez o problema que a máquina apresentava. Esse bom desempenho fez com que em poucos meses eu fosse convidado para estagiar na escola, consertando computadores sem remuneração.

Eu topei o estágio, pois essa seria uma forma de aperfeiçoar meus conhecimentos e ir ganhando espaço no mercado. Em pouco tempo, passei a fazer serviços particulares. Coloquei anúncios nos jornais da cidade e os clientes começaram a surgir procurando conserto para equipamentos. Nessa época eu já dirigia, mas raramente pegava o carro dos meus pais. O jeito era fazer tudo de ônibus e a pé e assim eu fazia. Ia ao encontro do cliente, pegava o material e levava para consertar na minha casa.

Um detalhe importante a ser frisado é que eu não anunciava meus serviços de qualquer maneira. Eu criei uma marca fictícia e era o telefone dela que ia para o jornal. Quem você contrataria: um jovem chamado Beto Chaves sem muitas qualificações comprovadas ou uma “Sírius: empresa especializada em montagem e manutenção de micro”? Tenho quase certeza de que escolheria a segunda opção, minha empresa fictícia. A propósito, Sírius é o nome de uma das maiores e mais brilhantes estrelas do céu noturno. Quer chegar ao topo? Comece pensando alto.

Eu concluí o curso e meu trabalho como técnico de computadores foi ganhando reconhecimento. Foi então que fui convidado para ser monitor em uma grande escola de informática de João Pessoa. Mais uma vez, o convite não incluía salário ou qualquer ajuda de custo. Na realidade, eu estava praticamente pagando para trabalhar, pois a escola ficava longe da minha casa e eu precisava pagar o transporte e a alimentação no horário do serviço. Mesmo sob essas condições, não recusei.

Em três meses, o meu trabalho foi bem avaliado e eu passei ao posto de chefe dos monitores e nada de receber salário. A jornada de trabalho, entretanto, ia ficando cada vez mais pesada. Havia expediente de segunda a sexta-feira e também aos sábados à tarde.

Nessa época minha vida já estava totalmente voltada para a informática e meus pais, enfim, reconheceram isso. A graduação em Contabilidade foi descartada e eu tentei vestibular para Ciências da Computação. Desta vez, fui aprovado em uma universidade particular. As aulas aconteciam à tarde e eu ia levando junto com minhas atividades como instrutor.

Meus colegas de sala de aula zombavam de mim e me chamavam de trouxa

por trabalhar de graça. Quase todos os finais de semana algum aluno da turma promovia um churrasco em casa e convidava todo o resto. Eu ia, mas sempre estava com a tarde do sábado comprometida, pois precisava dar aula. Chegava na festa pela manhã e, quando a coisa começava a animar, eu pedia licença e partia para pegar um ônibus e ir trabalhar.

Essa rotina, confesso, já estava me cansando. Eu estava dando o melhor de mim, inclusive aceitando fazer isso sem receber um tostão e não havia expectativa de retorno financeiro. Apesar dessa insatisfação, além das aulas, eu passei a consertar as máquinas da escola. Havia demanda e eu o único com conhecimento na área. Depois disso, fui informado de que a partir daquele mês eu passaria a receber um salário mínimo. As coisas começavam a melhorar para o meu lado.

Agora sim, recebendo uma remuneração, eu já podia oficialmente ser considerado um professor. Cheguei orgulhoso em casa naquele dia e contei a novidade à família. Eu morava na casa dos meus pais e não tinha muitas despesas, portanto o que eu recebia era uma quantia razoável. Quando convidava os amigos para ir a um barzinho, eles diziam que não podiam porque não tinham dinheiro e me chamavam de rico. O engraçado é que ousavam dizer que eu tinha “muita sorte” em ter conseguido arranjar um emprego sem sequer ser formado ainda.

Eu continuava fazendo meus serviços particulares de manutenção de computadores para ganhar um extra e resolvi investir na “empresa” Sírius. Além de consertos, os anúncios nos classificados dos jornais passaram a oferecer aulas particulares de informática. Eu ia para a casa do aluno repassar noções básicas de programas de planilhas, digitação, imagens etc. Tudo o que eu havia aprendido sozinho em casa.

A escola de informática onde eu trabalhava há quase um ano como instrutor e técnico faliu de repente. Perdi meu emprego. Mas, através de um ex-aluno, surgiu-me um ótimo convite: ser professor de informática do Serviço Social do Transporte (SEST) e o Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (SENAT). A proposta de salário conseguiu deixar até os meus pais descrentes de boca aberta: mil e quinhentos reais. Uma “fortuna” para qualquer universitário da época. Agora sim, meus amigos achavam que eu era o cara mais sortudo do universo.

Eu que já estava acostumado a receber pouco e inclusive “pagar” para trabalhar, aceitei o novo emprego quase sem acreditar que fosse verdade. O curso de informática era destinado a trabalhadores do ramo de transporte: motoristas e cobradores de ônibus. O SEST-SENAT ficava no Distrito Industrial, um bairro muito afastado da minha casa e eu levava quase duas horas para chegar até lá dentro de um ônibus. O esforço valia a pena, eu estava muito feliz com aquele novo emprego.

Meus alunos no curso de informática eram pessoas muito simples, com um nível de escolaridade muito precário e que nunca tinham visto um computador de perto na vida. Meu trabalho ultrapassou as competências de um mero professor de computação. Antes de ensinar o be-a-bá das máquinas eu tive que quebrar a barreira interna deles mesmos, pois muitos se achavam inferiores e incapazes de aprender qualquer coisa.

Percebi que aqueles trabalhadores precisavam de uma lição de autoestima antes de aprender a digitar no Word e foi isso que tentei passar em minhas primeiras aulas. Mais que um instrutor, eu fiz por onde me tornar amigo dos meus alunos. Procurava ser atencioso e tratar a todos com dignidade. Eu não fazia nada além da minha obrigação agindo assim, mas talvez eles não estivessem acostumados com gentileza. Ganhei muitos presentes e homenagens de “melhor professor” no SEST-SENAT e guardo muitas delas até hoje como verdadeiros troféus. A amizade com os motoristas e cobradores até me rendeu uma economia: a partir de então, eu quase nunca pagava minhas passagens de ônibus, eram cortesias dos alunos!

LIÇÕES QUE APRENDI

A sorte bate na porta de poucas pessoas e isso acontece raríssimas vezes. Não existe segredo: o sucesso advém de esforço, determinação e persistência. É preciso ter consciência de que aquele emprego maravilhoso, a promoção na carreira, o cliente tal, enfim, a oportunidade de ouro não cairá do céu simplesmente. É possível ganhar na loteria sem comprar o bilhete? Não. Seja disciplinado, faça por onde e o universo vai conspirar ao seu favor. Conquistar o que você deseja começa a ser apenas uma questão de tempo.

Quando consegui o meu primeiro emprego, como professor de informática, muitos amigos meus abriram a boca para dizer que eu era bem afortunado, que eu tinha muita sorte, pois ainda não tinha formação e já conseguia trabalhar na área. Enquanto todos ainda pediam dinheiro aos pais para sair no final de semana, eu já tinha o meu próprio, fruto do meu trabalho.

Eu era realmente uma pessoa de “sorte”? Sim, graças a Deus, acredito que eu tenha sorte na vida, mas isso nunca foi fator determinante do sucesso das minhas empreitadas. Na realidade, o que eu fiz foi aproveitar as oportunidades que cruzaram meu caminho. Tudo era resultado de muito esforço e de renúncias.

Todas as vezes que deixei de estar confraternizando com meus amigos da faculdade nos sábados para ir dar aula, todas as vezes que peguei ônibus lotado para trabalhar dois expedientes sem receber um centavo... Foi por causa dessas provações que consegui ocupar o meu espaço.

Se eu pensei em desistir? Sim, muitas vezes. O cansaço e o pessimismo são inevitáveis, mas é preciso lutar contra eles. Eu passei meses vendo colegas que faziam a mesma atividade que eu, ou até trabalhavam menos, recebendo seus salários no final do mês. Enquanto isso, eu estava juntando as migalhas que sobravam da minha mesada para pagar passagem de ônibus e um almoço quando precisava comer na rua.

Muita gente está acostumada ao pensamento “só faço o que sou pago para fazer”. Meu conselho é outro: faça além do que é pago para fazer.

Se você tem tempo e conhecimento para realizar uma tarefa para a qual não foi solicitado, faça mesmo assim. Foi por pensar desta forma que, além de ser monitor, comecei a consertar os computadores da escola de informática mesmo sabendo que não receberia pelo serviço.

Acredito que é demonstrando força de vontade e boa disposição que o seu chefe vai parar para prestar atenção em você e pensar em formas de te recompensar. Se você faz apenas o obrigatório, nunca passará de um funcionário comum desses que não traz prejuízo, mas também não se destaca.

O tripé do esforço, determinação e persistência também é válido para outros tipos de investimento, além de promoções em um emprego. A montagem de uma loja, por exemplo, requer um alto custo com construção, reformas, contratação e treinamento de pessoal, mercadoria etc. Muitos empresários se desesperam, pois veem dois, quatro, seis meses se passarem com o caixa no vermelho.

Há um tempo para que a publicidade surta efeito, as pessoas conheçam o novo empreendimento, comprem e façam colaborem com a propaganda boca-a-boca. É preciso ter paciência para esperar que este ciclo se complete e o negócio comece a funcionar. A pressa e a ansiedade pelo retorno financeiro imediato às vezes pode fazer com que o empresário precocemente coloque um ponto final em um negócio promissor, que iria gerar lucro se tivesse um pouco mais de tempo.

Neste capítulo, mais uma vez, ressalto a importância de ter uma boa rede de contatos. O emprego no SEST-SENAT oferecia uma remuneração alta para os padrões da época, tendo em vista minha pouca formação. Essa oportunidade só chegou até mim, pois eu conhecia o coordenador pedagógico da instituição, ele havia sido meu aluno na escola de informática.

Cuide do marketing pessoal, demonstre suas qualidades e, principalmente, invista em uma boa rede de relacionamentos. Ter amigo na praça pode valer mais que dinheiro no bolso.

ELA DISSE

“ A única coisa que separa as pessoas de sucesso das outras é a disposição para trabalhar muito, muito duro ”

Helen Gurley Brown

EU DIGO

“ Para se tornar um empreendedor bem sucedido é preciso abandonar a inércia ”

Beto Chaves

O universo da informática tinha chegado à minha vida para ficar definitivamente. Depois de negociar pipas, peixes, brigadeiros e outras coisas na infância e adolescência eu, enfim, tinha descoberto o ramo certo para empreender. Modéstia a parte, eu sabia que o que me propunha a fazer na área, fazia direito e decidi que apostaria todas as minhas fichas nesse talento.

Os computadores, a internet e eu estávamos juntos a maior parte do tempo. Eu trabalhava para o SEST-SENAT e também dava aulas de informática particulares, cursava Ciências da Computação à tarde e gastava minhas horas vagas navegando na internet, conhecendo pessoas virtualmente e descobrindo novas possibilidades que aquele veículo poderia me proporcionar.

Foi na faculdade que eu me deparei o potencial profissional da internet, descobri pessoas que ganhavam dinheiro assim e faziam dela seu emprego, de fato. Conheci colegas que construíam sites e confesso que senti inveja daquele conhecimento que eu não possuía. Pensei com meus botões: “como pode eu trabalhar com computador há tanto tempo e ainda não saber criar páginas?”. Fiquei com aquela inquietação na cabeça.

Teimoso que sou, cheguei em casa naquele mesmo dia e me tranquei no quarto. Quando saí de lá – horas depois – já tinha “dado à luz” ao Beto’s Page, meu primeiro site. Passei uma madrugada inteira pesquisando na internet como construir uma página, vasculhando informações aqui e acolá até conseguir colocar na rede a minha criação. A partir de então fui me aperfeiçoando e incrementando o site com novos recursos.

Comecei a pensar em formas de rentabilizar o site. A internet começava a se popularizar, mas ainda não tinha seus contornos mercadológicos bem definidos. A maneira que eu enxergava de gerar lucro era fazer publicidade. Eu sabia como funcionavam os jornais impressos e queria testar algo

parecido: os clientes pagavam para anunciar nos jornais, pois sabiam que aquele veículo circularia nas mãos das pessoas e o anúncio seria visto.

Mas como aplicar essa lógica à internet? Eu precisava achar uma maneira de chamar a atenção para que meu site fosse visto, pois só com audiência os anunciadores apareceriam. Em contrapartida, os internautas só acessariam, se o conteúdo interessasse. A resposta surgiu em mais uma das várias madrugadas que eu passava de frente ao computador, navegando e remoendo minhas dúvidas.

Em pesquisas, eu tomei conhecimento de um guia da cidade de São Paulo, o Guia SP, onde era divulgada toda a agenda cultural da capital paulista e dicas de restaurantes, bares, lojas etc. De cara achei o canal ótimo, além de divulgar eventos também distribuía brindes: entradas para show, peças de teatro, descontos em restaurantes dentre outras vantagens.

Dizer que eu me “apropriei” da ideia pode soar mal e não foi bem isso que aconteceu, pois não fiz concorrência ao Guia SP. Minha ideia foi adaptar a proposta para João Pessoa em dimensões menores, claro. Em 1999 criei o Guia Jampa (a título de explicação: o apelido “Jampa” está para a capital paraibana, assim como “Sampa” está para a paulista). O guia foi o primeiro portal de notícias e entretenimento da Paraíba. Seu lançamento é anterior, inclusive, ao bem conceituado Globo.com.

No Guia Jampa eram divulgados todos os eventos da cidade: shows, festas, espetáculos, lançamentos de CD, inauguração de lojas... Enfim, tudo o que movimentasse a vida social de João Pessoa ganhava um registro. O site também era o único veículo a publicar o resultado do vestibular na internet e isso colaborou significativamente para que ele se tornasse conhecido.

Eu tinha encontrado o conteúdo ideal para fazer meu site ser visto. As informações do Guia Jampa eram de utilidade pública e, por isso, o número de acessos passou a crescer rapidamente. O sorteio de brindes também foi adaptado.

Assim como a empresa Sírius, obedeci à máxima de que a “propaganda é a alma do negócio”. Os textos do Guia Jampa diziam que a “equipe” do portal

tinha marcado presença em tal show, a “equipe” tinha conseguido uma entrevista exclusiva com tal artista e por aí seguia. O que nem todo mundo sabia era que a “equipe” do Guia Jampa incluía uma única pessoa: eu mesmo. A “redação” do portal era o meu quarto.

Sozinho, eu me desdobrava em vários: fechava as parcerias com produtores culturais e estabelecimentos, editava o conteúdo que iria ao ar, fazia a manutenção do site e ainda bancava o repórter fazendo pequenas notas e fotografando eventos para colocar no guia.

As estratégias de divulgação eram várias. Fiz um banner grande com o nome e endereço do site e levava esse cartaz para tudo quanto era evento. Também mandei confeccionar camisetas para sortear no site e distribuir em alguns shows.

Todo o meu esforço para que o site ficasse conhecido valeu a pena. Em pouco tempo o Guia Jampa caiu na boca do povo, principalmente da turma jovem que estava sempre atenta à agenda cultural da capital. O sucesso do site me projetou no meio social. Passei a sair como destaque em alguns jornais, dar entrevistas, ser convidado para eventos e assim aumentar o meu círculo de relacionamento.

Apesar dessa boa aceitação do público, o Guia Jampa tinha um defeito crucial: não gerava dinheiro. O retorno financeiro era relativo, pois eu não conseguia vender anúncios. O máximo que fazia era permuta. Um produtor cultural me dava ingressos em troca da divulgação do show, eu sorteava alguns ingressos no site, ficava com um e vendia o resto. Também acontecia de fazer a divulgação de uma loja de roupas e ganhar crédito em mercadorias. Dinheiro vivo, pouco se via.

A ideia do Guia Jampa, sem dúvidas era exitosa. O problema era que eu estava à frente do meu tempo. No final da década de 90, João Pessoa era uma cidade atrasada e o computador e a internet ainda eram ferramentas pouco utilizadas. A possibilidade de fazer publicidade na web soava até como piada para alguns comerciantes desinformados. Era muito difícil vender anúncios no Guia Jampa, pois os clientes não acreditavam que valesse a pena investir naquele veículo de comunicação ainda pouco acessível.

Eu estava em uma situação complicada. Mantinha um site que aparentemente estava no caminho certo, com estatísticas de acesso cada vez mais crescentes, mas sem nenhuma perspectiva de lucrar verdadeiramente com aquilo. Meus pais assistiam a tudo com desconfiança. Eles me viam empolgado com o negócio, mas não acreditavam no progresso dele. No fundo, tinham medo que eu me frustrasse e voltaram a cobrar dedicação aos estudos.

Eu estava cansado de só ganhar permuta e queria ter uma renda de verdade. Mesmo insatisfeito, eu me mantive firme na ideia do Guia Jampa. Continuei fazendo a cobertura dos eventos e visitando clientes na esperança de que algum deles, em um ataque de ousadia, decidisse apostar na internet. Foi em uma dessas visitas que tive uma ideia que mudou os rumos da minha vida como empresário. Mas isso já é assunto para o próximo capítulo.

LIÇÕES QUE APRENDI

Eu costumo reproduzir um lema que me disseram há muito tempo e nunca esqueci. Toda pessoa que pretende alcançar um objetivo deve obedecer à infalível lei TBC. O que vem a ser esta sigla? “Tire a Bunda da Cadeira”. Isso mesmo! Movimente-se, tome a iniciativa, acorde para a vida! Mais uma vez eu repito, esperar pela sorte pode ser confortável, mas gera incertezas. Os bons negócios dificilmente baterão à sua porta. É necessário sair da zona de conforto, ir à caça deles.

Para se tornar um empreendedor bem sucedido é preciso abandonar a inércia. Se você tem uma boa ideia, faça por onde tirá-la do papel antes que alguém tome essa iniciativa por você e largue na frente. As dificuldades certamente serão muitas, mas aprender como contorná-las faz parte do crescimento e amadurecimento do empreendedor.

Quando criei meu primeiro site vislumbrei a possibilidade de gerar lucro com ele. A ideia inicial era ganhar dinheiro vendendo anúncios em um portal que atraísse a visitação dos internautas. Para isso, reaproveitei a proposta de um empreendimento que estava obtendo êxito em São Paulo. O empreendedor deve estar sempre atento às novas tendências e ao que vêm dando certo em outros lugares e pode ser adaptado à sua realidade. Foi isso que eu fiz.

O Guia Jampa nasceu fruto da minha ousadia e tenho um orgulho imenso de ter sido o criador do primeiro portal de notícias e entretenimento do meu estado. Chamo de ousadia a coragem – e uma certa “cara-de-pau” – que tive de manter um site desse porte praticamente sozinho, desempenhando tantas funções ao mesmo tempo.

O que aconteceria se eu tivesse perdido tempo me perguntando se eu seria capaz de levar o projeto adiante? Outra pessoa certamente teria lançado um guia semelhante antes de mim. Eu poderia até lançar meu guia depois, mas não teria o mesmo impacto. O pioneirismo é muito importante na consolidação de uma marca. Ser o “primeiro” a testar um segmento é uma atitude comercialmente arriscada, mas quase sempre decisiva na conquista do público.

O Guia Jampa cumpria com sua principal obrigação que era a de atrair internautas. O número de acessos era sempre crescente, semana após semana. O conteúdo aparentemente agradava. O que não estava funcionando era a parte comercial. Por mais que tentasse, eu não conseguia retorno financeiro do site. As pessoas tinham muita resistência em aderir à publicidade na web.

Eu conseguia fazer permutas e isso movimentava bastante o Guia Jampa, pois sempre havia vantagens a serem distribuídas entre os visitantes, mas não satisfazia a mim. Eu queria fazer da internet meu emprego e ia perseguir esse objetivo a qualquer custo, nem que tivesse que começar do zero outra vez.

Se por um lado o Guia Jampa não me rendia dinheiro, ele foi um poderoso tônico social. A popularidade do site de certa forma foi transferida para mim. De uma hora para outra me vi sendo convidado para eventos importantes, minha foto saindo nos veículos de comunicação da cidade, fotos em coluna social e por aí vai.

Através desse empreendimento, pude estreitar relacionamento com outros empresários, fazer contato com políticos. Em resumo, fazendo uma autoanálise, acredito que minha vida profissional começou de fato neste momento. A criação do Guia Jampa marcou minha estreia como empresário do ramo de internet e comunicação virtual. Beto Chaves passou a ser, além de um nome próprio, uma marca que venho batalhando há mais de uma década para fortalecer.

ELE DISSE

“ Visão sem ação não passa de sonho; ação sem visão é só passatempo; visão com ação pode mudar o mundo

Joel Baker

EU DIGO

“ Se você quer fazer alguma coisa dar certo, nunca a deixe como segundo plano. Se é o que você mais quer, precisa ser sua prioridade absoluta

Beto Chaves

BC10

Minha rotina foi completamente alterada pelo Guia Jampa. Eu passava muitas horas fora de casa, visitando empresas para oferecer banners de divulgação no site. Já estava me cansando de ir bater de porta em porta sem obter retorno, mas uma dessas visitas mudou a minha vida.

Um dia conversando com um empresário ele me disse que tinha interesse em divulgar seus negócios no guia. Antes, porém, ele queria fazer um site. O telefone e endereço em um banner não eram suficientes, ele queria ter uma página própria na internet.

“Tenho essa ideia, mas não sei a quem procurar. Você conhece alguém que faz site em João Pessoa?”, perguntou-me. A resposta veio rápida e espontânea. “Sei sim, eu mesmo. Minha empresa constrói sites”. Com essa frase impulsiva decretei o nascimento da BC10, empresa a qual administro até hoje.

A verdade é que eu não tinha empresa alguma e nunca tinha criado site para ninguém além de mim. Na hora acertei os detalhes de como seria a página virtual, o cliente explicou o que precisava e eu fui para casa com a missão de fazer o meu primeiro site comercialmente.

Depois desse vieram outros. Minha peregrinação continuava, dessa vez oferecendo a criação de sites mais que a divulgação no Guia Jampa. Além das visitas, a captação de clientes era feita via e-mails e, principalmente, através da propaganda boca-a-boca. Com o tempo, o meu serviço começou a ser procurado e aí eram os clientes que me telefonavam. O fato de existirem poucas empresas de criação e a popularidade conquistada com o Guia Jampa ajudaram muito.

Estava fundada a BC10. O ano era 2000 e eu tinha então vinte e três anos. A empresa funcionava, assim como no Guia Jampa, como o famoso “Bloco do Eu Sozinho”. A equipe se resumia à minha pessoa, que fazia absolutamente tudo: atendia, criava e vendia. A substituição da internet discada pela banda larga impulsionou o meu negócio.

A facilitação do acesso à internet abriu as portas do mercado para mim e quem mais se aventurava nesse ramo.

Muita gente me pergunta o significado da marca “BC10”. Os mais atentos sacam de imediato a referência ao meu nome, Beto Chaves, com as iniciais. O dez tem muito a ver com minha superstição. Tudo que é excepcional é nota dez e era esse o conceito que eu queria passar. Aluno cobra que sempre fui, raríssimas vezes tirava nota máxima em uma atividade, então pelo menos no nome da minha empresa eu precisava ser dez!

A procura dos interessados em ter um site aumentava a cada semana e eu senti a necessidade de ter um local para pouso, onde eu pudesse fazer reuniões e onde as pessoas me encontrassem. Assim, em 2001, fechei uma parceria com uma agência de assessoria de imprensa e passei a compartilhar um espaço com eles.

A experiência estava longe de ser a ideal e eu não me sentia confortável naquelas condições. Foi então que eu tomei a decisão de realizar o sonho de montar um escritório próprio e assim o fiz. Em outubro de 2002 aluguei uma sala em um empresarial, fui com Juliana – que na época era minha noiva – a uma loja de móveis e compramos um birô e três cadeiras. Isso não tardou a virar uma piada entre nós.

O escritório era tão pequeno que se chegassem três pessoas ao mesmo tempo, uma ficaria de pé, pois só havia cadeira para mim e mais dois visitantes. Apesar das limitações, me senti o homem mais feliz do mundo quando sentei de frente para a minha bancada pela primeira vez.

A demanda da BC10 cresceu muito em questão de meses e eu percebi que não conseguiria mais dar conta de todas as obrigações sozinho. Em 2003, contratei um estagiário para me ajudar durante a manhã. Depois disso a equipe foi crescendo e vieram designer, programador, webmaster... Fui agregando mais gente e transferi o escritório para uma sala grande com quatro ambientes.

De trabalhador solitário à chefe de um time. Eu passei a coordenar a produção da empresa. Continuava atendendo, vendendo, elaborando projetos e cobrando da equipe o cumprimento de exigências e prazos do

A facilitação do acesso à internet abriu as portas do mercado para mim e quem mais se aventurava nesse ramo.

Muita gente me pergunta o significado da marca “BC10”. Os mais atentos sacam de imediato a referência ao meu nome, Beto Chaves, com as iniciais. O dez tem muito a ver com minha superstição. Tudo que é excepcional é nota dez e era esse o conceito que eu queria passar. Aluno cobra que sempre fui, raríssimas vezes tirava nota máxima em uma atividade, então pelo menos no nome da minha empresa eu precisava ser dez!

A procura dos interessados em ter um site aumentava a cada semana e eu senti a necessidade de ter um local para pouso, onde eu pudesse fazer reuniões e onde as pessoas me encontrassem. Assim, em 2001, fechei uma parceria com uma agência de assessoria de imprensa e passei a compartilhar um espaço com eles.

A experiência estava longe de ser a ideal e eu não me sentia confortável naquelas condições. Foi então que eu tomei a decisão de realizar o sonho de montar um escritório próprio e assim o fiz. Em outubro de 2002 aluguei uma sala em um empresarial, fui com Juliana – que na época era minha noiva – a uma loja de móveis e compramos um birô e três cadeiras. Isso não tardou a virar uma piada entre nós.

O escritório era tão pequeno que se chegassem três pessoas ao mesmo tempo, uma ficaria de pé, pois só havia cadeira para mim e mais dois visitantes. Apesar das limitações, me senti o homem mais feliz do mundo quando sentei de frente para a minha bancada pela primeira vez.

A demanda da BC10 cresceu muito em questão de meses e eu percebi que não conseguiria mais dar conta de todas as obrigações sozinho. Em 2003, contratei um estagiário para me ajudar durante a manhã. Depois disso a equipe foi crescendo e vieram designer, programador, webmaster... Fui agregando mais gente e transferi o escritório para uma sala grande com quatro ambientes.

De trabalhador solitário à chefe de um time. Eu passei a coordenar a produção da empresa. Continuava atendendo, vendendo, elaborando projetos e cobrando da equipe o cumprimento de exigências e prazos do cliente

Sempre fui um chefe muito presente e enquanto empresário sempre tive a preocupação de estar por dentro de tudo o que acontecia, acompanhava tudo desde o projeto inicial ao produto final.

Somado ao trabalho na BC10, eu continuava insistindo no Guia Jampa. Minha agenda ia ficando cada vez mais apertada e difícil de conciliar tudo. Decidi trancar a faculdade de Ciências da Computação para me dedicar ao Guia Jampa e à BC10. Eu estava na metade do curso mais ou menos e a decisão de interromper os estudos foi motivo de desentendimento com meus pais, que queriam a qualquer custo me ver com um diploma na mão.

Os apelos do meu pai e da minha mãe não serviram para que eu voltasse atrás. Eu estava decidido a focar no trabalho. A verdade é que não foi apenas falta de tempo o motivo para que eu quisesse largar Computação. Eu não tinha me adaptado ao curso, não gostava, era muito diferente das minhas expectativas. Nunca retomei essa graduação.

Bem antes disso, em 2001, eu já tinha entrado em confronto com minha família quando pedi demissão no SEST-SENAT. Isso aconteceu quando eu estava montando a BC10 e sobrecarregado fazendo tudo sozinho. Não preciso nem comentar muito o que meus pais – que sempre sonharam com empregos formais e seguros para mim – acharam disso tudo. Meus amigos também acharam que eu estava louco em abrir mão do salário em função de uma empresa que poderia não durar nem seis meses.

Em 2002, depois de muitas reformulações e tentativas, dei-me por vencido em relação ao Guia Jampa. Por mais que eu tentasse, ele não gerava lucro. Eu estava me desgastando em vão e resolvi tirar o site do ar. Agora sem trabalho como professor, sem faculdade e sem Guia Jampa eu estava livre para direcionar todas as minhas energias exclusivamente à BC10. Isso valeu muito a pena e resultou no crescimento da equipe, conforme narrei antes, e também do meu faturamento.

A BC10 ia de vento em popa, sempre em ascensão. Lembro-me que 2003 foi um grande ano para a empresa. Foi também o ano que, pela primeira vez, meus pais reconheceram o meu potencial. Nesse ano consegui fechar contrato com o Sistema Correio de Comunicação (que reúne rádios, jornal

impresso, canal de TV e mídia virtual). O trabalho para esse cliente de peso foi fundamental para a consolidação da marca BC10 em João Pessoa.

Eu e minha equipe trabalhamos muito para construir o portal de notícias do Sistema Correio da Paraíba. O reconhecimento veio no ano seguinte. O Portal Correio ficou entre os três melhores sites da Paraíba e foi indicado para concorrer ao iBEST, a maior premiação da internet brasileira. Fui convidado para ir a São Paulo representar o Sistema Correio na cerimônia de premiação. Foi uma experiência única, quase não posso descrever o quão feliz eu estava em ver os frutos do meu trabalho. Antes de ir para lá, lembro-me de ter recebido um conselho valioso. Eu estava em uma reunião com a diretora do Sistema Correio, acertando detalhes da viagem, quando entrou na sala o proprietário do sistema, Roberto Cavalcanti, a quem fui apresentado. Ele me cumprimentou e disse que eu deveria aproveitar a viagem para algo mais além de fazer turismo.

“Entre em contato com empresas do mesmo segmento que a sua e agende uma visita. Ter contato com outros profissionais com certeza lhe trará aprendizado”. Obedeci e marquei reunião com quatro empresas em São Paulo. Desde esse dia, sempre procuro fazer networking em viagens, entrar em contato com profissionais é, sem dúvidas, muito enriquecedor. As visitas às empresas realmente abriram a minha mente, voltei com muitas ideias. Mas nem tudo é fácil. Um dia fui surpreendido com o pedido de demissão dos três melhores funcionários, que queriam se afastar para montar sua própria empresa de criação de sites.

Com a equipe desfalcada e mais um concorrente na praça, muitas pessoas apostaram na falência da BC10. Eu não esmoreci e caí em campo à procura de novos profissionais bem qualificados. Sobrevivi a alguns meses difíceis sem os funcionários aos quais estava acostumado, mas prossegui. A empresa deles, por outro lado, durou poucos meses e fechou.

A BC10 continuava a pleno vapor, a cada ano a marca se tornava mais forte. Chegamos a fechar contratos importantes com grandes empresas e escritórios, inclusive com a cantora Cláudia Leitte que já despontava como uma grande artista de reconhecimento nacional. Em 2006, a equipe chegou a contar com doze pessoas. A família BC10 aumentava e a minha determinação em batalhar pelos meus sonhos também.

LIÇÕES QUE APRENDI

Três palavras-chave para quem deseja emplacar um empreendimento: foco, foco, foco. Se você quer fazer alguma coisa dar certo, nunca a deixe como segundo plano. Se é o que você mais quer, precisa ser sua prioridade absoluta. Isso serve não apenas para o âmbito profissional, mas também para a vida pessoal. Se você tem uma meta a ser atingida, mire bem nela e vá em frente.

No início dos anos 2000, a BC 10 era minha prioridade. Para me dedicar exclusivamente a ela eu precisei fazer algumas renúncias. Primeiro abri mão de meu emprego onde eu gostava do que fazia e recebia razoavelmente bem, mas que não me oferecia possibilidades de ascensão. Depois abandonei a faculdade e adiei os planos de concluir uma graduação. Por último decretei o fechamento do Guia Jampa, projeto que me deu muita visibilidade na cidade.

De tudo isso, arrependo-me apenas de ter trancado meu curso universitário. Na época eu discordava do meu pai e da minha mãe, mas eles estavam certos. Um diploma de nível superior é mesmo muito importante, não apenas pela qualificação profissional, mas também pelo status. Hoje em dia, aconselho a todos a estudarem. Tanto é que atualmente, com mais de trinta anos, estou de volta à universidade para tentar recuperar o tempo perdido (desta vez cursando Publicidade).

Apesar de me arrepender de ter largado a faculdade, admito que o comprometimento em tempo integral à empresa foi decisivo para que alcançasse minhas metas. Também é essencial que o empresário esteja por dentro de tudo o que diz respeito ao seu negócio. Por mais que você conte com o apoio de funcionários de confiança, nada se compara ao “olho do dono” ali, na rotina diária.

Também destaco a importância do trabalho em equipe. Apesar de ser o “chefe”, eu não era capaz de fazer tudo sozinho e tinha consciência disso. Sempre prezei pelo bom relacionamento com meus funcionários e em mantê-los motivados a estarem sempre se superando.

Cada conquista era comemorada com a turma toda e eu fazia questão de proporcionar esses momentos de confraternização. Não basta conquistar, é preciso vibrar com o que se é conquistado.

Ainda falando em gerenciamento da equipe, eu nunca me neguei a ensinar o que sabia. Alguns chefes limitam ou censuram informações aos seus funcionários por medo de ter concorrência. Eu nunca adotei esse tipo de postura. Também não me senti traído quando meus funcionários deixaram a empresa para fazer concorrência a mim. É claro que senti muito a perda, pois se trata dos meus melhores profissionais, mas fui adiante e encontrei substitutos. É válido registrar também que, nessa situação, eles foram bastante éticos e nunca tentaram assediar os meus clientes.

O mercado existe para todos, mas só se destaca quem se esforça e persegue seus objetivos. Eu estou sempre disposto a fazer o meu melhor, logo, concorrência não me assusta.

ELE DISSE

“ A primeira condição para se realizar alguma coisa é não querer fazer tudo ao mesmo tempo

Joel Baker

EU DIGO

“ Muitos anos são necessários para se consolidar uma marca. Por outro lado, se há um passo em falso, toda a credibilidade pode ruir em questão de dias

Beto Chaves

SORTE E REVÉS

Na minha infância e adolescência eu tinha um jogo de tabuleiro que a maioria dos meus leitores deve conhecer, pois é um dos mais populares do mundo. Você provavelmente também já brincou ou viu uma partida de Banco Imobiliário (ou Monopoly). No jogo, cada participante é um empreendedor cujo objetivo é comprar o maior número de propriedades disponíveis – que podem ser bairros, estabelecimentos comerciais, hotéis ou outras empresas, dependendo da edição do jogo.

Geralmente há no tabuleiro uma casa chamada “sorte ou revés” que pode mudar os rumos da partida, sendo o passaporte do jogador para a vitória ou a decretação de sua falência. Em uma analogia simples, se minha vida profissional fosse comparada a um Banco Imobiliário eu poderia dizer com tranquilidade que atravessei anos e anos me batendo sempre com a “sorte”. Em 2008, entretanto, deparei-me com um “revés” que quase colocou tudo a perder. E infelizmente eu fui o responsável por isso.

Autoestima é sem dúvidas uma das qualidades mais importantes em um empreendedor. Sempre procurei ser uma pessoa otimista e motivar os que trabalham comigo, pois sei que isso traz resultados reais. Um indivíduo que constantemente deprecia a si mesmo, que não se acha capaz de realizar algo importante ou não tem autoconfiança dificilmente será bem sucedido em seus empreendimentos.

Porém “tudo em demasia é veneno”, já diz a sabedoria popular e eu provei desse gosto amargo. Em meados dos anos 2000 a BC10 estava no auge. Passamos por uma fase muito boa em que tudo o que planejávamos dava certo. Os clientes se multiplicavam, os contratos iam ficando cada vez mais “gordos” e a minha popularidade na cidade aumentava.

Paralelamente, minha vida pessoal também estava indo muito bem. Em 2005, após quase uma década de namoro, eu e Juliana finalmente pudemos montar nosso próprio apartamento e nos casamos. Tudo eram flores, viajávamos sempre curtindo cada momento. Fazíamos planos de ter nosso primeiro filho e ele – ou melhor, ela – veio em 2007: no dia quatro de outubro

nasceu Maria Isabel, minha Bebel. Eu estava extasiado com o sucesso da empresa, com a felicidade ao lado da minha família e isso me fez sair um pouco da minha realidade.

Qual o resultado de tantas coisas boas acontecendo ao mesmo tempo? Excesso de confiança. As conquistas da BC10 me entusiasmaram muito. Passei a achar que podia fazer tudo que quisesse e comecei a dar passos maiores que minhas próprias pernas. Lembra-se de todos os conselhos que dei no capítulo anterior sobre ter foco? Fiz tudo ao contrário. Por isso mesmo tenho autoridade para falar, conheci os dois lados da moeda.

Foco foi exatamente o que me faltou a partir do início de 2008. Distanciei-me da internet, que sempre foi meu território, para embarcar em outras áreas. Era ano de eleição e eu fui trabalhar no meio político, fazendo campanha. Comecei a passar menos tempo com minha esposa e filha, pois sempre estava em compromissos com candidatos para os quais eu prestava serviço.

A política virou minha cabeça e eu cogitei até a me candidatar a vereador em João Pessoa. Estava entorpecido pela popularidade que o Guia Jampa e a BC10 tinham me dado e que eu, inocentemente, acreditava ser suficiente para me eleger. Além disso, me envolvi com várias outras iniciativas: fui empresário de banda de forró, promovia festas e excursões para outras cidades e cheguei inclusive a me envolver com futebol profissional em cargos administrativos.

Nesse período eu estava muito interessado em ganhar dinheiro, seja como fosse. Essa ganância começou a me dominar, já não fazia mais nada por amor e, sim, visando o lucro e por isso investi em várias iniciativas além da BC10. Meu objetivo deixou de ser me tornar um grande empresário pra ser um homem rico, simplesmente, fosse como fosse. O dinheiro passou a ser sinônimo de realização pessoal.

Todos esses desvios do meu foco principal foram desastrosos. Parei de economizar dinheiro para gastar sem controle. As consequências dessa minha ansiedade foram sentidas rapidamente pela BC10. Eu deixei a arrogância tomar conta de mim e me prejudiquei. Aumentei o quadro de

doze para quinze pessoas sem necessidade alguma, só pela vaidade de poder dizer que mantinha uma equipe grande.

Passei a delegar funções de minha alçada a outras pessoas. Já não atendia mais os clientes pessoalmente, encaminhava tudo para um funcionário. Diminuí o meu horário de serviço, chegava ao escritório depois das nove horas e saía sempre antes do final do expediente. A rotina da produção foi drasticamente prejudicada pelo meu desleixo e o rendimento caiu pela metade.

Eu continuava sendo o proprietário e diretor da BC10, mas não tinha pulso firme. Devido às minhas constantes ausências na empresa, os funcionários já não me obedeciam como antes e isso acarretou a queda da qualidade dos sites que fazíamos. De uma para outra o telefone começou a tocar e a caixa de e-mails a encher de reclamações de clientes insatisfeitos com o serviço e com os atrasos na entrega dos projetos.

O resto é fácil de imaginar. Quase todas as semanas eu perdia um contrato ou parceria com alguém. O caixa entrou no vermelho e eu precisei fazer um empréstimo para tapar o buraco e não precisar demitir ninguém. Mas o dinheiro do empréstimo acabou rápido e eu não tinha crédito para fazer um novo. Sem recursos, comecei a atrasar os salários da equipe, o que diminuiu ainda mais o rendimento. Estava de mãos atadas.

A BC10 estava regredindo e minha imagem também. Todo o prestígio que eu demorei anos para conquistar estava indo para o lixo em poucos meses. Eu não tinha mais condições de bancar o meu quadro de funcionários e ainda arcar com as despesas da estrutura necessária para manter o escritório. Em declínio, a falência da empresa era algo que já se anunciava.

Se em contrapartida minhas outras atividades estivessem prosperando, o fechamento da BC10 não seria algo tão catastrófico. Acontece que nada mais do que eu fazia dava certo. A política, a música, os eventos, o futebol... Nada disso estava emplacando. Eu estava arruinando minha carreira de empresário e comecei a me desesperar.

Atravessei tempos difíceis e tive um princípio de depressão. Passava dias

sem dormir ou comer direito. Já não conversava mais com minha esposa nem dava atenção à minha filha, não tinha disposição para nada. Deixei de ser a pessoa alegre e bem-humorada que sempre fui e os amigos estranharam a mudança no meu comportamento chegando a pensar que eu estivesse com alguma doença grave.

Eu me negava a falar sobre a situação pela qual estava passando. Sentia-me enfraquecido, um derrotado, e era muito difícil para eu admitir o fracasso. Chegava a passar dias sem por os pés no escritório da BC10, em uma infantil esperança de que ficando longe dos problemas eles se solucionariam por conta própria.

Quase um ano se passou sem que eu me desse conta da gravidade dos problemas que destruíam a BC10 pouco a pouco. Mas eu estava devastado demais para reunir forças e tomar providências. Todo esse processo foi doloroso, pois eu pude constatar que tudo aquilo se devia exclusivamente à minha negligência.

Eu tinha desviado minha atenção, estava gastando irresponsavelmente e menosprezando aqueles que mantinham meu negócio em atividade: os clientes! Erros cruciais. Eu ia precisar de muito esforço para reerguer o patrimônio e recuperar a minha credibilidade no mercado.

LIÇÕES QUE APRENDI

Autoridade, confiabilidade e prestígio não são qualidades que possam ser conseguidas do dia para a noite no mercado de trabalho – seja qual for a sua área de atuação. Isso se constrói aos poucos, com trabalho e dedicação contínua. Muitos anos são necessários para se consolidar uma marca. Por outro lado, se há um passo em falso, toda a credibilidade pode ruir em questão de dias.

Pesquisas no campo do marketing já comprovaram que desagradar um cliente pode ter consequências que vão além dele próprio. Um cliente satisfeito faz um marketing positivo para aproximadamente quatro pessoas, enquanto um insatisfeito faz um marketing negativo para no mínimo onze pessoas. Ou seja, estatisticamente a divulgação negativa se alastra muito mais rápido que a positiva.

Eu alcei voos muito altos ainda com pouca idade. Antes de chegar aos trinta anos, eu já era dono de uma empresa forte em João Pessoa e tinha sob a minha batuta um grupo de funcionários. O dinheiro se multiplicou rapidamente e o reconhecimento social também. Talvez pela minha imaturidade, permiti que tudo isso me dominasse. Mas não podemos generalizar nada. Não significa que a ascensão seja perigosa para todas as pessoas, mas para mim ela teve repercussões negativas.

Minha soberba e ganância foram meus maiores pecados. Eu comecei a achar que o cliente precisava mais de mim do que eu dele e, com esse pensamento totalmente equivocado, desagradei muita gente. O bom atendimento que sempre foi a marca pessoal de Beto Chaves foi abandonado. Contratei uma pessoa para fazer isso e parei de receber os clientes pessoalmente. Eles, que estavam acostumados a lidar diretamente comigo, estranharam (e não aprovaram) o novo procedimento. Óbvio.

Os projetos já não eram mais feitos com tanto capricho. Parei de prestar atenção aos detalhes e cobrava menos da equipe. Sem minha coordenação e vigilância, os funcionários relaxaram. Eu tinha deixado de ser um líder. A equipe não se sentia motivada a obedecer aos meus comandos, pois eu

estava sempre por fora de tudo, às vezes faltava ao trabalho e era displicente com minhas obrigações.

O descontrole financeiro também colaborou para a desorganização da BC10. Eu estava gastando indiscriminadamente, comprando objetos desnecessários só pela vaidade. As contas da empresa se desequilibraram e eu fui obrigado a fazer um empréstimo.

O atraso nos salários e minha tristeza absoluta desmotivaram os funcionários. Resultado na prática: os projetos não estavam sendo finalizados dentro do prazo combinado. E, quando eram entregues, não atingiam as expectativas dos clientes. O mau atendimento me fez perder muitos deles.

Por último, em busca do dinheiro, investi em várias coisas ao mesmo tempo e em áreas que não me eram familiares. Perdi meu foco totalmente e quem faz várias atividades ao mesmo tempo, termina não fazendo nenhuma satisfatoriamente. A internet era meu domínio, era o que eu sabia fazer bem. Apostei em áreas que não tinha conhecimento e gastei muito em vão.

Quando as coisas vão mal em uma empresa é preciso parar para refletir sobre o que está dando errado. Tem que se fazer uma autocrítica e perguntar “Onde estou errando?”. Muitas vezes, a fonte do desequilíbrio pode ser suas próprias atitudes. Você pode, assim como eu estive, sabotando seu próprio negócio sem se dar conta disso.

Comprometimento, organização e supervisão são fundamentais para manter a saúde de sua empresa. Você deve procurar se cercar de pessoas confiáveis que tenham comprometimento e organização para tudo fluir bem. Mas o terceiro item, a supervisão, deve ser feita de preferência pelo proprietário. Isso porque ninguém é capaz de zelar pelo seu patrimônio como você mesmo.

Se o seu negócio, assim como o meu, exige o contato direto com os clientes, não delegue esta função totalmente aos seus funcionários. É compreensível que você não tenha tempo para atender a todos, mas um e-mail, cartão ou telefonema para saber se ele está satisfeito com o serviço é

sempre uma forma simpática de demonstrar que você se preocupa com a satisfação dele.

Quanto às finanças, uma regra básica: Não misture contas da empresa com suas próprias, pois é dela que você tira seu sustento e ela tem prioridade na hora dos compromissos financeiros. Faça o uso racional do seu dinheiro. Primeiro vêm às obrigações, depois o supérfluo. Inverter essa ordem é quase sempre indicativo de que uma tempestade se aproxima. Seja cauteloso para não cair em um “revés” da vida.

ELE DISSE

“ Se você cair sete vezes, levante-se oito

”

Provérbio chinês

EU DIGO

“ Admitir uma falha é o primeiro passo para absorver um ensinamento

”

Beto Chaves

O RECOMEÇO

A situação da BC10 ia de mal a pior. Eu também. Não tinha disposição para nada, passava o dia no quarto assistindo televisão ou olhando qualquer coisa na internet. Minha cara já denunciava o mal-estar que se passava dentro de mim, fiquei desleixado com a aparência como nunca havia sido antes.

Eu continuava fugindo dos meus problemas. Evitava ir ao escritório, pois sabia que assim que chegasse lá os funcionários viriam prestar queixa dos problemas da empresa. Eu estava sendo covarde, admito. Era a primeira vez que eu atravessava uma crise tão complicada, não sabia o que fazer.

Fui empurrando meus problemas com a barriga. Fiz de tudo para não ter que reduzir o quadro de funcionários, não queria demitir ninguém da minha equipe, mas a situação era cada vez mais calamitosa. Primeiro fiz um empréstimo no banco para cobrir as primeiras despesas, mas tudo foi consumido rápido.

É claro que isso aconteceria. O fluxo de dinheiro era sempre deficitário, só saía, nada entrava. Eu tinha despesas mensais e não estava conseguindo bancá-las. Os salários atrasados eram inevitáveis e eu comecei a ter problemas com a Justiça Trabalhista. Para tentar conter as dívidas, eu e minha família nos mudamos para um apartamento alugado e decidi vender o nosso.

Minha esposa estranhou aquela atitude, mas eu a contornei alegando que precisava do capital para investir na empresa, que esse dinheiro iria render uma coisa melhor. Apesar de toda a decadência financeira, eu tentava manter as aparências e nós continuamos a rotina de frequentar o shopping e restaurantes.

Eu não falava para ninguém da situação crítica em que se encontrava a BC10, nem para os melhores amigos, nem para minha família. Mas Juliana logo percebeu minha mudança de comportamento. Eu, que sempre fui um pai amoroso, quase não brincava com Bebel. Sempre programei passeios

e atividades para a gente, mas nos últimos dias eu só dormia. Cada vez mais quieto, estava claro que algo não funcionava bem.

Em um almoço de domingo, Juliana rompeu o silêncio. Perguntou-me o que estava se passando, o que me fazia tão infeliz. Estava ali na minha frente o único espelho que eu jamais conseguiria evitar. Minha companheira por mais de uma década, ela me conhecia o bastante para perceber que havia, sim, algo muito errado acontecendo, ainda que eu tentasse dissimular.

Eu não poderia mentir para ela e não fiz isso. Revelei tudo. Conte-i-lhe de todas as dívidas que tinha adquirido, dos clientes perdidos, os problemas trabalhistas com ex-funcionários da empresa. Também disse que eu esperava dar a volta por cima, mas não sabia como. Ela ouviu tudo pacientemente.

Terminado o meu discurso, foi a vez dela de falar. “Como você quer que Maria Isabel sinta orgulho de ser sua filha se você foge dos seus problemas? Como quer que ela seja corajosa, se você não dá exemplo?”. Aquilo foi como um balde de água gelada sendo derramado bem em cima da minha cabeça.

Ela continuou. “Você é um fracassado? É essa a imagem que você quer que sua filha tenha de você quando estiver maior?”. Eis o meu ponto fraco. Falar em Bebel foi o suficiente para dar uma boa chacoalhada em mim. Eu ouvi seus argumentos e decidi que iria tentar de todas as formas recuperar o meu patrimônio.

Não, eu não queria de jeito nenhum nada daquilo que ela havia perguntado. Eu e Juliana continuamos a conversa por um longo tempo. Fui detalhando tudo o que tinha feito de errado no último ano. Ela me disse que para me reerguer eu precisaria primeiro voltar a ser a pessoa humilde de antes e encarar o problema de frente. Eu precisaria recomeçar do chão.

No dia seguinte, uma segunda-feira, eu tomei as rédeas da situação e comecei o longo processo de reorganização para “arrumar a casa”. Nessa manhã, acordei cedo, vesti uma roupa bem apresentável e fui o primeiro a chegar ao escritório da BC10. Convoquei uma reunião com toda a equipe e abri o jogo. Disse que a empresa estava em uma situação desastrosa e

que eu precisaria reduzir ao máximo os custos. Obviamente ninguém gosta de receber uma notícia de demissão, mas todos já esperavam que essa hora chegaria.

Fiquei apenas com dois funcionários e dispensei o resto. Nessa mesma semana, nos transferimos para uma sala menor. Estávamos no final de 2009 e eu voltava à estaca zero. Comecei a ir atrás dos clientes, como fazia dez anos antes. Liguei para cada um dos meus antigos clientes, pedindo desculpas por todas as minhas falhas e pedindo para agendar uma reunião.

Muitos deles toparam me dar uma segunda chance e renovaram o contrato com a BC10. A missão agora era correr contra o tempo para conseguir fazer tudo. Com a nossa equipe reduzida a três pessoas, isso significava muito serviço para dar conta. Voltei a trabalhar das sete da manhã às oito da noite e em casa também.

A campanha frustrada de candidato a vereador, o trabalho como empresário de banda e produtor cultural, tudo isso foi abandonado. Percebi que meu negócio sempre foi internet, e admiti que fora um erro enveredar por outras áreas das quais não tinha domínio. Baixei a bola, voltei a ser mais humilde, ter foco e passei a me dedicar exclusivamente a minha família e à Bc10.

Demorou cerca de um ano até que eu pudesse pagar o que devia e equilibrar as finanças da empresa. Até aí já contavam dois anos de crise e eu consegui sobreviver. Claro que toda queda deixa cicatrizes, depois desse sufoco eu estava bem mais consciente das minhas limitações.

Em 2010, inclusive, voltei a investir na empresa. Criei o portal de notícias CanalPB. A BC10 deixou de ser apenas uma criadora de sites e passou a prestar serviços de publicidade e gerenciamento de mídias sociais. Ampliei minha área de atuação, mas fiz isso dentro do meu campo de conhecimento: a internet. Em 2011 vieram outras iniciativas. Acompanhando a tendência do momento, lancei o site de compras coletivas Preço Arretado.

Outro ponto positivo dessa fase foi que eu voltei a ser professor, mas agora ao invés de dar aulas de informática ministrava cursos e treinamentos sobre empreendedorismo, gestão de pessoas e liderança. Sempre gostei muito da troca de experiências que há dentro da sala de aula, com meus alunos.

Toda essa crise serviu para eu pensar muito sobre o rumo que estava dando à minha vida e a reavaliar as coisas que julgava serem importantes. Fazendo essa análise, percebi que um dos erros que cometi foi não ter concluído a faculdade. Larguei meu curso com aquele pensamento de “mais tarde penso sobre isso”. O resultado era que eu já tinha passado dos trinta anos e ainda não tinha um diploma de nível superior e sentia falta desse título.

Resolvi voltar a estudar e fiz vestibular novamente. Dessa vez procurei um curso que combinasse mais com meus interesses e estilo de vida. A opção foi feita por Publicidade e Propaganda, pois, de certa forma, sempre trabalhei com isso ainda que não me desse conta.

Os treinamentos que eu dava e a faculdade abriram muito minha mente. Foi quando encontrei uma outras aptidões minhas, além da internet. A oratória era uma delas. Sempre foi um cara extrovertido e sem dificuldades para falar em público, mas descobri que eu era capaz de usar essa facilidade de me comunicar profissionalmente.

Em meus treinamentos sobre empreendedorismo e liderança, eu sempre citava experiências próprias para ilustrar as aulas. Percebi que as pessoas tinham interesse em ouvir aquele meu relato e que tudo aquilo servia, de fato, para passar uma mensagem positiva aos que me ouviam.

Passei a estudar mais sobre o tema e também a escrever sobre. Várias vezes tentei publicar meus textos em um conhecido site nacional especializado em empreendedorismo, mas o editor sempre rejeitava. Um dia perdi a paciência e decidi fazer meu próprio canal. Assim criei o Papo Arretado, portal de empreendedores do Nordeste bastante visitado, onde várias pessoas compartilham experiências.

Vi que as pessoas queriam me ouvir e fui me empolgando com o tema do empreendedorismo e em meados de 2011, decidi levar minha história para um número maior de pessoas além de meus alunos e leitores do portal. Assim surgiu a ideia de virar palestrante, motivo pelo qual escrevi este livro. Você saberá mais sobre assunto no capítulo a seguir.

LIÇÕES QUE APRENDI

A maior lição que posso dar nesse capítulo não vale apenas para empreendedorismo e, sim, para a vida: aprenda com seus erros. Admitir uma falha é o primeiro passo para absorver um ensinamento. Eu demorei a fazer isso e me prejudiquei ainda mais.

Se nos primeiros meses de crise na empresa eu tivesse parado para refletir sobre minhas atitudes e tomando uma providência para corrigir meus erros, talvez eu não tivesse chegado tão perto do fundo do poço. Às vezes é preciso que a gente se perca, fique totalmente desorientado, para colocar a cabeça no lugar e achar o caminho certo a seguir.

A arrogância é algo muito perigoso, pois que é assim acredita ser auto suficiente, o que é uma realidade. Ninguém é assim. Até o mais rico e poderoso dos homens precisa de outra pessoa para sobreviver. Nós, seres humanos, temos essa natureza dependente, somos incapazes de viver sozinhos.

Eu cometi o pecado da arrogância, por um tempo achei que meus clientes precisavam mais de mim do que eu deles e estava redondamente enganado. Foi preciso apanhar muito para eu perceber que estava destruindo meu patrimônio por conta de uma vaidade boba. Tudo por causa do dinheiro, aquilo que passei a perseguir obsessivamente.

Humildade não diminui a dignidade de ninguém. Se você disse algo que não deveria a alguém, peça desculpas. Se você modificou sua rotina e os resultados não foram os melhores, volte atrás. Se você cometeu erros, assumam-os, não tente fugir como eu fiz, pois isso não irá solucionar o problema.

Com minha experiência eu aprendi que o mais valioso para um profissional é o conhecimento, pois este não pode ser perdido ou roubado. Você pode perder tudo em dívidas, mas o que você sabe continua com você. E - como eu disse no início desse livro - todo mundo tem um dom, você precisa descobri-lo e aprender as melhores formas de lucrar com isso.

Meus dons sempre foram o instinto empreendedor, a facilidade de comunicação, a ousadia na hora de investir em novas tendências e, claro, o conhecimento em internet que adquiri praticamente sozinho. Quando eu parei para pensar nessas qualidades minhas, eu vi que poderia dar a volta por cima, desde que me esforçasse.

ELE DISSE

“ Não é preciso ter olhos abertos para ver o sol, nem é preciso ter ouvidos afiados para ouvir o trovão. Para ser vitorioso, você precisa ver o que não está visível ”

Sun Tzu

EU DIGO

“ Sucesso é ser feliz ”

Beto Chaves

“O CARA”

Com muita obstinação eu consegui dar a volta por cima. Além de todo o esforço físico que fiz para me reerguer, apeguei-me muito à fé. Sou devoto de Nossa Senhora e fiz muitas preces a ela, nunca pedindo que resolvesse meus problemas, mas que me desse força para superá-los.

Não posso deixar de registrar o quanto minha esposa e filha foram importantes nessa jornada. Contei com todo o apoio e compreensão que precisei para seguir em frente e corrigir meus erros.

O ano de 2011 foi muito bom para mim. Conseguir me estabelecer no mercado, limpar o nome da minha marca e fazer novos investimentos. Também nesse ano, descobri que eu poderia ajudar outras pessoas contando a minha história.

Eu estava de volta à vida de professor e estudante e foi justamente nesse meio que surgiu a primeira oportunidade para palestrar. Em setembro deste ano, fui convidado por uma professora conhecida minha para falar sobre empreendedorismo inovador para estudantes de Administração de uma faculdade de João Pessoa.

Percebi que ali estava uma proposta promissora e me dediquei ao máximo, procurei dar o meu melhor. Passei três dias elaborando o roteiro do que iria falar na sala de aula. Como sempre fui um aluno inquieto, tentei montar a palestra de uma forma dinâmica. Eu, mais do que ninguém, sei como é entediante ouvir uma pessoa falar sem parar e não queria que meus ouvintes se chateassem com minha fala.

A palestra foi um sucesso, muitas pessoas comentaram positivamente sobre ela. Com essa repercussão, outros convites foram surgindo para proferir palestras a mais turmas de estudantes de diferentes graduações e instituições de ensino. Depois de algumas palestras, decidi me profissionalizar. Comecei a pesquisar sobre o assunto e vi que muitas pessoas faziam o mesmo tipo de palestra que eu, as motivacionais, e fui estudar como eles trabalhavam.

Depois de estruturar minha palestra adequadamente, coloquei em prática a lei TBC, tirei minha bunda da cadeira e fui correr atrás de eventos. No começo, eu mesmo oferecia meu serviço. Apresentava propostas de palestras a empresas para motivar a equipe e também entrei em contato com as comissões organizadoras de eventos estudantis.

Em cada lugar que eu me apresentava, a repercussão era superpositiva. Assim, de palestra em palestra, meu nome foi ficando conhecido (principalmente nas redes sociais, onde tudo se espalha em uma maior velocidade). Com alguns meses, eu já estava sendo convidado para palestrar em diversas cidades fora da Paraíba.

Graças ao trabalho como palestrante, fui convidado a escrever uma coluna semana no periódico de maior circulação do estado, o Correio da Paraíba, que pertence ao Sistema Correio (aquele que rendeu à BC10 uma indicação ao Prêmio iBEST).

Cada palestra é uma experiência única, porque o público nunca é o mesmo e porque estou sempre fazendo adaptações no roteiro. Acho maravilhoso quando alguém vem prestar um depoimento dizendo que eu ajudei a fazê-lo refletir. É simplesmente impagável ouvir de uma pessoa que minha palestra a ajudou de alguma maneira e eu tenho ouvido muitos testemunhos assim ultimamente.

No dia em que levei Juliana e Bebel para assistirem a uma palestra minha pela primeira vez, em Caruaru (Pernambuco) tive uma surpresa. Bebel se comportou bem durante as duas horas de duração, ficou concentrada, aplaudia na hora certa, levantava o dedinho pra responder nas horas em que eu perguntava algo a plateia, enfim, interagiu como gente grande.

Quando voltamos de viagem, já em casa, ela pegou um microfone e começou a falar para suas bonecas dizendo que queria ser palestrante. Lembrei-me imediatamente da triste conversa que tive com Juliana anos antes, de quando ela perguntou que imagem eu queria que minha filha tivesse de mim. A resposta estava ali na frente. Senti um orgulho imenso de Bebel e de mim, que pude me tornar o pai que ela merece ter.

LIÇÕES QUE APRENDI

Hoje tenho trinta e cinco anos e posso dizer que há quinze sou um empresário. Nessa jornada eu acertei algumas vezes e errei muitas outras. O importante é que pude transformar cada uma de minhas decepções e frustrações em aprendizado. Muito do que aprendi na profissão serviu também para me aperfeiçoar enquanto ser humano.

As principais lições de empreendedorismo já foram transmitidas ao longo dos capítulos anteriores. Tudo o que você se propõe a fazer, faça por amor. É claro que todo trabalho exige que façamos muitas vezes algo que nos desagrada. Eu, por exemplo, acho extremamente cansativo viajar praticamente todos os finais de semana. O tráfego aéreo é exaustivo, mas nem por isso deixo de gostar de ser palestrante. Pelo contrário, estou cada vez mais realizado com essa atividade.

A maior lição deste último capítulo é que a felicidade e a qualidade de vida devem ser sempre as prioridades nas nossas vidas. De nada adianta ganhar muito dinheiro, se você não tem tempo ou companhia para usufruir dele. De nada adianta ser um super empresário, se você é infeliz.

Atualmente estou vivendo uma ótima fase da minha vida. Tenho uma família linda e que está crescendo. Escrevi este livro enquanto minha segunda filha Teresa estava dentro da barriga de Ju, esperando para nascer. Espero que ela sinta orgulho de mim, assim como Bebel já tem.

A aprovação da minha família é a coisa mais importante para mim, pois tudo o que faço é por essas três mulheres, minhas três Marias: Juliana Maria, Maria Isabel e Maria Teresa. Minhas filhas são os meus maiores empreendimentos e por elas eu sou capaz de tudo.

Valorizei muito o dinheiro em uma fase da minha vida. Queria estar sempre ostentando luxo e demonstrando que eu podia fazer coisas que outras pessoas não podiam. Foi preciso quebrar a cara para perceber que estava agindo errado. O dinheiro é algo necessário para a sobrevivência e até para bancar pequenos prazeres.

Mas se você parar por um minuto e refletir, verá que a felicidade está nas pequenas coisas. As recordações mais felizes da minha vida não foram necessariamente momentos grandiosos cheios de luxo.

As brincadeiras da infância e peladas de futebol na pista de barro perto da minha casa, os churrascos e as conversas madrugada adentro entre os amigos, ver o sol nascer na praia do Bessa onde morei durante minha adolescência, uma tarde no cinema com Juliana, a primeira vez que Bebel falou “Papai”, nossas brincadeiras em casa... Esses, sim, são momentos felizes. O meu verdadeiro tesouro.

Antes de ser um grande empreendedor, você precisar ser um grande ser humano. Vale mais ser um campeão na vida, do que no trabalho. Nunca mude seu jeito de ser para agradar alguém, pois as pessoas têm de aceitá-lo como é. Algo muito importante – e que cito nas minhas palestras – é o orgulho que tenho de minhas origens. Amo ser paraibano, meus costumes, meu sotaque e não quero ser diferente. Sinto-me honrado em poder representar a Paraíba nos vários eventos dos quais participo mensalmente.

Estou sempre trabalhando muito, mas hoje sei que tenho que ter um tempo para cuidar de mim. Sempre que me perguntam se sou uma pessoa de sucesso, a resposta já sai espontaneamente: sou, sim, uma pessoa bem sucedida, pois para mim sucesso é ser feliz. Se sou rico? Sim, dono de uma fortuna inestimável, pois minha maior riqueza é a minha família. Se você quer realizar os seus sonhos assim como realizei os meus, acredite que é possível e persista. Habitue-se a repetir um mantra sempre que as adversidades atravessarem seu caminho: “eu quero, eu posso, eu consigo”.

Humildade e honestidade são virtudes a se buscar seja você um empresário ou não. Hoje em dia eu não sou mais aquele homem arrogante, que se achava superior. Transformei isso em amor-próprio. Sim, eu me amo e me acho capaz de realizar muitas coisas boas. Hoje em dia não me preocupo mais em mudar meu comportamento só para agradar alguém. Eu sou o que sou e espero que me aceitem assim. **Sou Beto Chaves, o Cara.**

SOBRE BETO CHAVES



Beto Chaves é um paraibano arretado! E faz de tudo um pouco. É empresário de sucesso, há mais de 12 anos trabalhando no mercado de comunicação digital e Internet. CEO da BC10 - Grupo Digital, empresa que já desenvolveu mais de 800 sites no Brasil, fundador do portal Papo Arretado - Portal de jovens empreendedores do Nordeste (www.papoarretado.com.br) e do portal de notícias Canal PB (www.canalpb.com.br), colunista do Jornal Correio da Paraíba e da revista A Semana, bem como Palestrante e Consultor Empresarial.

Jovem empreendedor, Beto Chaves vem se destacando como um palestrante de sucesso, e em pouco mais de oito meses de atuação, já participou de mais de 40 eventos espalhados por todos os estados brasileiros e voltados ao incentivo do empreendedorismo.

Beto também acaba de escrever "Entre Pipas, Brigadeiros e Internet: Lições de um jovem empreendedor de sucesso", onde conta um pouco de sua trajetória como empreendedor, mostrando seus erros e acertos e o seu grande sentido de vida.

Além do sucesso na área profissional, Beto dá grande importância a sua vida pessoal, sendo pai de duas princesinhas lindas, chamadas Maria Isabel e Maria Teresa. É casado com Juliana, com quem já convive há longos 16 anos. É craque de futebol nas horas vagas. É torcedor fanático do Botafogo-PB e do Flamengo.

E as palavras que marcam seu espírito inquieto são: **Renovar. Inovar. Aprimorar.**

www.betochaves10.com.br

RESPONSABILIDADE SOCIAL

Beto Chaves é idealizador do projeto "Lições de Vida" onde o objetivo maior é motivar os jovens carentes e despertar o seu espírito empreendedor, por meio de exemplos de vida e técnicas de motivação. Assim, conseguir melhorar a auto-estima desses jovens, estimular seu desenvolvimento pessoal, proporcionar uma visão clara do mundo dos negócios, facilitar o acesso ao mercado de trabalho, valorização da família e o grande sentido da vida.

Atualmente, com a violência imperando em todas as esferas da sociedade, o alto índice de criminalidade e a falta de motivação de grande parte da juventude brasileira, é de extrema importância direcionar esses jovens a atividades geradoras de renda e de sentido de vida. Motivar os jovens a desenvolver suas características empreendedoras, bem como a investir em seus projetos e sonhos é o meio mais eficaz de melhorar nossa sociedade.

O projeto, totalmente sem fins lucrativos, trata de ministrar palestras motivadoras para alunos do Ensino Médio de escolas da rede pública, versando sobre o tema do Empreendedorismo na Juventude.

Projeto simples, que não exige a aplicação de grandes recursos, mas que certamente fornece um novo sentido de vida aos nossos jovens carentes, abrindo suas mentes para novas ideias e ensinando-os a buscar oportunidades e obter sucesso num mundo empreendedor.



LIÇÕES DE
Vida

CONTEÚDO PARA SER ALGUÉM

Palestras gratuitas em escolas públicas para alunos de todas as idades. O conteúdo? Sonhos, ética, empreendedorismo, empregabilidade e motivação.

Quem tiver dúvida levanta a mão e leva pra lá que a gente tira.

ALGUNS EVENTOS ONDE PALESTREI:



ENREAD
SÃO LUIS-MA



EREAD SUL
CURITIBA-PR



EREAD NORDESTE
SALVADOR-BA

ALGUNS DEPOIMENTOS:



Camila Wagner • Beto Chaves - Fanpage Oficial

há 2 minutos • @

A Melhor palestra do Eread Sul 2012.
Beto Chaves é o cara!



Gislado Oliveira • Beto Chaves

há 2 minutos • @

Amigo Beto Chaves parabéns pela belíssima palestra no Eread Salvador Bahia. Sem sombra de dúvida, a melhor!



Danúbia Oliveira

há 41 minutos @

Melhor Palestrante do EMEAD!! Beto Chaves



Carolina de Andrade • Beto Chaves

há 2 minutos • @

Adorei sua palestra, foi de longe a melhor de todo o evento. Obrigada por nos proporcionar tamanho aprendizado para nossa vida profissional e pessoal. Felicidades e sucesso ao senhor e sua linda família!!!



Carolina de Andrade EMEAD JUIZ DE FORA 2012.

há 2 minutos • Curtir



Aline Cardoso Dias • Beto Chaves

há 7 minutos próximo a Ouro Preto, Minas Gerais • @

Eread 2012 mudou muita coisa pra mim. E você tem grande responsabilidade nisso, sabe por que? Porque a sua palestra foi a MELHOR QUE EU ASSISTI!! PARABÉNS!



Jefferson Silva
há 1 tarde



Beto Chaves
há 1 tarde



Jefferson Silva

Eu estive na sua palestra e achei espetacular, e uma das partes mais interessantes foi aquele vídeo que você passou no fim



Jefferson Silva

olha, não é por que você falou que era o cara! o pessoal lá acha o cara parabéns

sua palestra foi umas das coisas mais interessantes que já vi



Jéssika Topisch

há 13 horas • @

Sem dúvida algo digo que esta foi a MELHOR Palestra que já assistir. Fiz questão de dizer ao próprio Beto Chaves, e mais uma vez PARABÉNS. Nunca pare de fazer palestras, você nasceu pra isso. E a próxima oportunidade que eu tiver, estarei presente. Obrigado.

Esta é uma licença simplificada baseada na [Licença Jurídica \(licença integral\)](#)

[Advertência](#)

Você tem a liberdade de:

Compartilhar — copiar, distribuir e transmitir a obra.

Remixar — criar obras derivadas.

 fazer uso comercial da obra

PROIBIDO



Sob as seguintes condições:



Atribuição — Você deve creditar a obra da forma especificada pelo autor ou licenciante (mas não de maneira que sugira que estes concedem qualquer aval a você ou ao seu uso da obra).

Ficando claro que:

Renúncia — Qualquer das condições acima pode ser **renunciada** se você obtiver permissão do titular dos direitos autorais.

Domínio Público — Onde a obra ou qualquer de seus elementos estiver em **domínio público** sob o direito aplicável, esta condição não é, de maneira alguma, afetada pela licença.

Outros Direitos — Os seguintes direitos não são, de maneira alguma, afetados pela licença:

- Limitações e exceções aos direitos autorais ou quaisquer **usos livres** aplicáveis;
- Os **direitos morais** do autor;
- Direitos que outras pessoas podem ter sobre a obra ou sobre a utilização da obra, tais como **direitos de imagem** ou privacidade.

Aviso — Para qualquer reutilização ou distribuição, você deve deixar claro a terceiros os termos da licença a que se encontra submetida esta obra. A melhor maneira de fazer isso é com um link para esta página.