



Empreender & Aprender com a internet Vol. 3

Continuação do volume 2, devido ao número de páginas ter sido excedido.

Todo negócio possui um tempo para alcançar a maturidade, acredito que na Frankia Virtual, foram cinco anos, **isso sem contar os dois anos de testes** e cursos que realizei antes de montar a empresa. Mas mesmo assim, até os dias atuais, acredito que uma das maiores vantagens da Frankia Virtual, é também o seu maior desafio. Por ser uma empresa que vende inovação e serviços que estão a frente do tempo atual, nem todas as pessoas conseguem entender e ou aceitar o conceito em um primeiro momento, e assim, além das provas dissertativas que usamos para seleção, o próprio conceito, acaba gerando uma seleção natural. Dessa forma, concluo, que possuir o pioneirismo, a inovação como diferencial, também os observo como barreiras para entendimento e interpretação de um interessado.

Acredito que cedo ou tarde, o tempo nos alcançará, e mais pessoas poderão ser beneficiadas, não necessariamente por este conceito, mas pelas maravilhas da internet.

No **sexto** ano de empresa, um assessor de imprensa, nos procurou.

Havia lido sobre o assunto Inclusão Digital, em um artigo que havia publicado em meus blogs –

www.claudiomarcellini.org

www.claudiomarcellini.net .

Insistia ele, que seria importante divulgarmos este trabalho em grandes veículos de comunicação. Mas de certo modo, havia relutância de minha parte.

O Sr.Pedro, já falecido, era assessor de imprensa há anos, e não media palavras para falar bem da mídia, eu entretanto, tinha um certo receio da exposição, lembrava de um ditado que o meu avô dizia – **“prego que aparece demais leva martelada”**.

Passei dias e noites, pensando sobre as possibilidades de divulgação, enviando releases para grandes grupos de comunicação.

Em uma destas noite, percebi que o conceito de Inclusão Digital como canal de geração de valor, que defendia, era algo muito maior do que a pessoa Cláudio Marcellini, era maior do que a empresa Frankia Virtual, era algo que deveria ser compartilhado e oferecido a todos.

Tomei a decisão de divulgar o trabalho, e segundo o Sr.,Pedro, eu como pai da criança, era quem deveria aparecer, e ser o garoto propaganda.

Tem mais essa? pensei comigo.

"O homem deve criar as oportunidades e não somente encontrá-las." Francis Bacon

Capítulo 15 – Mídia

Os leitores de jornais, os telespectadores de televisão e rádio, talvez não façam idéia, do trabalho que é, estar do outro lado, como apresentador, jornalista, radialista, preparando conteúdo para ser consumido em minutos.

Além de todo o trabalho, há um risco enorme, daquele que apresenta ou cita a reportagem. Riscos dos mais diversos, desde uma simples interpretação errada individual, até problemas reais com a segurança pessoal e de foro judicial.

Os comunicadores de nossos país, são verdadeiros heróis, a grande maioria, trabalha muito, sem folgas, mas não ganha na mesma proporção, e mesmo aqueles com maiores salários, também dependem da manutenção de uma equipe enorme. A pessoa se transforma em uma verdadeira empresa.

Conhecer o meio, e os seus bastidores, me geraram, enorme paixão pela classe, e acredito que se não fosse o professor ou empresário, me gostaria muito ser um jornalista.

Com os releases, enviados, aguardávamos, o retorno, com alguma possibilidade de entrevista.

O assunto, inicialmente, era sobre a Frankia Virtual e o seu conceito de Inclusão Digital.

Na época, estavam em alta, notícias, sobre o mundo do e-commerce.

Diariamente, matérias, apresentavam o tamanho do mercado, e o volume crescente de negócios e receitas que dele estavam sendo geradas. Imagens, de pessoas comuns, micro empresários, gente das mais diferentes condições sociais, e de todas as regiões do país, ilustravam jornais impressos e televisão, falando a respeito do e-commerce.

Após um mês de envio de releases, recebemos uma primeira solicitação de entrevista, o jornal era impresso, e regional, afiliado da Rede Globo.

Integramos, uma bonita matéria que falava sobre o tema “O Crescimento do E-commerce no Brasil”.

No mesmo dia, participamos de uma outra matéria, esta, para Rede Record de Televisão, também regional, a matéria tratava sobre o tema “Empreendendo com a Internet”.

Observar, o nosso trabalho sendo divulgado, e reconhecido, por grupos de comunicação de renome internacional, foi sem dúvida, muito gratificante.

Mais gratificante ainda, foi saber, que estávamos levando um pouquinho de conhecimento digital para muita gente, e quem sabe, isso poderia ajudá-las depois.

Foi um ano que marcou uma nova fase da empresa.

Transformamos uma simples idéia, em uma micro empresa, que se transformou em uma média empresa, gerando empregos, renda, tributos e desenvolvimento.

A empresa atingira a maturidade, e agora, podíamos apresentar o nosso trabalho através de TV, Jornais, Revistas.

Semanalmente recebíamos, um convite para participar de algum programa, uma matéria, ou para comentar uma matéria relacionada a Empreendedorismo Digital, Inclusão Digital, E-commerce, dentre outros temas acerca do mundo da Tecnologia da Informação.

Algumas vezes, fazia entrevista pelo telefone mesmo, pois, pelo fato de viajar muito, e acompanhar o trabalho de clientes e realizar suporte, in loco, nem sempre estava disponível no escritório. **Nessa época, cheguei a fazer 11 vôos em uma única semana.**

Não raramente, acordava em uma Capital do Centro-Oeste, tomava café da manhã, participava de uma aula como professor em uma Faculdade conveniada com nossos cursos gratuitos (falarei disso mais a frente), almoçava, entrava no avião, participava de uma entrevista a tarde em uma Capital do Sudeste, entrava no avião, e jantava com um cliente em uma cidade do Sul do país.

Por mais maluca que fosse a minha rotina, não tenho dúvida, que foram momentos importantes, e maravilhosos, sempre amei o meu trabalho, então, ficar cinco horas por dia em uma avião, trabalhar dezoito horas diárias, e as vezes almoçar um sanduíche a seco, me traziam enorme prazer, pois assim, sabia, que conseguiria, talvez, atingir todos os meus objetivos, e ajudar, mais e mais pessoas. **Ajudar pessoas, não é nada fácil, ao contrário, é muito mais difícil do que parece.**

Participei em mais de quarenta e cinco entrevistas e matérias, em jornais, revistas, e televisão, naquele ano, tudo em formato regional, municipal, e estadual. Devido a internet, muitas matérias regionais, acabavam por serem vistas por todo o Brasil, em canais gratuitos como **Youtube, DailyMotion, Vmeo**, além dos próprios sites da empresa de comunicação, que disponibiliza o conteúdo gerado, gratuitamente, online.

Toda essa visibilidade, possui um grande lado positivo. Empresários, empreendedores, os seus amigos, os seus alunos, gente do bem, irão curtir o conteúdo, e poderão até compartilhá-lo.

Por outro lado, não podemos esquecer, de algo lógico, que é, possível agradar a muitos, mas não é possível agradar a todos, aliás, nem Deus conseguiu.

Quando ninguém conhece você, quando você é apenas mais um, ou seja um simples desconhecido, ninguém irá criticá-lo, ou tampouco querer lhe gerar algum prejuízo.

Diferentemente, quando você possui sucesso, destaque, e reconhecimento na sociedade, o seu sucesso pode incomodar aos seus concorrentes, pode incomodar pessoas invejosas, ex-funcionários desligados por justa causa, “amigos”.

E, se você realizar uma breve pesquisa, irá perceber, que os grandes líderes empresariais, as maiores empresas, as pessoas com maior sucesso, estarão dentre as mais criticadas e até caluniadas, isso por que, **é muito mais fácil criticar e caluniar algo ou alguém, do que se esforçar, e sacrificar-se por algo maior**, seja por uma profissão, causa, ou empresa.

É muito difícil ter sucesso e ser reconhecido sempre.

É impossível, fazer sucesso sem ser criticado.

As críticas, podem até ter algum valor, desde que venham acompanhadas com um nome, um rosto, um cpf. Sem isso, não são nada, além da mistura de ignorância e covardia.

Depois de um ano, de exposição em massa e reconhecimento, o nosso conceito, já estava sendo observado, em todas as regiões do país, inclusive, alguns órgãos públicos, nos enviavam email, perguntando se possuíamos algum serviço para o setor (estávamos desenvolvendo há 2 anos um conceito para secretaria de educação municipal).

Em um belo dia, no segundo semestre 2006 (ano em que reencontrei a mulher da minha vida), estava em minha sala, no escritório em São Paulo, tínhamos acabado de mudar a sede da empresa. Mudamos da praça da República, para o Brooklin, pertinho do WTC, e enquanto organizava documentos e materiais da recente mudança, minha secretária, adentrou a sala, e disse que três pessoas, identificadas como “fiscais”, precisavam falar comigo. Sem saber do que se tratava, pedi a ela, que os encaminhasse a minha sala.

Os três, entraram, com uma revista na mão. Tratava-se de uma revista de circulação nacional, onde havia uma matéria sobre a empresa, era a nossa, primeira matéria nacional.

Colocaram a revista na mesa, e começaram a me fazer um monte de perguntas, sobre a empresa, o que fazíamos, o quanto ganhávamos, aonde aplicávamos, algumas inclusive, que nem eu sabia, pois eram de caráter contábil e a minha contabilidade, sempre fora terceirizada.

Disse a eles, que poderia apresentar a empresa, mostrar o nosso trabalho, pois este sim, era o meu departamento, ou seja fazer a empresa funcionar com trabalho, conceito e estratégias, mas que infelizmente, assuntos de contabilidade, deveriam eles, procurar o nosso contador, que inclusive estava a frente de um dos escritórios mais antigos e conceituados do setor, com 50 anos de atividade.

Para a minha surpresa, e sem nenhuma identificação ou pedido formal sobre as informações solicitadas, continuaram estes, a me questionar sobre valores. _
“Para onde vai o dinheiro?” - dizia um dos supostos fiscais.

E de maneira bem simples e objetiva, fiz aquilo que Winston Churchill dizia – “defenda a verdade com toda a sua força e será livre”.

Respondi aos tais fiscais:

Amigos, tudo que esta empresa recebe, é reinvestido no serviço e no negócio, a empresa precisa de dinheiro para se manter, para pesquisas, para atualizações.

Sempre entendi, que para o bolo crescer, você deve investir e reinvestir tudo, se você tirar, o bolo murcha, minha retirada é exclusivamente para despesas pessoais, estas essenciais, como alimentação, gasolina, luz, telefone.....

Com um tom irônico, um dos “fiscais”, disse para mim:

_ Meu querido, é bom você nos ajudar, senão iremos lhe aterrorizar, não é possível que com a sua receita, não tenha um cafezinho pra nós - e em seguida, jogou na minha mesa, a revista com menção a nossa receita no ano anterior.

Peguei a revista, e olhei nos olhos de cada um deles e disse:

_Gente, mas isso aqui está parcialmente preciso, o valor líquido é este, mas a nossa geração de valor em cadeia a todos foi pelo menos quatro vezes mais, e digo pelo menos, pois nossos clientes conseguem otimizar e reduzir custos em outras áreas por conta do conceito central.

Todos ficaram em silêncio. E eu continuava a explicar sobre a **nossa receita x geração de valor**, e o nosso crescimento de 50% ao ano.

Por fim, e inconformados, ou surpresos com as minhas declarações, disseram que me trariam problemas, e que por estar em evidência, seria fácil me prejudicar, sugerindo que se eu “contribuísse”, tudo ficaria tranquilo.

Contribuir, para que, por que?

Sou um professor, escritor, fundei uma empresa que leva desenvolvimento a pessoas físicas e jurídicas através da tecnologia da informação, se for para contribuir com a tecnologia, e para ações sociais, contem comigo!

Com certeza não sabiam o que eu tinha passado em minha vida, para estar ali naquele escritório, a frente da empresa. Não era a primeira vez que havia sido ameaçado.

É o preço do sucesso.

Os três, saíram da sala, debochando e murmurando uns com os outros.

Em seguida aparecem, o meu advogado, e a minha secretária, querendo saber o que se passara.

Expliquei todo o ocorrido, e fui imediatamente repreendido pelo meu advogado.

Ele dizia, que qualquer que seja o funcionário público, que venha apurar ou não alguma coisa em uma empresa, ele precisa se identificar, possuir documentação, pedidos, as vezes até uma ordem do superior assinada ou judicial, e que eu não precisaria tê-los atendido, já que isto seria tarefa do corpo competente ao tema, no caso a contabilidade, ou mesmo ele como o nosso advogado.

O fato que justificava tal preocupação de nosso advogado, era, a crescente onda de corrupção que envolvia funcionários públicos estampada nos jornais, que tinha como objetivo cobrar propinas e oferecer vantagens.

Naquela época inclusive, foi noticiado “esquemas” do tipo para liberação de alvarás em bares e restaurantes, seguido de fraudes na liberação de obras residenciais.

Corrupção nas prefeituras, delegacias, e diversos órgãos públicos, triste para o Brasil.

Quantas pessoas de bem já não foram injustiças e extorquidas?

O Brasil perde muito com isso.

Depois de uma reunião com o nosso contador e com outros dois advogados, levei uma “dura”, e recebi toda a explicação, de como proceder em eventuais situações futuras.

Estava tão tranquilo, tão feliz, que aquilo não tinha a menor importância.

Costumo dizer que o que realmente importa é a nossa consciência e o que pensamos sobre nós, o que somos ou o que pensam da gente, não importa.

Passados, algumas semanas, um funcionário do prédio, disse, que um dos “fiscais” rondava por ali, observando quase todos os dias a movimentação da empresa. Comuniquei o meu advogado, que conseguiu com o síndico, a câmara de rua do prédio para identificar o tal sujeito.

Aqui há um ponto interessante, preste atenção, quase tudo hoje é monitorado, e quando não é, há sempre alguém tirando fotos ou fazendo vídeos com celular, dessa forma, é possível, obter imagens importantes que ajudem a esclarecer fatos.

Outro, ponto, é que as câmeras de segurança, geralmente tem um tempo de gravação, há um limite de espaço de armazenamento, que na maioria dos casos, é de um a sete dias, ou seja, se você perceber que havia uma câmera, corra, quem sabe terá sorte, e consiga a imagem desejada.

A identificação, depois de recuperada a imagem, não é muito difícil, existem programas que poderão ajudá-lo, e como trabalhava no setor de TI, um colega especializado em segurança, nos ajudou.

Conseguimos identificar o sujeito, que embora fosse funcionário público, nada tinha haver com o setor de fiscalização.

Arquivamos o material, e pedi que nada, absolutamente nada fosse feito, fui para casa, e meditei profundamente naquela noite.

Algumas semanas depois, o Estado de São Paulo, foi palco de inúmeros atentados, atribuídos a uma facção criminosa, e em um destes atentados, um daqueles indivíduos que tentara me coagir, em meu escritório, acabou morrendo. Assisti pela televisão e levei um susto, aquele sujeito possuía longo relacionamento com a facção criminosa, podia ser um criminoso também.

Mais algumas semanas se passaram, e o outro sujeito (eram 3), foi encontrado morto, torturado, em uma estrada que ligava o litoral ao Vale do Paraíba, era sujeito conhecido por achacar, gente de todo o tipo por aquelas bandas, de comerciantes a bicheiros, assim li no jornal.

O terceiro, nunca mais vi ou ouvi falar, mas quando me vem a memória o leve resquício do episódio em minha sala, onde fui ironizado e achacado, lembro do ditado – “ **quem faz o bem colhe o bem, quem faz o mal colhe o mal**”, procure sempre fazer o bem as outras pessoas, mesmo para aqueles que você não julgue merecer. Quando você faz o bem, o Universo conspira a seu favor.

“A melhor maneira de nos prepararmos para o futuro é concentrar toda a imaginação e entusiasmo na execução perfeita do trabalho de hoje.” Dale Carnegie

Capítulo 16 – Trabalhando com o Setor Público

Chegamos em 2007.

Aumentamos a nossa carteira de serviços, de três para quinze.

Incluímos coachings e consultorias mais segmentadas para micro e pequenos empresários em fase de transição, agregamos mais força no tema marketing digital realizando parceiras e desenvolvendo sistemas que otimizavam a exposição de um site ou produto na internet.

Em 2003 eu havia realizado algumas tentativas para fornecer serviços ao setor público. Foram 4 anos de tentativas frustradas, participei de diversas modalidades de licitação.

Em uma destas, por concorrência pública, fui inabilitado na etapa final, e o vencedor, era uma empresa ME, recém aberta, e sem qualquer existência no mercado.

Não entendi como era possível, já que a minha empresa, era a que possuía o maior acervo e o melhor preço.

Continuei insistindo ano após ano, investindo em novas incursões em 2004, 2005, e 2006.

E somente em 2007 consegui prestar um primeiro serviço, ganhei a licitação, por carta convite.

Percebi, que havia um certo esforço do governo, ao menos, em divulgar projetos de “inclusão digital” para educação.

Resolvi visitar, alguns destes projetos, que se resumiam em duas frentes principais.

A primeira, era voltada ao fornecimento de sinal de internet gratuito, para a população, geralmente, o sinal, era oferecido em uma praça central, ou em um espaço limitado.

Visitei vinte e duas cidades, nas quais, era recebido pelos nossos clientes privados.

Sempre fui muito bem recebido, e diga-se de passagem, não havia a menor obrigação destes em fazê-lo, mas quando ficavam sabendo que eu iria visitar a cidade, faziam questão e me dar suporte.

Em todas as cidades visitadas, no primeiro semestre daquele ano, nas cinco regiões de nosso país, com raras exceções relacionadas a problemas especificamente do local, asseguro que a maioria dos problemas eram os mesmos.

Perceba, estamos analisando, “projetos de inclusão digital” em cidades de trinta mil a um milhão de habitantes, em regiões completamente diferentes.

Dentre os problemas principais, estavam:

- Boa parte da população não sabia sobre a existência do sinal de internet
- Boa parte da população que tinha conhecimento sobre o sinal, não sabia como acessá-lo
 - A população não possuía conhecimento das regras para o uso do sinal
 - A minoria da população que recebeu alguma instrução, foi orientada em softwares limitados
- O sinal era ruim (havia todo tipo de desculpa para isso)
- Observei casos onde após a implantação, o serviço de suporte ou manutenção foi descontinuado

Por outro lado o custo do serviço para o município, era ao meu ver, caríssimo.

A segunda forma dos “projetos de inclusão digital”, se resumiam, em laboratórios de informática, ou seja, computadores, escolhidos aleatoriamente, muitas vezes obsoletos, recheados com limitações e ou softwares que exigiam que o fornecedor, renovasse o sistema a cada ano, tudo pago, claro. Ali, as aulas, quando aconteciam de fato, eram direcionadas a programas destinados a escrever textos, outros para cálculos, e algumas vezes, uma apostila digital apresentava um conteúdo que se resumia a usar três ou quatro programas daquele fabricante ou fornecedor.

Era tudo bem amarrado, para que o município ficasse nas mãos do fornecedor, e isso, acredite ainda é assim em muitas cidades.

Muitas vezes, fiquei revoltado.

Somas imensas eram gastas, em projetos que se resumiam a montanhas de computadores sucateados, ou que não podiam ser ligados por esse ou por aquele motivo.

Ensinar um aluno a fazer o mesmo ditado que ele faz no caderno, em um programa de computador, não gera inclusão digital, não consigo enxergar como aquele aluno poderia melhorar de maneira significativa os seus rendimentos escolares usando um desktop como se fosse máquina de escrever.

Me desculpe, não quero polemizar, mas não é possível chamar uma sala de informática, de, Centro de Inclusão Digital.

Aquilo que era oferecido, antigamente, se chamava datilografia, apenas trocaram a máquina de escrever, por alguns desktops.

Para um projeto de Inclusão Digital, existir e gerar resultado, inúmeros pontos, dentro e fora da sala de aula devem ser observados.

Pelo menos cento e cinquenta pontos, em um projeto pequeno e simples.

Lembre-se que os alunos são pessoas com necessidades, os professores também, e em cada cidade ou região, estas necessidades mudam muito, NÃO há como padronizar.

Acreditem, alguns “vendedores” e “técnicos” de informática, e secretários de educação, tentaram me convencer de um único padrão para este tipo de projeto.

Em cada cidade visitada, avaliávamos o projeto em cinquenta tópicos, em apenas um caso, todos foram preenchidos, e o projeto funcionava bem, era um projeto municipal.

O prefeito daquele município, era um advogado que morou no exterior, e detinha o conhecimento básico no assunto.

Foi o único projeto que poderia ser chamado, de Projeto de Inclusão Digital, dentre todos os 269 municípios que percorri, entre os anos de 2003 e 2014.

O projeto, só não estava perfeito por duas razões, primeiro por que levou três anos, para cumprir a fase básica (etapa que leva em média quatro meses e varia com o número e com as necessidades dos participantes), e em segundo, por que o custo havia sido enorme, quase dez vezes o valor.

Bom se pensarmos que visitei cidades, onde haviam verbas de todos os lados, direcionadas para aquisição de equipamentos, e depois do investimento, não havia sequer uma sala montada, o projeto que citei acima, era uma obra de arte acreditem.

Quando, visitava as escolas, de ensino médio e de ensino fundamental, fiquei por vezes, emocionado com a energia das crianças, elas não eram o futuro, elas de fato, são o futuro de um país, e é ali que você tem de investir.

Pensei que tudo aquilo que havia aprendido, na própria carne, e replicado com êxito no setor privado, poderia dar frutos, também no ambiente público.

A causa (inclusão digital), estava ficando maior, e isso naturalmente aumentava a minha motivação.

Realizei alguns cursos e pesquisas em projetos do gênero, aplicados com êxito em outros países.

A questão cultural poderia ser um fator determinante entre o sucesso e o fracasso, em um projeto daqueles.

Não poderia apenas replicar um projeto que deu certo no Chile, ou no Canadá, por que ali, as necessidades, o ambiente, a legislação, etc, são diferentes.

No final de 2007, recebi um contato de uma prefeitura que havia visitado, o prefeito, havia sido cassado, e após uma nova eleição, uma mulher, representando a oposição, assumira o posto de chefe do executivo.

Fui, sem seguida, convidado, por um vereador local para uma reunião, sobre Inclusão Digital, nos conhecemos, antes em uma de minhas visitas.

Era, o nosso primeiro projeto público, a cidade estava em processo de renovação total, já que o antigo mandatário, “coronelizava” o município havia mais de trinta anos.

O cenário era difícilíssimo, parece que tudo ia contra nós, o sinal de internet não funcionava nas escolas, não havia rede interna sequer, o mobiliário das salas também estava velho, quebrado, os espaços cedidos, careciam de reforma.

Para completar, o caminhão com peças de reposição de computadores, e com alguns computadores, fora roubado na estrada.

O município, tinha boa arrecadação, mas estava abandonado, sujo, as pessoas na rua emanavam tristeza. Todos esses problemas externos, assustam a qualquer um, mas entendo que com os problemas, e vivendo situações adversas, conseguimos extrair coisas melhores de nós mesmos, essa exigência, pode nos gerar lindos frutos.

Eu sabia, que não havia possibilidade para a menor margem de erro.

Para não adentrarmos em termos técnicos, visto que esse é um livro para empreendedores de todos os segmentos, irei resumir da seguinte, forma, o projeto foi um Sucesso do ponto de vista do usuário, mas não foi rentável como a empresa esperava.

Se conseguir espaço para prestar um serviço para um órgão público é difícil, receber pelo serviço chega a ser impossível.

Quanto ao projeto, reduzimos a evasão escolar, e o reflexo disso, proporcionou aumento na aprovação dos alunos e um ponto a mais na nota do ensino local.

O melhor de tudo, era ver a integração entre alunos e professores. A motivação nos olhos dos professores, era nítida, observamos inclusive, o impacto disso, dentro do ambiente familiar, tivemos notícias de pais de alunos que encontraram emprego pela internet, com auxílio do filho.

O meu presente, estava chegando, era uma semana quente, aliás, naquele município, é Sol o ano todo. Quando eu estava finalizando a entrega do último módulo em uma escola (usamos um sistema auto sustentável de quatro módulos, para que após a execução do serviço, o município conseguisse manter sozinho o projeto e a custo zero), um aluno, conhecido como Diguinho, me puxou pela camisa. Ele estava agitado.

Diguinho, ou Rodrigo, era um garoto de quatorze anos, usuário de drogas, não conhecia o pai. A mãe com outros quatro filhos, não tinha condições de proporcionar uma melhor atenção.

Morador de um bairro da periferia, era conhecido como um garoto brigão, e até professores tinham medo dele, uma vez, soube, que ele chegou a ir armado para escola.

Era visto como um caso perdido.

Mas o que será que ele queria comigo?

Logo, que se acalmou, perguntei, o que ele precisava.

Ele me disse, que queria saber como poderia ser emancipado.

Hã?

Mas que pergunta é essa, pensei?

Olhando nos seus olhos, disse que não poderia ajudá-lo, e que esta informação, talvez, apenas com um advogado, ele conseguisse uma exata resposta. Mas ele continuava a insistir e a pedir a minha ajuda.

Sem saber bem o que fazer, sentei com ele em um banco da escola, e pedi que ele me contasse o porquê daquela necessidade.

Logo, ele me explicou, que havia, reencontrado um amigo, que por razões de família, foi obrigado a mudar para outro país.

Com as nossas aulas na internet, ele pode reencontrá-lo, e descobriu que naquele país onde morava o seu amigo, os artesanatos locais (cidade natal) faziam enorme sucesso.

A idéia dos dois, ambos menores de idade, era conseguir emancipação, para assim, tentar abrir uma empresa e trabalhar como gente grande.

Imagine só, um garoto sem nenhuma estrutura familiar ou econômica, morador de periferia, tido como um caso perdido pelos seus professores em uma escola pública, agora queria, abrir uma empresa, montar um site, e exportar artesanato local ao custo de alguns reais, em troca de dezenas de dólares.

Quanto vale isso?

Se é que podemos mensurar em, papel moeda, valores financeiros.

Um aluno perdido, agora estava conectado com o mundo. Foi um dia de rei para mim. Aquele momento com o aluno, foi um dos mais marcantes em minha vida.

Voltei para o hotel, e com o Sol ainda brilhando, resolvi comemorar dando um mergulho.

Passei meses, naquele município a apenas dois quilômetros do mar, Sol constante, e nunca tinha tirado um único dia para contemplar as paisagens e o mar.

Naquele ano, fiz um exame que segunda recomendação médica, era importante mudar alguns hábitos, o Sol em excesso, também me podia ser nocivo, mas o momento era de tanta felicidade, que troquei rapidamente de roupa, peguei uma cerveja long-neck, e segui para a praia.

Caminhei, tomei algumas cervejas, e dei um belo mergulho.

Fiquei na praia, até o Sol se por. Fiquei ali sozinho, refletindo e agradecendo pelas conquistas daquele projeto.



Em São Sebastião da Gramma/SP, com os prefeitos Doca(SSG) e Ismar de Divinolândia/MG



Com os prefeitos Celso Itaroti(VGS) e Walter Caveanha(MG), em Mogi-Guaçu/SP



Prof. Luis Gustavo em um dos projetos de Inclusão Digital da FrankiaVirtual, para professores e alunos, Interior/SP





Doação de computadores para Inclusão Digital, para Guarda-Mirim de Londrina/PR

Inclusão digital, não se resume a uma sala de informática ou a um sinal gratuito de internet. Inclusão Digital ocorre, quando, é obtido um quadro de melhora, em uma população, ou em um nicho desta, com o uso adequado da tecnologia da informação.

Não mude o seu negócio a cada sugestão.

Capítulo 17 - Atenção fornecendo para Orgão Público II

Já se passavam das oito horas da manhã, e era o último dia de preparação dos multiplicadores locais, para que posteriormente, o projeto seguisse sozinho, pelas mãos destes cidadãos locais.

O próximo passo, seria, retornar em noventa dias, conferir, e certificar com o selo (desenvolvemos um selo de certificação).

Assim que cheguei a recepção do hotel para pedir um táxi, percebi que algo estranho se passava. Quatro elementos, haviam rendido um funcionário, e alguns hóspedes, um deles, perguntava – “cadê o cara da internet”.

Levei alguns segundos para entender o que se passava, e logo me dirigi a um deles.

Fui reconhecido, um deles me apontou um revólver, e pediu que os acompanhasse.

Fui empurrado para o banco de trás de um carro, modelo Santana. Dois foram na frente, um em cada lado do banco de trás, e eu ao centro do banco.

Uma arma era pressionada contra a minha coxa direita, e o outro pressionava o meu tórax com uma arma pela esquerda.

O carro, saía em disparada pelas ruas apertadas do município, tentei falar, mas não consegui, era logo interrompido, e tinha novamente armas pressionadas contra o meu corpo.

Não fazia idéia do que se passava.

Seria um engano? Um assalto? Um sequestro?

Depois de circular por dez minutos pela cidade, ingressamos por uma via quase sem asfalto, que dava acesso a um bairro da periferia, e um deles começou a dizer que amigo da prefeita era inimigo deles.

Com estas informações, comecei a entender o que se passava.

O bando, ao que parece, era ligado ao outro grupo político, e devido ao crescimento vertiginoso da popularidade da atual mandatária, haviam associado a minha imagem ou o projeto, também a este crescimento.

Explico, como internet, é um tema da moda, que gera interesse, é importante para os canais de comunicação, divulgar assuntos relacionados, e como aquele projeto, que era digital, fizera uma certa revolução com os seus participantes, a prefeita fez em público, algumas declarações sobre o projeto de inclusão, que mais tarde viraram notícia. Logo, isso incomodou os seus adversários.

O líder, do bando, disse que viera me dar uma lição, pois eu era gente de fora, e agora ajudando a prefeita, estaria os prejudicando. Em seguida parou o carro em uma viela. Agora, ciente de tudo, perdi a minha calma, estava mais inconformado com o que fora dito, do que com as armas apontadas em minha direção.

Evite perder a calma, e nunca reaja a assaltos, ou com violência a um ato de violência.

Possuo lordose e escoliose, e somado a minha altura, com alguns problemas de saúde na época (arritmia, pressão alta, diverticulite), e excesso de ponte aérea, sentia enormes dores na coluna. Com este stress do sequestro, essa dor eclodiu brutalmente.

Olhei para o líder do bando, ainda dentro do carro, e disse que ele estava errado.

Antes que o bate-boca aumentasse, segurei na arma que era apontada em meu tórax, e olhando para todos os quatro disse:

_Senhores, não sou amigo de prefeita alguma, se ela tem sucesso, é por que mereceu, não acredito que, exclusivamente, o nosso projeto de inclusão mereça todo o crédito. O projeto, pode ter sim ajudado, junto com outras ações que devem ter sido realizadas. Não sou amigo, nem ajudo essa pessoa, sou um prestador de serviço, que trabalha e recebe pelo trabalho. **Agora se gerar emprego, renda e desenvolvimento, com o uso de internet, for errado, então estaria eu, errado, mas como não é, acredito que estou certo.**

Sem a menor paciência, dentro de um carro, com cinco homens, em um calor de trinta graus, no meio do nada, e com uma dor gigantesca nas costas, continuei, e agora em alto volume:

_E tem mais, não tenho medo de nada, medo, perdi, quando sai de casa aos dezessete anos, essas armas não me afligem, tem dias, que tenho tanta dor nas costas, mas tanta dor, que preciso tomar uma caixa de anti-inflamatório, para reduzir. Sou capaz de implorar por uma bala num dia assim. Instantes depois, estava eu, sendo deixado na porta do hotel.

Subi ao quarto, tomei um banho, fiz algumas ligações, avisando do contra-tempo e que chegaria atrasado. Na saída do hotel, comprei uma caixa de analgésico e anti-inflamatório e segui para o evento.

Infelizmente, o Brasil, se tornou um país perigoso, fique atento.

Ao retornar a São Paulo, a motivação dentro da empresa, era notória.

Dá gosto, fazer um bom trabalho e ver tanta gente se beneficiar. O projeto de Inclusão Digital para acontecer, dependia de muita coisa, e a nossa empresa para funcionar, também, e parece que estava tudo em plena ordem.

Essa energia positiva, contagia, e é importante, dentro de sua empresa, no seu trabalho, ou mesmo dentro de casa no ambiente pessoal, manter o pensamento positivo, comemorar as suas conquistas, comemore muito.

Tenho um amigo em Ribeirão Preto, que além de um negócio próprio na área da saúde, milita conosco em uma parceria de representação em serviços de Inclusão Digital, ele diz o seguinte “todo negócio, dá muito trabalho, desgasta, exige muito da gente, no fim a gente trabalha, trabalha, trabalha, por poucos momento de glória, devemos curtir ao máximo estas conquistas por que muitas vezes elas são pequenas e duram pouco”.

Você, leitor, deve ter observado, que procuro fazer colocações no plural, usando o, “Nós”, faço isso, pois, acredito que ninguém faz nada sozinho, tenho certeza, que pessoas são fundamentais, para constituir, transformar e divulgar um negócio.

O tal, “compartilhar para crescer”, é um dos bordões que mais repito em meu dia a dia.

Aposte em pessoas. Problemas, erros, e dissabores, podem surgir, mas, continue apostando em pessoas. O sucesso daquele projeto de Inclusão Digital, foi um marco para empresa e para os nossos colaboradores, mostrou que éramos capazes, e que nossas teorias além de funcionar, estavam a frente das teorias comumente usadas em casos similares.

A certificação daquele projeto, estava prevista para o próximo dia dez, tínhamos vinte dias para nos prepararmos. O processo de certificação, ocorre cerca de trinta dias após a última etapa do projeto, neste período, é uma forma de verificar, se os multiplicadores locais e estagiários de suporte, deram conta do recado, sem a nossa presença, e em caso positivo, se preenchido alguns outros requisitos, o projeto recebe uma certificação.

Essa certificação, é importante do ponto de vista jurídico, pois, respondemos em eventuais auditorias. Por exemplo, quando um prestador de serviço executa um projeto em um órgão público, o contratante, no caso, geral, o secretário da pasta e o prefeito, respondem também.

Com este certificado como adendo em cláusulas do contrato, se a oposição “orquestrar” um caso de calúnia e difamação fictício em redes sociais, usando os ips, dos computadores do projeto, nas vésperas de uma campanha, quem responde somos nós, é uma imensa responsabilidade, e um risco enorme.

Tudo pronto, seguimos viagem, eu e minha equipe, que incluía o nosso documentarista e produtor Bruno Lemela (hoje produtor no programa Pânico), dois técnicos, um supervisor, o assessor, e piloto Marquinhos.

No em torno daquele município, sairia em breve, um aeroporto regional (pelo menos assim era divulgado pelo governo), mas já existia a pista, uma pequena recepção, do tamanho de uma banca de jornal, e três hangares.

No relógio, marcavam duas horas da tarde, e quando o avião se preparava para descer, percebi uma movimentação de pessoas, cerca de 100, em volta do alambrado que cercava a área de pouso.

O que será que tinha acontecido?

Foi um pouso tranquilo, suave, não havia vento no momento, e o céu estava aberto, o melhor horário para voar é entre dez da manhã e quatro da tarde, a nebulosidade tende a ser menor, pelo menos voando nesses horários nunca tive problemas ou incidentes.

Assim que o avião parou, a multidão se aglomerou na mesma direção, fui o primeiro a descer, minha equipe, um tanto receosa, ainda olhava pela janela. Assim que cheguei no portão de saída, a multidão me cercou, sorriam, gritavam, batiam palmas.

Não entendia nada do que se passava, e mal conseguia ouvir o que diziam, de repente, na minha frente, surgiram, os quatro elementos, que citei no capítulo anterior, senti um frio na barriga, mas me mantive ali, firme, afinal, quem não deve não teme. Olhei para trás, e minha equipe, continuava dentro do avião, aguardando as “cenas dos próximos capítulos”. O líder do bando, o mesmo que dirigia o carro, naquele triste episódio, se dirigiu a mim, e gritou para todos– “deixa o doutor passar, deixa o doutor passar” – e continuava, enquanto as pessoas me abraçavam, batiam palma, cheguei a levar um beijo e uma mordida, o sujeito continuava a gritar – “ doutor, doutor, minha mulher faz um cozido de galo que cura tudo” .

Não conseguia proferir uma palavra, no meio daquele barulho, continuava sem entender nada, entrei em uma Kombi com umas dez ou doze pessoas, alguns outros carros e motos nos seguiam. No som, tocava um forró no último volume, inaudível. Chegamos em uma comunidade, casas de madeira, bem simples, rua de terra batida.

Em uma ou outra construção se enxergavam tijolos.

Na rua, encontravam-se um outro grupo de pessoas, crianças, adultos, senhores idosos. Comecei a visualizar alguns alunos do nosso projeto.

O som, inaudível, continuava na rua, era forró também, a turma do bando me puxava pelo braço, um deles me apresentou a esposa, uma senhora, grande, tinha quase o meu tamanho (tenho 1,91m e peso 100kg).

Ela me abraçou com força e perguntou se eu dançava forró. Sem tempo para responder, o outro indivíduo ao lado, me apresentava a esposa, aquela do cozido do galo, que sem perder tempo enfiou uma colher em minha boca.

Era uma sopa, parecia canja de galinha, mas uma delícia, ela disse que aquilo curava tudo.

Enquanto, naqueles segundos, estava assimilando tudo, as duas senhoras, me arrastaram para dançar um forró. O caldo cozinho ainda descia quente pela garganta, foi um momento diferente, mas especial em minha vida.

Ao longo do dia, cumprimentava e ouvia as pessoas. Minha equipe, chegou, e me ajudou a fazer fotos com a comunidade, e a entender tudo que se passara. Aquele mesmo bando, liderado pelo Joelbson, que me tirou a forças do hotel há uns quarenta e cinco dias atrás, para me ameaçar, intimidar, ou sabe-se lá mais quais eram suas ordens, estava agora, fazendo uma festa para mim. Não sabia o nome daquelas pessoas, nunca havia estado naquela comunidade, mas o fato, era que muitas daquelas crianças e adolescentes estavam aprendendo a estudar e a interagir diariamente com a escola, através do nosso projeto de Inclusão Digital. Parte daquelas mães, que antes não tinham emprego, agora o buscavam também com ajuda da internet. Uma mãe, em específico, chegou até a se prostituir em parada de caminhões, e estava agora obtendo renda trabalhando com e para o projeto. Algumas outras, trabalhavam na limpeza das salas, outras como estagiárias eram monitoras (recebiam verba do fundo parceiro, que destina uma ajuda de custo para geração de empregos no local).

Aquela festa, era uma forma de nos agradecer. O cozido de galo, era, por que Joelbson, se lembrava das dores que havia citado na coluna, e segundo tradição local, aquele cozido tinha “poderes de cura”. Para esse tipo de retorno, não há dinheiro que pague, aliás, naquela prefeitura, ficamos sem receber a última parcela, mas não tem problema. O objetivo sempre foi fazer o projeto e não lucrar ou se promover com ele. Diferentemente de um prestador de serviço comum, que traz uma equipe, faz o serviço e vai embora, o nosso sistema, consiste em trazer uma equipe enxuta, que posteriormente, será reduzida para um pequeno suporte in loco e um suporte online, mas para compor os integrantes faltantes, capacitamos posições com municípies da própria localidade, e o melhor de tudo, trazemos uma verba de fora, sem onerar a máquina pública.

Geramos renda, visibilidade para o município, desenvolvimento, otimizamos resultados, documentamos em vídeos e fotos (distribuídas gratuitamente depois),

certificamos, e tudo isso ao custo médio de dois dólares por aluno.

Você não leu errado, dois dólares por aluno, isso em média, pois varia com o número de participantes, localização, necessidades locais, etc.

Faça uma conta, como exemplo, o custo para uma reforma de uma ponte (pesquise no Google), uma ponte permite, que diariamente as mesmas pessoas, e mais algumas outras, cruzem de um ponto a outro, algumas destas pontes, são complementos a outras vias, ou seja, não são o único caminho, e mesmo assim, milhões são investidos.

O valor pago, muitas vezes, não fica no município, pois a mão de obra e os demais insumos vem de fora, e até de outros estados.

Compare, agora.

Um projeto de inclusão permite que dez mil alunos e outros mil professores, interajam melhor, se desenvolvendo junto e em contato com bilhões de pessoas conectadas pelo mundo, isso gera de imediato uma inclusão social, conecta pessoas de periferia, de raças e credos diferentes.

Indiretamente, os participantes, compartilham estas informações do aprendizado digital, com pelo menos outras três pessoas, e assim, como num passe de mágica, triplicamos os impactos. Um projeto pequeno, como o citado acima, consegue gerar pelo menos trinta postos de trabalho em um ano, se pensarmos no piso de salário mínimo de oitocentos reais (existem posições que recebem três salários), temos uma geração de renda local, com uma verba que vem de fora, de cerca de trezentos mil reais. É óbvio, que não estou dizendo que não se deve construir pontes, ou não comprar computadores, o que quero dizer, é que muitas vezes, temos soluções baratas, que trazem uma série de benefícios a população, e por questões exclusivamente políticas não são realizadas, ou não são realizadas de maneira eficiente. Digo isso com propriedade, pois em apenas quinze por cento das cidades visitadas, conseguimos avançar. Em algumas, não fomos sequer atendidos. Trabalhar com órgão público, tem de se ter paciência, preparo jurídico, e um bom caixa.



Em Cuiabá/MT, apresentando projetos de Inclusão Digital para o deputado Wilson Martins.



Em Santa Gertrudes/SP, Rogério Pascon.



Projeto Social na Vila Zilda, Guarujá/SP



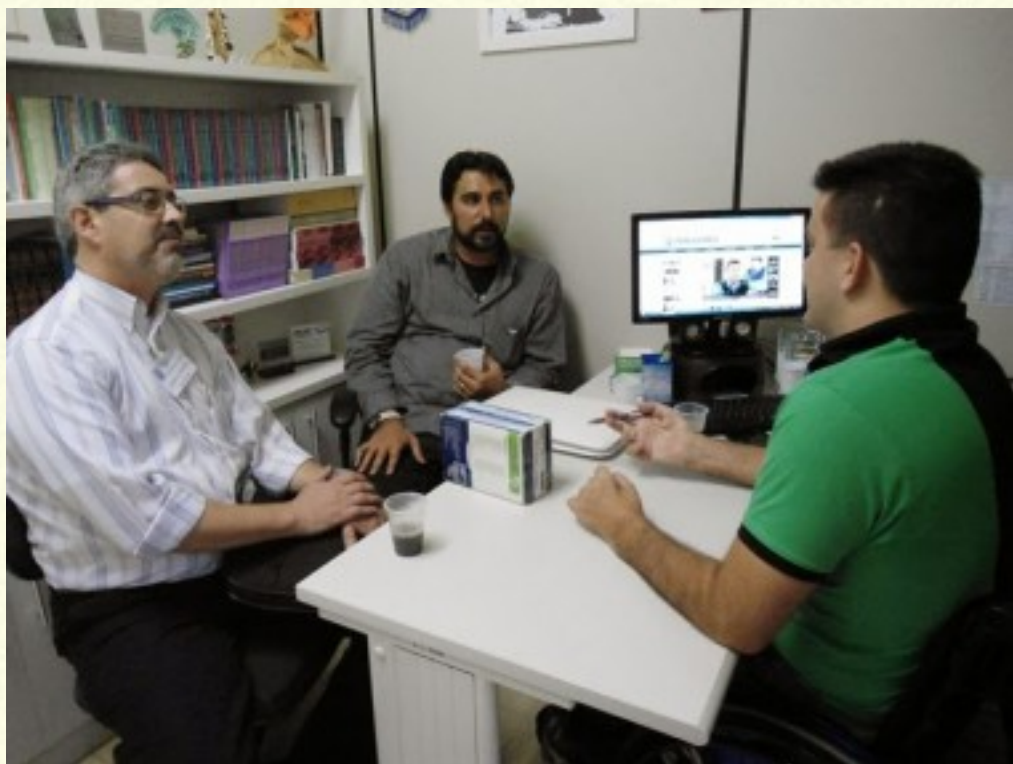
CT.Comando Guarda Civil de São José dos Pinhais/PR



Com o amigo, policial e vereador Sérgio Santana, apresentando projetos de Inclusão Digital, em Santos/SP



Em entrevista, sobre Inclusão Digital nas escolas, para Tv Band, em Maringá/PR



Em Americana/SP, apresentando, projetos de Inclusão Digital para segurança pública e deficientes físicos. Com o executivo da Frankia Virtual, José Luiz, e com o vereador André Bandeira.

“Sou uma pessoa em casa com a minha esposa, pois ali existem determinadas necessidades pessoais; sou uma pessoa com a minha família pois ali existem outras necessidades pessoais e de capacidade de compreensão; sou uma outra pessoa na empresa, pois ali tenho necessidades profissionais, e desafios que podem refletir na minha vida pessoal, é como se eu, fosse 3 pessoas .” Prof.Luís Gustavo Leite

Capítulo 18 - Aprimore-se para continuar crescendo

Mais um ano havia se passado. O ano anterior, havia sido especial para dizer o mínimo. Crescemos na área privada, mantínhamos um grau de satisfação elevado com os nossos clientes, e ingressamos com sucesso no setor público.

Em 2008, a nossa preocupação, se consistia, no aprimoramento técnico.

Cursos eram realizados a todo instante, a empresa pagava vários tipos de cursos para colaboradores internos, inclusive, até hoje, se observar no site, poderá verificar a diplomação de alguns.

Acesse www.frankiavirtual.com e click no link “Projeto Social Interno”.

Como a tecnologia muda a todo instante, se você não se atualizar, os problemas podem bater na sua porta rapidamente. Vez ou outra fazíamos um intercâmbio online, ou recebíamos na sede, em São Paulo, um profissional do exterior trazendo novidades. Investir na sua empresa é essencial para que ela exista, reinvestir na sua empresa, é fundamental para mantê-la no mercado.

Infelizmente, desde que a internet começou a crescer, digo, com a banda larga e depois com a tecnologia mobile, uma enxurrada de empresas que traziam a promessa de inovação, tecnologia de qualidade, e serviços ou produtos de sucesso, ingressaram no mercado, sem nenhuma estrutura, me refiro aqui, a estrutura de conhecimento, capital de giro, profissionais capacitados, muitas vendiam uma promessa através de um site bem elaborado. Bobagem. O Brasil continua carente de empresas e profissionais de ponta no setor. Você conta nos dedos quantos são, e estes estão distribuídos em segmentos específicos. Uma dica, se você perceber que há uma preocupação exagerada de um profissional em falar bem de sua própria empresa, desconfie. Uma boa empresa, possui uma história. Todo e qualquer negócio, possuem pontos positivos e negativos, ponha estes na balança e avalie o que sobra. Um outra dica, é, perceba se o profissional ou gestor daquela empresa, está mais preocupado com a sua estética pessoal do que com reinvestir na empresa. Uma vez, naquele ano de 2008, fui contratar um serviço de uma empresa, que pela internet, se dizia das melhores do país. **Eu que era do setor há anos, a desconhecia.**

Ao chegar na sede desta empresa, percebi algo estranho no ar, era uma casa enorme, residencial, bem antiga por fora, com pintura para fazer inclusive. Na garagem, alocada na frente do imóvel, existiam apenas carros esportivos de renome, mas todos com mais de 5 anos e blindados(são mais baratos).

Dentro do imóvel, haviam meia dúzia de pessoas, e a decoração estava inacabada.

O dono da empresa, me recebeu, sorridente, vestia um terno D&G de uns 10 paus, o estranho é que a unha dele estava suja.

Quando sentamos para conversar, ele logo me interrompeu, e me levou em um restaurante dos mais caros da cidade.

O dono da empresa passou a conduzir a conversa, falava sobre carros, viagens, dinheiro, mas eu queria saber era do serviço, dos resultados, da técnica alocada, pouco me interessava saber da velocidade final de um carro, menos ainda bater papo em restaurante caro.

Em resumo da história, aquela casa, era uma herança de 12 herdeiros, que se vendida, talvez sobrasse um apartamento pequeno para cada. Como aquele herdeiro não tinha onde morar, ele morava no pavimento superior do sobrado.

Os carros eram comprados e alugados de uma loja de um amigo, diga-se de passagem, carros mesmo com renome com mais de 5 anos, podem ser lindos, mas talvez possam valer menos do que carros populares novos, e carro caro não faz empresa andar, o que faz uma empresa andar é conhecimento e capital.

Se for carro blindado, não tem valor, mas tem enorme custo de manutenção.

Esqueci do terno, a namorada do sujeito trabalhava em uma grife de roupas e acessórios, o terno era da coleção anterior, estava fora de moda, custava menos da metade. Possuir um conhecimento diversificado é bom, conhecer pessoas e ter acesso a canais de pesquisa, também é importante para realizar bons negócios. Em muitos países desenvolvidos, a estratégia de pesquisa e até de espionagem, é praticada por muitos empresários e empresas.

Procure empresas que não ostentam, pois assim elas mantêm um custo baixo e possuem mais chances de sobreviver a crises.

Procure empresas que trabalhem com sistema de meritocracia entre os seus colaboradores, e que por sua vez trabalhem com vencimentos sobre vendas e resultados, este tipo de profissional, trabalha bem, tem raça e lutará pela empresa.

Muitos internautas, também, sem conhecimento e discernimento, fizeram investimentos frustrados.

E muitas destas empresas que surgiram do nada se dizendo a melhor do mercado, simplesmente desapareceram, tão rapidamente quanto surgiram.

Quero frisar mais uma vez, a importância de discernir.

Estude, adquira conhecimento, antes de realizar investimentos ou fazer aquisições. Depois de adquirir a capacidade de discernir, e ter algum conhecimento, realize uma boa e profunda pesquisa, **busque empresas com história, prefira empresas com histórias de altos e baixos** e superação, do que aquelas que vendem uma imagem de sucesso, sem nunca ter passado um aperto.

Os desafios fortalecem as empresas e as pessoas que ali trabalham. Forme uma opinião particular, não se deixe levar por opiniões superficiais, ou de suspeitos. As vezes um produto ou um negócio não se encaixam com um determinado indivíduo ou grupo de pessoas, mas são um sucesso tremendo com muitos outros. Fuja de promessas e milagres. É triste saber, que alguns tentem vender milagres, mas é mais triste ainda, saber que muitos mais querem comprar milagres. Pense nisso. O ano continuava, e de repente uma crise nos Estados Unidos, pegou o mundo de surpresa. A Bolsa, em São Paulo, atingiu 29 mil pontos. A tal “marolinha” gerou medo e demissões em massa nos meses seguintes. Em todo o lugar era possível observar o pavor no rosto das pessoas. Como, praticamente, eu não saia do escritório, a não ser para dar aulas, palestras e ir a academia de ginástica, essa “onda” negativa não me contaminava, e o que vou dizer aqui, fica a critério do leitor, aceitar ou não. Quando você fica próximo de pessoas negativas, frustradas, sem perspectivas, sem projetos ou que acham que o mundo gira apenas pela medida delas, parece que isso, essa energia te contamina, e as coisas não funcionam.

Napoleão Hill, foi um grande defensor do pensamento positivo. Defendia a importância da auto-sugestão, do poder do pensamento, do master mind, objetivo definido. Autor esse, que recomendo como leitura obrigatória, comece pelo livro 16 Leis do Triunfo.

A minha vida, tinha um objetivo definido, amava o meu trabalho, e procurava me cercar de pessoas com pensamentos convergentes e de preferência melhores do que eu.

Acredite, ou não, aquele ano de crise, foi comercialmente um dos meus melhores anos, e o melhor ano no quesito crescimento x volume de vendas da história da empresa.

Crescemos oitenta por cento.

Devido as demissões em massa, e com a divulgação por parte da mídia, sobre as vantagens de possuir um negócio próprio e o crescimento do mercado do e-commerce, muitos ex-funcionários e executivos de todos os tipos, estavam recebendo os seus direitos trabalhistas, e ao invés de procurar um novo emprego, decidiram investir em qualidade de vida e assim montar um negócio próprio.

O serviço CIDEI (Consultoria em Inclusão Digital para o Empreendedor Individual), aquele pacote que falei há algumas páginas atrás era o mais requisitado. Foi um privilégio, receber e orientar aquelas pessoas, e penso que mesmo aquela minoria que tinha alguma dificuldade particular e de foro íntimo, a escolha em empreender com auxílio da internet, ampliava horizontes, e não gerava custos fixos consideráveis, ou seja, ou se lucrava muito, ou se lucrava pouco, dependia do seu esforço, mas não havia como perder uma casa ou ir a falência por dívidas do sistema, ao contrário tive clientes que compraram a primeira casa com este conceito, e mesmo se houvesse desistência, todo o aprendizado obtido no coaching individual e no suporte diário, era absorvido. **Se pensarmos pela linha, somente do aprendizado,** esquecendo a confecção do site, abertura de empresa, e toda a parafernália do pacote, somente os dois anos de suporte e consultoria, treinamento prático in loco para trabalhar em um setor em expansão, além de orientação básica em marketing, e gestão de negócios, se você comparar com um curso da mesma capacidade, verá que o investimento era cinquenta por cento menor.

Ou seja, mesmo para aquele que desistisse, ou não tivesse condições de manter o negócio, como deveria, não haveria um prejuízo similar a um negócio físico. Ao final daquele ano, dia dezenove de dezembro, fechamos a prévia do balanço (nosso ano fiscal iniciava em março), e havia sido um sucesso. Por dois dias, realizamos reuniões em formato “Brainstorming”, para identificar estratégias e projetos para o ano seguinte. Embora a dispensa dos nossos colaboradores no período de festas, ocorresse entre 22/12 e 07/01, seis colaboradores se mantinham em plantão, não por necessidade já que nesta época, infelizmente, tudo para, mas por que também amam o seu trabalho.

Viviane (as duas), Alexandre, Gutto, Juliana, e Paulinho, se propunham a atender clientes e realizar suporte neste período.

Naquele ano, dia vinte e dois fui atender um cliente industrial no Estado do Maranhão, por pouco não consigo voltar dia vinte e três de dezembro.

Tudo parado nos aeroportos.

Ao chegar em casa, o porteiro me entregou um comunicado da empresa que entrega cartas, havia encomenda para ser retirada. Me dirigi a agência, e entreguei o comunicado numerado ao atendente, que me pediu para dar a volta e ir aos fundos do estabelecimento.

Ao chegar, um funcionário me recebeu, e perguntou o que eu fazia, e naturalmente respondi, e ele me apontou uma estante com pilhas de cartas e embrulhos. Do que se trata, perguntei. Não sei ele respondeu, estão chegando há uma semana, cartas e pacotes, não sabíamos se era engano, e por isso pedimos a presença do senhor, respondeu o funcionário.

Enquanto isso, me pegava lendo o destinatário e remetente nos embrulhos. Todos realmente, estavam destinado a minha pessoa. Entretanto, desconhecia o remetente.

Depois de conferir mais algumas, comecei a observar nomes de conhecidos, eram nomes de clientes, outros eram nomes de alunos, outros ainda, de colaboradores terceirizados em escritórios da empresa em outros Estados.

Com a ajuda do funcionário que me recepcionava, carreguei tudo para o carro. Comecei a abrir alguns ali mesmo.

O primeiro embrulho trazia uma camiseta artesanal, e um cartão com uma mensagem e um agradecimento, era de um aluno.

Em outro, havia uma carta, escrita de próprio punho, por um pai de um cliente do CIDEL, ele nos agradecia, não pelo serviço prestado especificamente, mas por que o seu filho, devido a interação e motivação pelo negócio, havia largado o vício das drogas.

A cada carta que se abria, era um nova declaração, tudo isso era um presente para mim, o melhor que recebi em toda a minha vida profissional.

Foram duzentos e quatorze presentes, dos quais fiz questão de ligar e enviar um email de agradecimento, para cada um. O que não se encaixava, era, como aquelas pessoas, tiveram acesso ao meu endereço particular.

Isso logo soube, através da Suzanna, que disse que vinha recebendo emails e ligações para envio destes presentes e ela achou por bem fornecer. Que ano mágico foi aquele.



Em Brasília, apresentando os benefícios da Inclusão Digital, para deputados federais.



Infoeste em Presidente Prudente/SP



Em Araguari/MG, projetos educacionais para escolas técnicas.

“Todos os infortúnios que vivi me tornaram um homem mais forte, me ensinaram lições importantes. Aprendi a tolerar os medíocres; afinal, Deus deve amá-los, porque fez vários deles. Aprendi que os princípios mais importantes podem e devem ser inflexíveis. Aprendi que, quando se descobre que uma opinião está errada, é preciso descartá-la. Aprendi que a melhor parte da vida de uma pessoa está nas suas amizades. Aprendi que nunca se deve mudar de cavalo no meio do rio. Se você está vivendo um momento temporário de fracasso, posso afirmar, com certeza da minha maturidade, ou dolorida experiência, que você jamais falhará se estiver determinado a não fazê-lo. Por mais que você encontre dificuldade no caminho, não desista. Pois saiba que o campo da derrota não está povoada de fracassos, mas de homens que tombaram antes de vencer.”

Abraham Lincoln 16º Presidente norte-americano

Capítulo 19- Empreendendo com qualidade de vida, é possível

Tudo na vida é sempre muito difícil, se lhe oferecerem algo fácil, desconfie.

Escolher seguir uma carreira profissional bem sucedida, ou ainda montar um negócio próprio, são escolhas que exigirão sacrifícios pessoais.

Na minha opinião, quem trabalha para os outros não enriquece, afinal se você está recebendo dez mil do seu patrão, é provável que esteja você, gerando muito mais para ele, dessa forma, sempre preferi investir em mim e ter um negócio próprio, este por pior que seja, permite que você faça os seus horários e as suas escolhas, mas de qualquer forma, exigirá também que você faça escolhas e privações, por isso entendo que realizar férias, e ter uma prática com momentos de lazer fora do ambiente de trabalho, é essencial para recarregar as energias e as vezes melhorar a sua produtividade.

Nasci em uma casa com intelectuais, doutores pela Universidade de São Paulo, ali pregava-se que o lazer era o ler e estudar. Não que isso seja errado, mas entendo que cada um tem uma opção por aquilo que é lazer e lhe traz ou não prazeres e sensações de relaxamento e tranquilidade. Na época em que vivemos somente estudo e uma boa faculdade, não são sinônimos de sucesso, muito mudou no mundo profissional e também no pessoal, afinal a maioria das mulheres também não se casa virgem. Sempre, entendi que lazer, está no movimento, explico, o movimento corporal, como caminhar, nadar, se exercitar, ajuda em todo o funcionamento do corpo, inclusive no funcionamento do cérebro e da sua mente, isto, é inclusive, cientificamente comprovado. O meu lazer é realizar atividades outdoor. Em minha infância, tive acesso fácil a praias, e a oportunidade de aprender a pescar na companhia de minha avó. Na adolescência, juntei a pesca, com o iatismo, atividade que aprendi em Guarujá em veleiros do tipo, Holder, Laser, Hobbie Cat, Brasília 23, e Fast 36. Paralelamente, jogava tênis, esporte pelo qual me apaixonei, mas nunca joguei bem o suficiente.

Fiz natação da infância a pré adolescência, junto com Karatê Shotokan. Depois segui para musculação e corrida, esportes que me fizeram mudar e aprender muita coisa, como conhecer mais o meu corpo e a entender mais o ser do que o ter. Me apaixonei pela musculação, tanto que é o esporte que pratico por mais tempo, ininterruptamente desde o ano de 1997.

Independentemente de suas escolhas, tenha sempre um momento de lazer para você.

Comecei o ano de 2009, me mudando da capital São Paulo, para o Litoral.

Aproveitei, para aplicar em minha vida aquilo que pregava há anos, ou seja, usar internet como canal de geração de valor e qualidade de vida, até então eu apenas vendia este conceito, mas não o consumia.

A empresa estava andando “sozinha”, graças a escolhas adequadas, e a bons profissionais.

Entretanto, convenhamos, estar acostumado com a loucura que é viver em um grande centro urbano, em uma das maiores cidades do mundo, com buzinas, trânsito de carros, de pessoas, de aviões....e de repente mudar para uma ilha com uma população total, menor que a de um bairro da capital, não deve ser fácil.

Pois acredite, é mais fácil do que parece.

Pude perceber, que estava muito mais preso aquele sistema caótico de maneira emocional, do que por uma necessidade presencial.

E com essa decisão, me mudei para um condomínio residencial, dentro de um parque ambiental, tombado pelas autoridades, há 110km da capital São Paulo. Ali não se pode mais construir.

O residencial, totalmente integrado a fauna e a flora, está inserido em uma área de aproximadamente mil e duzentos hectares, e com apenas uma via terrestre que beira um conhecido braço de mar com rios, dispõe de quatro praias, uma para cada gosto, além de uma mata exuberante e animais de todo tipo.

Na época da mudança, existiam duas opções, rumar para os Estados Unidos o que ampliaria a expansão da empresa para outros países, ou acreditar no Brasil, e tentar fazer isso dali mesmo.

De qualquer forma, uma mudança, exige mudanças, e aprendi que a gente, tem que jogar com o que tem nas mãos, nem sempre é o que queremos ou o que precisamos, mas temos que seguir em frente.

Em dois meses, consegui ajeitar muita coisa, deleguei, e compartilhei para continuar crescendo. Passava quatro dias viajando e três dias ali, ou dez viajando e cinco ali.

Algumas reuniões semanais, exigiam que subisse a serra, mas ao invés disso, comecei a sugerir, almoços com os nossos executivos em casa.

Percebi que modificações no imóvel, eram necessárias, e em exatos onze meses, aumentei o imóvel, de duzentos, para pouco mais de novecentos metros quadrados, fiz um home-office isolado, no subsolo, ao lado da academia (como era longe do centro da cidade, queimava minhas calorias ali mesmo).

De dois, pulamos para quatro pavimentos, e assim poderia, acomodar a todos de maneira confortável. Observei que as reuniões rendiam muito mais, o ambiente informal, deixa as pessoas mais a vontade. A única exigência era, não venha de terno, venha de bermuda e camiseta.

No começo, isso parece que chocava um pouco e alguns vinham de terno, pensando que era brincadeira.

Antes, no escritório, manter o time aceso em uma reunião, por mais de duas horas, era algo difícil, mas agora, as reuniões rendiam quatro, cinco horas, e ninguém “desligava”.

Cheguei a fazer reuniões que começaram no almoço e terminaram na sacada ouvindo o barulho do mar, por volta da meia-noite, foram doze horas de reunião.

Não venha me dizer que o escritório é o melhor lugar para se produzir, pois para mim, não é. As pessoas, quando estão a vontade, confortáveis, em um ambiente natural e agradável, produzem mais, faça o teste.

Neste ano, consegui colocar em prática dois programas que foram muito produtivos, e assim são até hoje.

O primeiro, foi o café da manhã com a direção, este programa, era uma espécie de bônus extra-contratual, aonde o cliente, passava algumas horas na empresa, conversando, tirando dúvidas, participava de um café da manhã com a diretoria, supervisores, e possuía transfer gratuito para locomoção, aérea e terrestre e hospedagem.

No site, você poderá observar fotos e depoimentos, para isso click no link café da manhã, disposto no site www.frankiavirtual.com .

O negócio online, é “frio”, tudo é feito a distância, por telefone, email, skype, etc, sem a presença física das partes(contratante/contratado).

Embora isso seja um padrão para os empreendedores digitais, dinâmicos e inteligentes, que entendem que as coisas online são assim mesmo, reduzindo custos e tempo, porém, defendendo que o contato físico, o bate-papo olho no olho, pode ampliar os horizontes entre as partes.

Fizemos alguns testes, inicialmente no escritório, e não havia muito interesse neste programa, os clientes alegavam que, não faria sentido perder tempo em visitas e reuniões do tipo, e era comum ouvir, “se quisesse reuniões presenciais, montava uma loja física”.

Com a minha mudança para o litoral, iniciamos um teste, com o programa, que agora seria, “café da manhã com o fundador”, passei a receber os clientes em casa.

O departamento jurídico da empresa, não ficou a vontade, disse que este tipo de relacionamento “pessoal” poderia atrapalhar, e os clientes poderiam confundir a gentileza com uma obrigatoriedade e não darem o valor e atenção necessários.

Isso sem contar o risco, afinal, em um mundo cheio de malucos e oportunistas a solta, levar para dentro do ambiente familiar um estranho que você nunca viu pode ser perigoso.

Sempre afirmei e continuo afirmando, que para se colocar o nome ou a imagem a frente de um negócio, tem de se ter muito preparo, isto é, jurídico, psicológico, e espiritual. Por este negócio, que se tornou uma causa em minha vida, coloquei, meu nome, meu rosto e abri as portas de minha casa para gente que nunca vi, de diversas regiões do país e do mundo, e com a graça de Deus, tem dado certo. Mais de quatrocentos clientes e colaboradores de todo o Brasil participaram, inclusive no site da empresa, até hoje, podemos observar, fotos e depoimentos a respeito deste e de outros programas. Clientes, que pagaram por um serviço, e por livre e espontânea vontade, fizeram declarações e colocaram a sua imagem também, gente especial.

Você pode visualizar estas declarações, no site da empresa, pelo link **depoimentos**, ou ainda, em canais como Google, Youtube, entre outros.

Este programa, foi interessante, pois pude conhecer e aprender com um monte de gente diferente, oitenta por cento dos participantes eram do sistema CIDEI. Antes eu viajava quinze, vinte dias por mês, de avião e de carro, rodando pelo Brasil, e agora, o Brasil e o exterior, vinham até a minha casa.

Sensacional.

Um detalhe do programa, é que o cliente com a troca de informações, conseguia se direcionar melhor dentro do conceito/consultoria adquirido, com isso alguns descobriram que possuíam mais facilidades como executivos do que como vendedores, e dessa forma, puderam exercer funções home Office e presenciais para própria empresa, outros iniciaram um carreira dentro da empresa, outros por sua vez, expandiram ainda mais o campo de vendas e mais tarde se tornaram representantes da marca e dos serviços, outros ainda, se tornaram representantes máster.

O valor que a empresa investia não era pouco, em média três mil reais por participante (passagem ida-volta vôo regular, hospedagem, carro com motorista), mas compensava, tanto que nossos índices de satisfação e desenvolvimento, que já eram altos, coisa de **noventa e cinco por cento, subiram para noventa e sete**, se pensarmos em um universo de setecentos e cinquenta clientes (atualmente são cerca de 2000 clientes totais), estes 2% a mais, representavam colocar nos eixos quinze clientes, e para mim, mesmo que funcionasse para apenas um, teria valido a pena.

O que aprendi em meio as reuniões do café da manhã, foi que os clientes que possuíam alguma dificuldade ou dúvida, **eram marinheiros de primeira viagem**, alguns haviam comprado o serviço, para o filho, ou para esposa, ou para trabalhar após horário comercial, depois da atividade principal.

Eram pessoas boas, mas sem qualquer planejamento e noção básica do mundo dos negócios. No programa café da manhã, havia uma nova oportunidade de orientação, era uma chance que não se poderia desperdiçar.

Valeu muito a pena.

Todo programa dentro de uma empresa, é um novo custo e um novo risco, quem está de fora não vê, mas situações das mais inusitadas acontecem.

Para citar apenas algumas, tivemos um cliente que gastou dois mil reais em serviço de quarto, e pagamos sem reclamar, já outros, não queriam o motorista (que chegou a ser ofendido), dirigindo sozinhos em um lugar estranho, muitas e colisões ocorreram aos montes.

A empresa novamente pagou.

Outra vez, o cliente de posse do carro na quinta-feira, não fez a devolução na sexta, e seguiu no final de semana para a rua 25 de Março, encheu o carro de muamba, acabou detido junto com o carro.

A empresa teve de se explicar, e pagar a liberação do automóvel. Ainda assim, valeu todo o custo e risco envolvido, pois conseguimos, ajudar pessoas. Um outro programa que desenvolvi, foi o **“leitura para todos”**.

Este programa, funcionava da seguinte forma, a Frankia Virtual, adquiria livros, e os enviava pelo correio, para que os clientes e colaboradores, realizassem a leitura e devolvessem, e com isso acumulavam bônus. Para formar a empresa, estimo, ter lido cerca de duzentos títulos, dos mais diversos, e acreditando que com a leitura destes, os nossos parceiros (clientes e colaboradores), poderiam se desenvolver ainda mais, pagávamos o bônus, o livro e o envio.

É claro que o bônus era um extra apenas, o objetivo central era estimular a leitura, para que esta complementasse o trabalho desenvolvido. No site, o programa permanece até hoje, com cerca de quinhentos participantes, foi um sucesso. Sim, o custo valeu a pena e muito. Depois, outros programas, vieram fazer parte, como **“viaje com a frankia”** (o cliente e ou colaborador, viajava com tudo pago e acompanhava de perto o trabalho de venda e o trabalho voluntário, inaugurações de unidades, e nas feiras do Sebrae, vide fotos e videos no site).

Este programa, que defendo até hoje, gerou alguns casos inusitados, como cliente que vendia a passagem aérea doada ao invés de comparecer a feira, outros que viajavam com amigos, e os alojavam no mesmo quarto pago pela empresa, chegamos a enviar dezessete participantes por feira, ao custo de mais de sessenta mil reais, em passagens, hotel, alimentação. **O programa “conhecimento nunca é demais”**, foi outro, que também gerou grandes frutos, o cliente ou colaborador, fazia um curso, *e até um MBA, pago pela Frankia Virtual, no site há diversas fotos de diplomados. Ações sociais remuneradas, Plante uma árvore com a Frankia, Futebol com a Frankia, completam, os programas sociais desenvolvidos pela Frankia Virtual.* Tomamos o cuidado de registrar em fotos e vídeos, e você que lê este livro, pode visualizar inúmeras imagens, declarações de participantes, no site da empresa, ou em canais de busca pela internet como o **Google, e pelo Youtube, Vmeo, DailyMotion, digite por exemplo Claudio Marcellini.**

Até o momento contabilizo, mais de 5000(cinco mil) resultados para pesquisa com o meu nome, em algumas centenas destas, você poderá visualizar ações relacionadas aos programas citados. **Pesquise.**

A empresa, estava a todo vapor, e o seu lado social, caminhava na mesma velocidade. O ano de 2009, estava apenas começando, e prometia muito.

Fechamos o primeiro semestre em alta.

A empresa, estampava, revistas e jornais de grande circulação. Em uma bela manhã, nosso assessor de imprensa, me ligou.

Ele dizia, que estávamos no Jornal empresarial número 1 do país. Caramba, pensei. Logo corri para uma banca de jornal. Era fato, estávamos no jornal empresarial mais importante do país. Algumas pessoas me ligaram para parabenizar, algumas as quais não via há anos.

Comentei com o meu assessor, que deveria contatar o jornalista editor da matéria, mas ele disse que isso não deveria ser feito, pois eu poderia ser mal interpretado.

Não dei ouvidos, pesquisei pelo nome, o endereço do jornalista, e fui até ele, levando comigo, uma lembrança que era um caranguejo empalhado, eu mesmo empalhei. Fiz um curso de taxidermia na infância, e empalhei alguns seres. Um lembrança simples, mas era algo feito com as minhas mãos, estava envernizado, bonito. Cheguei ao endereço, um escritório particular, um secretaria me recebeu, e informou que o procurado não estava, mas se eu quisesse, poderia ficar ali, aguardando. Era um sala simples, aliás como todo ambiente, com pilhas de jornais e revistas, pela janela, vi o um homem chegando, mas como não o conhecia, não saberia dizer se era o próprio. Logo ele entrou pela sala, me fitou com os olhos, sério, fez um balanço com a cabeça. Me dirigi a ele com o caranguejo embrulhado. Enquanto ele seguia pelo corredor que dava acesso a sala dele, eu ia atrás, me apresentando e agradecendo. Ao chegar na sala, sem dizer um única palavra, ele apontou em direção a um sofá, aonde me sentei. Comecei novamente a agradecer, e estendi a mão com o caranguejo, e ele me cortou, e por cinco minutos discorreu um sermão sobre os princípios do jornalismo.

Ele havia entendido tudo errado, mas assim que parou de falar, me levantei e disse:

_Estou aqui para agradecer, a sua escrita impecável, que retratou informações da empresa, que nem mesmo eu me lembrava, ser citado em um jornal como o seu, para mim, é um enorme privilégio. Jamais viria aqui senão para isso, primeiro por que conheço a conduta de sua classe, e segundo, porquê não teria condições materiais de pagar algo que me proporcionou uma das maiores emoções em minha vida.

Ele me respondeu com mais um sermão de dez minutos, com a seguinte conclusão

– “Sua empresa para aparecer ali, foi analisada por meses, eu mesmo, mandei emails, analisei dados, e informações, acerca da empresa, acerca dos serviços e do mercado o qual estão vocês inseridos, se você está ali, naquela página, não precisa me agradecer, é mérito seu, passar bem”, em seguida bateu a porta.

Voltei resmungando com o caranguejo embaixo do braço. Pensava, puxa vida, o cara não entendeu nada do que falei, e agora, acho que nunca mais aparecerei naquele tão respeitado jornal. Seis meses depois, após uma negativa em uma proposta de venda de parte da empresa, tivemos uma nova citação naquele jornal, era quase um página inteira, pela mesma coluna daquele respeitado jornalista.



Mais de 200, reportagens em jornais e revistas do Brasil e exterior. Valor Econômico, Pequenas Empresas Grandes Negócios, DCI Diário do Comércio e Indústria, A Tribuna, etc.

"Só pode permanecer na frente aquele que está em constante movimento, fazendo de sua vida uma aprendizagem constante, sem se preocupar com os obstáculos superados, mas focado nos obstáculos que ainda estão por vir." Luis Alves

Capítulo 20 - Esteja preparado quando receber um proposta

No segundo semestre de 2009, passei a viver uma nova situação que exigia uma decisão a curto prazo. A empresa estava ficando maior do que as minhas mãos, e a causa, que era a Inclusão Digital, já era muito maior.

Os programas sociais, exigiam atenção e tempo de dedicação. A empresa, precisava se globalizar. Era necessária uma terceirização no setor de vendas e apresentação de serviços.

A opção inicial era ter um sócio, o problema é que sócios investidores, em sua maioria, desejam resultados a curto prazo, e as coisas neste setor para funcionarem bem, e serem estruturadas precisam de tempo. A outra opção seria, a criação dos representantes máster, que são pessoas que através de um CNPJ constituído, e assim passam a oferecer os serviços que uma empresa ou marca oferece. Optei pela representação máster, alguns clientes, se interessaram e solicitaram este “up-grade” contratual, receberam treinamento e alguns investimentos, para poderem comercializar os serviços.

Essa estratégia de representação máster, ajudou, mas reconheço ser uma estratégia de risco alto. Podemos observar casos nas mais diferentes e bem sucedidas empresas franqueadoras no mundo, onde o franqueado prejudica a marca, e isso pode ocorrer quando os pensamentos das partes não são pelo coletivo, mas sim individuais.

Enquanto a matriz, possui uma série de encargos, e depende do êxito do parceiro representante para também sobreviver, se este não seguir a risca os procedimentos ou não se dedicar como o gestor da matriz, o ponto dele vai pro brejo e pode arranhar a marca principal.

Lembro, uma vez que assisti uma entrevista com o principal executivo, de uma das maiores franqueadoras do mundo na época, tida como referência em crescimento e conceito.

Um repórter, o questionou, sobre os índices de desistência, que eram de quarenta por cento, e citou a existência de centenas de ações de rescisão contratual. Sem pestanejar, o executivo respondeu o seguinte, **“cinquenta por cento das riquezas do mundo, se concentram nas mãos de um por cento da população, e especialistas dizem, que se dentre dez novos empreendimentos, três sobreviverem, é um grande avanço, pois bem, o meu negócio, promove o crescimento, segundo você, em seis, de cada dez, o que é o dobro do índice considerado bom, e se tem centenas reclamando para sair, te apresento milhares que nos enviam email, e nos telefonam, por uma chance de adquirir nosso negócio”**.

Quando você tem um sistema de franquia, e com isso, assegura, cobranças, que facilitam a manutenção do negócio matricial, e gostando ou não tem de pagar estas taxas. O parceiro, pagando, ajuda financeiramente a matriz, mesmo com baixos resultados de venda direta.

Mas e se não houver estas cobranças?

Pois é, o meu sistema, não era franquia, não tinha taxas mensais, royalties ou taxas extras.

A representação máster, deu certo, e devo muito a estes representantes que se dedicam até os dias de hoje, pois eles ajudaram a empresa a ingressar com musculatura nesta nova fase que surgia.

Com o passar dos anos, posso contar nos dedos, os representantes que tiveram dificuldades, estas por sua vez, em maioria, de cunho pessoal.

Ser um representante máster exige:

- Responsabilidade
- Disciplina
- Maturidade
- Regularidade
- Capital de giro
- Disponibilidade em tempo integral
- Possuir perfil dinâmico e empreendedor

-Estar pronto para ganhar e para perder sem perder o entusiasmo

Ainda no segundo semestre, recebemos um contato, de um representante de um fundo internacional. O tal fundo, estaria investido em empresas de diversos segmentos no Brasil. O momento de fato, era oportuno, pois a economia prevista para o ano seguinte, se mostrava em processo de crescimento. Agendada a reunião, no Rio de Janeiro, fomos eu e o meu advogado, voamos, sentido aeroporto Santos Dumont.

O escritório de advocacia que representava o fundo, enviou um carro para nos buscar no aeroporto.

Ao chegar, uma mesa, com nove homens de terno e gravata, na faixa dos sessenta anos, nos aguardava. Após todos os cumprimentos, seguimos ouvindo a explicação de um dos advogados representantes.

Quando já se passara uma hora de reunião, outro advogado, me fez uma proposta – “você nos passa o seu registro de marca e conceito, o negócio será fracionado em, **marca, serviço e produtos**, você receberá X agora, e terá um salário mensal com direito a um bônus sobre produção anual, cumprirá horários diários pelos próximos dois anos, e após este período, será desligado da empresa, não podendo exercer atividade relacionada ao setor digital pelos próximos 8 anos”.

Respirei fundo, e olhei atentamente para cada um dos senhores que estavam sentados.

Fui direto na resposta – Não!

A mesa, se tomou de risadas, coixos e sorrisos. Isso me mostrou que estávamos no caminho certo, pois todas as vezes em que pessoas que não me conheciam riram de algo que eu propus, não muito tempo depois eu colhia os resultados positivos.

O Livro gratuito continua no volume 4, devido ao número de páginas ter sido excedido nesta plataforma.