

**Copyright© 2019 by Literare Books International**

**Todos os direitos desta edição são reservados à Literare Books International.**

**Presidente:**

Mauricio Sita

**Capa:**

Marcelo Rodino Cerqueira

**Diagramação e projeto gráfico:**

Lucas Chagas

**Revisão:**

Camila Oliveira

**Revisão artística:**

Edilson Menezes

**Diretora de projetos:**

Gleide Santos

**Diretora de operações:**

Alessandra Ksenhuck

**Diretora executiva:**

Julyana Rosa

**Relacionamento com o cliente:**

Claudia Pires

Literare Books International

Rua Antônio Augusto Covello, 472 – Vila Mariana – São Paulo, SP

CEP 01550-060

Fone/fax: (0\*\*11) 2659-0968

site: [www.literarebooks.com.br](http://www.literarebooks.com.br)

e-mail: [literare@literarebooks.com.br](mailto:literare@literarebooks.com.br)

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)  
(eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)**

G588m Godoy, Fernando.  
Metodologia startup village [recurso eletrônico] / Fernando  
Godoy. – São Paulo (SP): Literare Books International, 2019.

Formato: PDF  
Requisitos de sistema: Adobe Digital Editions  
Modo de acesso: World Wide Web  
ISBN 978-85-9455-202-0

1. Empreendedorismo. 2. Incubadoras de empresas.  
3. Inovações tecnológicas. I. Título.

CDD 658.421

Elaborado por **Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422**

# DEDICATÓRIA

A você, minha esposa, Samira Garbozza, que me acompanhou e apoiou nos momentos mais difíceis e me ajudou a dar a volta por cima. Sem você, seria praticamente impossível. Amiga, companheira e esposa, tenho o privilégio de contar com a sua presença. Você foi e é fundamental para que eu continue seguindo nesta vida empreendedora. Você é a soma de todos os pilares da minha vida. Mulher de fibra, amorosa e batalhadora. A você, minha admiração e o meu muito obrigado mais especial de todos. Te amo!

# AGRADECIMENTOS

Ao amigo e sócio, Marcelo Rodino, umas das pessoas mais criativas que eu conheço (e olha que eu já rodei bastante nesta área). Obrigado pela amizade, pelo conhecimento, pelas ideias inovadoras, pelas risadas e, principalmente, pelo seu talento que serve de inspiração. A capa da metodologia *Startup Village* é uma arte digna de sua maestria e não é à toa que considero você o verdadeiro Mestre dos Magos!

Ao amigo, Newton Roriz, pela sua amizade, paciência e sabedoria. Uma fonte inesgotável de conhecimento e espiritualidade. Um dos meus principais mestres!

Ao amigo e sócio, Carlos Henrique F. Pamplona, pelo apoio durante esta jornada nada fácil e desafiadora que é empreender. A sua amizade e confiança tornam esta parceria cada vez mais sólida. “São 7h45min. e, por enquanto, tudo está tranquilo.” – ele costuma dizer.

Aos meus pais. Reinaldo Godoy, por me ensinar que a integridade e a honestidade são as bases de um homem; saudades, pai! E Cida Godoy, solidária, com um coração enorme para ajudar os semelhantes. Através do seu exemplo, tento me tornar uma pessoa melhor, todos os dias. Minha eterna gratidão a vocês dois!

Aos meus filhos, Giovana e João Pedro, que me dão alegria e são a minha fonte de energia para continuar sendo uma pessoa melhor a cada dia. Vocês são o maior presente que um pai pode receber. Continuem firmes no propósito de melhorar o mundo. Por causa de vocês, eu me levanto todos os dias com uma vontade imensa de continuar empreendendo e contribuindo com a nossa sociedade.

Aos meus irmãos, Reinaldo e Alexandre, que são muito mais do que irmãos. Amigos que me acompanham nesta longa

jornada, me incentivam e fazem parte da minha formação. Ainda sinto saudades do nosso time, o bom e velho Torino, a melhor expressão de união entre os irmãos Godoy.

Aos amigos, que foram importantes em diversas fases da minha vida e talvez eu nunca tenha agradecido corretamente. Do Colégio Dom Bosco e CLQ, em Piracicaba; da Unesp de Jaboticabal; do Clube de Campo de Piracicaba; todos os colaboradores da Flex Interativa (que ajudaram muito nesta obra); da Zênega Tecnologia e da Cervejaria Leuven. Alguns pela amizade, outros pelas oportunidades oferecidas, mas principalmente por terem acreditado em mim.

O meu muito obrigado a Eduardo Padovani Zanlorenzi, José Carlos Freire da Rocha Jr., Marcelo de Figueiredo Cunali, Marcos Roberto Lopes da Silva, Henrique Sundfeld Barbin, Renato Cesar Seraphim, Paulo Polacow Sabbagh, Rogério Silvano, Luis Filipe Schutz, Eduardo Barreto de Meneses, Rute Melotto Garbozza, Mario Garbozza, Thomaz A. Kearney, Carlos Gabriel de Figueiredo, Afshin Ghotbi, William Newell, João Appolinário, Henry Visconde, Gustavo Chiarinelli Barreira e Carlos Aldan de Araújo. Vocês não têm ideia do quanto me ajudaram e representam para mim o verdadeiro sentido da palavra amizade!

E, finalmente, a todos os professores e mestres que tive e terei em minha vida. Educação é a única forma de mudar este mundo. A vocês, a minha eterna gratidão!

Conheci o Fernando Godoy no Programa *Shark Tank Brasil*, quando ele apresentou uma tecnologia inovadora que, de imediato, chamou a minha atenção.

Desta vez, como autor, ele apresenta bem mais do que uma simples “receita de bolo”. Ele conseguiu resumir em sete pontos a complicada teia que sustenta o empreendedorismo de alta *performance*. E aborda cada um desses pilares de um jeito inovador.

Inovar deixou de ser uma palavra associada ao futurismo ou à ficção. Hoje, inovar é sinônimo de sobrevivência pessoal e empresarial. Já não é mais possível escolher entre inovar ou não inovar. Pessoas e empresas que continuarem fazendo as coisas do jeito que sempre fizeram, estão, provavelmente, fadadas ao insucesso.

Quando fundei a POLISHOP, estava convencido da importância de fazer diferente, de realmente oferecer uma nova experiência na forma de apresentar opções para o consumidor interagir conosco.

Explicar um produto, demonstrá-lo, apresentar os benefícios para o consumidor e permitir que o próprio o experimente são técnicas “avançadas” que o varejo está começando a descobrir agora. Nós fazemos isso desde 1999.

A POLISHOP é um exemplo vivo da metodologia que o autor propõe nesta obra. Fomos adquirindo o domínio de cada um destes sete pilares, ao longo do tempo.

Recomendo ao leitor aproveitar esta oportunidade em que o Fernando Godoy, um empreendedor experiente, oferece uma solução pronta e organizada passo a passo. Uma solução que vai facilitar a sua vida como empreendedor.

João Appolinário  
Presidente e Fundador da POLISHOP

# APRESENTAÇÃO

Empreender é o que realmente faz o mundo girar numa cíclica cadeia de eventos, que garante o avanço da incansável inovação rumo aos novos tempos. É uma ideia que depende de disciplina e coragem, que leva a uma iniciativa, que estrutura um negócio, que gera empregos, que colabora com o futuro de uma região, que beneficia uma comunidade, que produz riquezas para o empreendedor, que reinveste em outra ideia. Em cada empreendedor existe a realização de um sonho, se ele quiser. Ou de muitos, desde que aceite essa perspectiva de ciclo.

Vamos refletir por meio de uma metáfora: os acontecimentos em nossas vidas são como sucessivas tentativas de subir ao topo de uma montanha. À frente, inúmeros cumes, com as mais variadas alturas. Cada montanha é diferente, não só em altura, mas pelas trilhas de acesso. No início, procuramos alturas menores para ganhar experiência. E, quando atingimos o primeiro topo, nos sentimos realizados.

Alguns param por aí e se contentam com a altura alcançada. Traduzindo o evento para a vida real, é como conseguir o primeiro emprego e dar-se por satisfeito. Outros, gostam do que veem num primeiro momento. A trilha tem lá seus desafios proporcionais à preparação, mas que depois de certo tempo, entram numa rotina que começa a gerar algum incômodo. Talvez a falta de novos desafios faz com que tenham, pela primeira vez, um olhar mais aberto de onde estão. E quando giram um pouco a cabeça, veem, ao lado, outra montanha um pouco maior.

Há quem consiga visualizar centenas delas, alturas e trilhas variadas, totalmente diferentes. Decisão tomada, começa a

descida, o que podemos chamar de planejamento, pois ainda estamos na montanha atual (emprego) e iniciamos um processo de definir novos objetivos (transição). Enquanto descemos, é possível ver mais de uma montanha e entender qual delas seria mais adequada para aquele momento (planejamento).

Note que nem sempre iremos atingir o topo (sucesso eventual). Podemos encontrar dificuldades e até mesmo desistir no meio do caminho (readaptação). Este é o ponto exato onde quero aportar e abordar o método. Toda a trilha terá uma série de dificuldades, cabe a você encontrar a melhor maneira de superá-las (obstáculos). Não há mal algum em desistir de continuar a subida (WO nos negócios, às vezes, é um ótimo caminho).

Talvez, em algum momento, possa ter errado na escolha da montanha ou não tenha se preparado corretamente (falta de treino). A questão é que, nem sempre, terá a certeza absoluta de que escolheu a montanha correta para subir (decisão, elemento crucial do exercício de empreender). O importante é ter em mente que, além de ser capaz de superar qualquer obstáculo, é preciso carregar dentro de si o entendimento de que a vida não é feita de uma, mas de milhares de montanhas (oportunidades).

Não importa qual velocidade se imprime e sim a vontade de se lançar aos novos desafios (coragem). Imagine se o único sonho de um alpinista fosse subir um determinado pico (limitação). Após atingi-lo, o que ele faria? Aposentadoria? Passaria o resto da vida se vangloriando por ter atingido um só objetivo? (conformismo).

Não, nós somos muito mais do que isso. A nossa missão de vida é conquistar inúmeros picos, um após o outro, sem deixar que o cansaço e os obstáculos atrapalhem. Eu gosto muito de chegar ao topo de uma montanha,



independentemente da altura. Aprecio olhar ao redor e descobrir que existem várias outras a serem exploradas e desafiadas. Do mesmo jeito, conquistar expressivos resultados não deve travar quem empreende, a ponto de não enxergar as demais oportunidades ou parar por ali, supondo que “já está bom” (expressão que não combina com o empreendedorismo e muito menos com a inovação).

O que deve nos mover é a busca pelo desconhecido (novos aprendizados e experiências) e, principalmente, a vontade de atingir o maior número de objetivos.

Com todo respeito ao objetivo de cada um, me assusto ao escutar pessoas que têm como sonho se aposentar o mais breve possível. Para mim, é muito claro que estamos aqui com o propósito de evoluir aspectos morais, sociais e profissionais. Primeiro, cuidamos de nós. É preciso estar bem consigo para ajudar o próximo. E, uma vez bem cuidados, ajudamos o próximo e a sociedade. Dessa forma, a expressão aposentadoria não faz sentido algum. Passa a ser sinônimo de desistir.

Resumindo, não importa se você vai fazer a sua trilha sozinho, com um companheiro(a) ou em grupo. Planeje, se prepare e acredite que somente você é capaz de decidir quão alto pretende ir. Entenda que cada trilha percorrida é uma experiência que vai se acumulando. Cada obstáculo, um aprendizado, e isso ninguém tira de você.

Tudo bem se não chegar até o topo da montanha, nem sempre vamos conseguir. Desde pequenos, temos medo de errar e de receber um grande X vermelho, como aqueles que as professoras nos presenteavam, ao corrigirem nossas provas. No Brasil, temos a cultura de que errar gera medo. Em outras culturas, principalmente na norte-americana, errar faz parte do aprendizado e, aos olhos deles, pior do que errar, é não tentar. Convenhamos que faz sentido, visto que, muitas

vezes, nem tomamos conhecimento de quanto aprendemos durante a trilha, de modo que chegar ao topo poderia ser um mero detalhe, uma simples etapa, um fim e nada mais.

Tão importante e compensador quanto chegar ao topo da montanha é olhar ao redor e observar que aquela foi mais uma conquista, dentro das inúmeras que você já obteve. Essa constatação será o combustível para as novas que estão por vir.

Partindo da metáfora para a vida real, nos aspectos da vida pessoal e na complexidade da profissão, buscamos o sucesso todos os dias. E, por que o sucesso seria importante?

Sucesso é sinônimo de felicidade, outra busca constante em nossas vidas. Porém, devemos aprender que, durante a jornada é permitido errar, fracassar, sentir medo, mas o ideal é nunca entrar em desespero ou se torturar, a ponto de desistir.

Muitos enxergam o sucesso como o ponto final da vida e não compreendem que a verdadeira felicidade não está no passado, nem no futuro. O dia a dia é que deve revelar os melhores e mais exitosos momentos. No lugar de descobrir isso, já no fim da vida, não seria interessante que, a partir de agora, esse fosse o norte empreendedor?

O sucesso começa na forma de um desejo que dá esperança e desenvolve a nossa coragem, nos força a fazer planos e estimula a mente a entrar em ação para atingir os objetivos. No meio do caminho, despertamos fatores emocionais que podem ajudar ou atrapalhar a jornada.

E, qual seria a definição de sucesso para você? Formar-se, ganhar rios de dinheiro, construir uma carreira sólida, ter os filhos formados, conquistar uma saúde de ferro, viajar pelo mundo, construir uma *startup* vencedora? Cada ser tem a própria definição, o que nos leva à outra reflexão. Por que muitas pessoas não atingem o sucesso?

Já ouvi variados pretextos de quem não consegue conquistá-lo. Infância difícil, formação escolar de pouca qualidade, limitação financeira, azar, problemas familiares e por aí vai. A pessoa que não se prepara adequadamente, não define metas e não foca na obtenção dos objetivos, corre sério risco de assumir uma vida repleta de insucessos e frustrações.

O objetivo da obra é apresentar um método baseado em pilares estratégicos que auxiliam na preparação do sucesso, para que você possa encarar, de forma mais amena, todas as adversidades que surgirão. E, como surgirão, desde situações traumáticas até pessoas indesejáveis, como uma constante nesta jornada.

Eu também enfrentei muitos percalços. E cada pilar ajudou a me recompor, inúmeras vezes, até que todos os pilares fossem integrados, naturalmente, ao meu dia a dia. Com a metodologia, consegui dar a volta por cima e, mesmo partindo do zero, mais uma vez, e com pouquíssimos recursos, pude desenvolver vários negócios simultaneamente.

Fundi duas empresas de tecnologia, uma cervejaria artesanal, coordenei uma ONG inglesa no Brasil, organizei eventos mensais de inovação, fiz mentorias e investi em *startups*, realizei palestras e treinamentos, dei aulas, produzi vídeos, *podcasts* e artigos, participei de concursos mundiais de empreendedorismo e até mesmo da segunda temporada do programa *Shark Tank Brasil* (e consegui 4 das 5 ofertas dos investidores disponíveis).

Mesmo com tantas atividades simultâneas, antes que você imagine que eu não tenho vida pessoal, informo que frequento a academia, jogo futebol com frequência, assisto a vários seriados e viajo com a família, em média, quatro vezes por ano.

Sou empreendedor há 20 anos. Desde que me formei,

iniciei vários negócios e projetos. A experiência me permitiu conferir, com plena consciência, que o sucesso pessoal e profissional relacionam-se com as mesmas estratégias usadas para iniciar uma *startup*: inovação.

Quando empreendemos, procuramos melhorar uma ideia já existente, revolucionar um mercado, encontrar novos mercados para um mesmo produto ou serviço e provocar ruptura num padrão existente. Partindo dessa premissa e transcendendo ao universo corporativo, é produtivo trazer o conceito de inovação para a vida.

A partir de agora, vamos fazer melhor tudo o que precisamos e merecemos fazer, incorporar uma série de atitudes e hábitos que aumentarão a nossa *performance* em todos os sentidos, ao melhor estilo: saindo do zero para construir, administrar e evoluir.

Vamos empreender de verdade, pois, às vezes, empreendemos muito mais por necessidade do que por oportunidade. No primeiro caso, não há inovação, somente uma ligeira adaptação a algo que já existe. No segundo, reside o que interessa; enxergar uma oportunidade, primeiramente dentro de você, para quebrar paradigmas e querer inovar a ponto de começar a sentir uma nova *performance* em todos os campos que permeiam a vida e o trabalho.

Além da necessidade de inovar, as atitudes de analisar, pensar, reconhecer os pontos fortes e fracos, planejar, executar, reagir e colher os resultados devem estar presentes em todos os aspectos da vida.

Entender o meio em que vivemos e o comportamento do público-alvo do nosso negócio é uma matéria da cartilha básica do empreendedorismo, seguida de outras duas, igualmente especiais, de modo que liderar essas duas garante os critérios relevantes para uma *startup*, um negócio de sucesso:

1) Ter o autoconhecimento como aliado contra a cultura do medo e do fracasso, ainda que seja necessário desconstruir tudo o que supostamente sabe;

2) Definir os objetivos para a vida que pretende ter e o alicerce dos negócios que deseja criar.

O segundo nome do método *Village* remete ao coletivo que vivemos e à suma importância que têm as pessoas ao redor (tanto as do bem, quanto as do mal), visto que nem sempre a vida nos permite escolher com quem vamos lidar. Ambos os perfis ensinam os empreendedores a trabalhar de forma colaborativa, consistente e produtiva.

Resumindo, se vivermos diariamente o conceito de uma “vila inovadora” e buscarmos melhoria contínua em todos os aspectos, num convívio harmônico com os que estão ao redor, encontraremos a trilha certa para o sucesso, aproveitando cada momento da jornada, em vez de passar a maior parte do tempo sofrendo ou esperando por algo que, no fim, sequer planejamos.

Não importa muito a etapa. Se você pretende iniciar o próprio negócio, se ele está patinando, quase decolando; se deseja simplesmente continuar ou mudar de emprego. Em qualquer dos casos, pare de fazer as coisas por necessidade e passe a fazer por oportunidade. É assim que pensam os empreendedores...

O livro não propõe nenhuma fórmula mágica para fazer de você um milionário, pois seria uma proposta irresponsável e charlatã, já que tudo depende do esforço, da transformação de cada ser. A obra, no entanto, foi construída para ajudar você a preparar o corpo e a mente e, assim, aproveitar melhor as tantas oportunidades que passam diante dos olhos (muitas vezes nem as enxergamos).

Quero mostrar que é possível atingir o sucesso, seja lá qual for a sua definição para o tema. Da mesma maneira,

reconheço que todo desejo de conquistar a felicidade plena é legítimo (ao menos na maior parte do tempo).

O conteúdo tem como missão ser o primeiro impulso a despertar dentro de você a ambição que está aí, guardada em algum lugar, para que a persiga até o final. Ficarei feliz se a obra cumprir o propósito de criação e ajudar você a definir o objetivo principal. Quero mesmo é que o conteúdo o transporte da zona de conforto à zona do desenvolvimento, sem passar pela zona do desespero.

E, depois que despertá-lo, o método vai auxiliá-lo na busca, manutenção, estimulação e atualização dos objetivos de vida. Afinal, ao atingir o cume de uma montanha, outras surgirão, mais íngremes, belas e desafiadoras.

Serão sete pilares:

- 1) Blindagem emocional;
- 2) Equilíbrio corporal;
- 3) Roda do desenvolvimento;
- 4) Educação financeira;
- 5) Fontes de conhecimento e *networking*;
- 6) Trabalho em equipe;
- 7) Liderança disruptiva.

Ao longo da obra, vamos esmiuçar todos os detalhes que envolvem cada pilar. E, como estamos falando de inovação, o livro traz um conteúdo exclusivo em realidade aumentada. Para acessá-lo, basta baixar o *app Startup Village RA*, na Apple Store ou no Google Play.

Sempre que você vir o símbolo “RA” junto a uma ilustração, é só iniciar o *app*, apontar o seu *smartphone* ou *tablet* para a imagem e o conteúdo estará ao seu alcance, sem necessidade de cadastramento ou qualquer burocracia. O meu objetivo é manter este conteúdo sempre atualizado e, para isso, abordarei novos *cases* e experiências, convidarei especialistas

*image  
not  
available*

cataloguei na própria caminhada e aos acertos que celebrei, ao lado de equipes com propósitos definidos, lideradas à luz do alcance desses objetivos.

As atitudes que me conduziam até a alta *performance* e os erros que me impediam foram cruciais para criar os pilares que vou oferecer, para que você também possa observar, reparar os erros e aumentar os acertos.

De início, vou quebrar um mito. O tema “alta *performance*” sugere a muitos uma necessidade profissional, corporativa, ligada ao exercício de solidificar a carreira. Ledo engano, estamos falando de uma necessidade que parte do simples ato mecânico de respirar até a necessidade de cuidar de si, em detalhes.

Mais do que criar a metodologia, eu a testei em mim. Fui o laboratório vivo de uma solução que mudou a minha vida e há de mudar a sua. Cada vez mais, observei os detalhes que envolvem fracasso e sucesso. E, sem custo algum, fui reparando que a *performance* poderia melhorar, desde que observados os pilares da vida pessoal e empreendedora.

O pilar número 1 é a blindagem. Não existe armadura mais intransponível para nos proteger do que meditar. Sim, os asiáticos sempre estiveram corretos. O segredo milenar é mesmo muito assertivo. E, pode parecer incrível, mas 90% dos brasileiros jamais meditaram. Alguns especialistas sugerem que a nossa latinidade carrega certo ceticismo em relação ao que é lúdico e invisível aos olhos. Veja um exemplo:

Interior de São Paulo. Cheguei cedo para ministrar a palestra. Ao entrar no salão, estava pronto e leve para o que viria, pois já havia meditado e, além disso, o ar puro encheu os meus pulmões de garra. Comecei a apresentação, expliquei os conceitos e apresentei o primeiro pilar.

Dentre a audiência de aproximadamente cem pessoas,



*image  
not  
available*

realização de sonhos, a manutenção do dia a dia e o futuro auspicioso;

5) Fontes de conhecimento e *networking*: com quem e como você se relaciona faz toda a diferença. Aquele papo de que somos a média das cinco pessoas com quem convivemos não é clichê, é fato. No mais, se o *player* é a pessoa mais inteligente na sala de reuniões, decerto está no lugar errado, alimentando o ego;

6) Trabalho em equipe: a arte de lidar com as pessoas do convívio pessoal e profissional, de modo a obter resultados melhores em menor tempo;

7) Liderança disruptiva: a capacidade de educar profissionais em busca de uma visão mais plural, abrangente, dissociada daquilo que é padronizado e quadrado.

As características desse líder são:

Criador do futuro;

Ousado e arrojado;

Defensor de um propósito transformador massivo;

Tomador de riscos;

Conhecedor da lei de Moore, plataformas e novas tecnologias;

Elaborador de grandes perguntas;

Conector de pessoas, ideias e processos;

Preocupado diariamente com as questões que envolvem visão, integridade humildade, poder de decisão, disciplina, passionalidade, lealdade, boa audição, influência, ambição e carisma.

E, como estamos abordando o pilar da blindagem emocional, é relevante pensar que a liderança traz consigo o mito de que a pessoa precisa, antes de mais nada ou de qualquer passo, aprender a liderar, o que resulta em outro erro de estratégia. A “coisa toda” deve ser gradativa e

*image  
not  
available*

principais elementos para reduzir as crenças limitantes à estaca zero.

Para manter a frequência inicial, até se tornar um hábito, você pode fazer sozinho, convidar um companheiro(a) ou até mesmo fazer em grupo. Mas atenção: não tente meditar por um longo tempo, logo na primeira vez. Medite ao menos uma vez por dia e, se conseguir mais de uma, só terá a ganhar. Contudo, não faça nada forçado, não coloque metas e faça até menos do que gostaria como “o ideal”. Mas faça.

Os seus negócios, o seu estado de espírito e até mesmo a sua família perceberão a diferença. Com esse pilar preparado e firme, sua mente está emocionalmente pronta para abrir-se aos lógicos detalhes do universo empreendedor...

*image  
not  
available*

é definitivo como foi um dia).

No atendimento a *startups*, vejo de tudo. Executivos com décadas de carreira, que trazem experiência em excesso e pouca flexibilidade. Jovens idealizadores, que jamais sentiram o peso de uma cadeira executiva ou a pressão da caneta que assina contratos milionários, mas garantem que “sabem tudo” a respeito do mundo dos negócios.

Tenho percebido que não existe perfil certo, melhor ou imbatível. O que existe mesmo é um ser humano cheio de defeitos, que visa um lugar ao sol no mundo dos negócios. E, nesse vasto grupo, estamos eu, você, a família, os vizinhos e toda a humanidade.

A despeito de quão jovem, experiente, flexível, disposta e disciplinada for a pessoa que pretenda registrar uma ideia, todos os dias (repito: todos os dias), precisará passar pelas etapas da metodologia *Startup Village*. É o que eu faço, é o que garante o êxito de meus negócios, o bem-estar íntimo, a felicidade dos meus e a prosperidade para aqueles que trabalham comigo.

Ainda que você não seja *player*, empreendedor, investidor, empresário ou gestor, entenda que os pilares meditação, blindagem, saúde e roda do desenvolvimento se encaixam na vida de cada ser humano. Partindo para uma analogia com o futebol, sem esses pilares, por melhor que seja o elenco, time algum conquista títulos.

Por falar nisso, você já se perguntou qual é o motivo que torna o Barcelona um dos times mais consagrados de todos os tempos?

O equilíbrio corporal, sem dúvida, tem peso, porém é só “mais um” segredo. E, se a resposta que vem a sua mente é dinheiro, pedirei que reveja o ponto de vista. A Revista BBC publicou, em janeiro de 2018, o *ranking* dos 30 times mais ricos do mundo e embora o Barcelona esteja entre os

*image  
not  
available*

evolução.

Os profissionais conectados ao mundo da inovação têm a grande dificuldade de firmar posições, pois nada tem sido definitivo. Um livro sobre inovação não levaria seis meses para estar desatualizado e, quem sabe, um ano depois de publicado, seria considerado um dinossauro. Isso, no entanto, é um desafio dos formadores de opinião, que não pode ser usado como desculpas para cruzar os braços, como muitos líderes têm feito em relação aos conceitos do avanço tecnológico.

Creia, ainda temos líderes que veem realidade como tendência. A exemplificar, podemos citar *Internet das coisas*, *big data* e seus 5 v's (velocidade, volume, variedade, veracidade e valor), inteligência artificial, realidade virtual e aumentada (esse último, um tema de minhas pesquisas e da execução de meus negócios).

Há quem pense que estamos falando de temas restritos ao Vale do Silício. Um baita engano. Há muito tempo, a inovação deixou os ares californianos para invadir as empresas de todos os continentes, inclusive as brasileiras. Essa disruptura está quebrando as verticais do pragmatismo e, cedo ou tarde, de maneira exponencial, vai impactar todos os ramos.

O líder ideal, buscado por um mercado cada vez mais antenado com as coisas da inovação mundial, deixou de ser aquele talentoso profissional de boa bagagem acadêmica, boa capacidade de articulação, vendas e condução de pessoas. Embora possamos validar esses critérios como eternamente importantes, o que de fato conta, a partir do Século XXI, é a capacidade de absorver, desaprender e aprender tudo o que o mercado mundial oferece a respeito de tecnologia, plataformas e inovação aberta; três elementos disruptivos que farão a diferença entre viver, crescer, sobreviver, firmar-se ou quebrar no mundo dos negócios.



*image  
not  
available*

No passado, empresas se reuniam por desonestidade, para gerar cartel de preços e estabelecer regras que resultassem em maior lucratividade. Com a disruptura, a compreensão de plataforma aproximou os concorrentes, dessa vez, em nome da honestidade e da sobrevivência, de modo a convidar o concorrente como par, em vez de inimigo. “Eu fui até aqui e não posso mais avançar sem o seu conhecimento.”

Talvez você esteja no mesmo beco sem saída. Vamos achar uma solução juntos?

Assim, mais ou menos dessa forma, costuma acontecer o diálogo entre os empreendedores plugados aos eventos da inovação e do preço por ela cobrado.

No mesmo sentido dessa estrada, todo líder empreendedor deve enxergar no gasto do dinheiro alguma possível estratégia de mudança que inverta o jogo, transformando gasto em investimento e, por efeito, em retorno (lucro). É isso mesmo, você não entendeu errado. O nosso negócio, às vezes, imputa despesas que, avaliadas da maneira correta, podem e devem ser transformadas em receita, seja no sentido financeiro ou no sentido de conhecimento, que vale tanto ou mais do que dinheiro. Vou relatar:

Eu estava investindo um bom dinheiro com desenvolvedores, mas era um investimento pontual que se transformava em despesa, já que eu não absorvia nada do que era desenvolvido. Foi aí que investi em uma *startup* batizada de “Encontre um Nerd”. O custo de ter vários técnicos registrados e fixos, que poderiam resolver um impasse, seria muito alto. Se eu tinha esse problema, todo empresário também experimentava. Daí a justificativa pelo investimento na *startup*.

O resultado positivo que um dentista ou um lojista encontra, ao precisar do serviço, conforme o depoimento dos próprios clientes, é inquestionável. E, de minha parte, como

*image  
not  
available*

anterior e continuar a tarefa de onde parou. Se ainda tem dúvida, peço que, um dia, conte quantas vezes é interrompido ou se distrai com mensagens que chegam. Multiplique por dez e verá quantas horas do seu dia foram jogadas fora. Enquanto escrevo esta obra, confiro um último relato de que, em média, um colaborador produz efetivamente só quatro horas de trabalho. Não é assustador?

Reconheça quais são os elementos que você domina e os que tem a melhorar. Confesso que as minhas maiores fraquezas, durante muito tempo, foram o foco e a produtividade. Garanto que você pode ser excelente em seis delas. Apenas uma fraqueza é necessária para desequilibrar essa roda. Seria como tentar rodar em alta velocidade, com um pneu furado ou praticamente vazio. Reconheça e dedique-se intensamente a melhorá-la(s). Eu fiz isso e aprendi a abraçar uma nova oportunidade, depois que a anterior estava consolidada. Aprendi a gerenciar o meu tempo fazendo planejamento, executando as atividades mais importantes. Eis o segredo: quando tenho algo que exige atenção para fazer, me isolo de tudo, para agir da forma melhor e mais rápida.

**Empatia:** um dia, tive dificuldade de ouvir as pessoas, requisito fundamental para desenvolver empatia. Felizmente, o autoconhecimento me tirou dessa “*vibe* surda”. Vamos pensar um pouquinho nela, a empatia, que nasce da boa audição, sem a qual ninguém consegue nada. Não precisamos viver o drama de cada pessoa, mas devemos ser bons ouvintes. Nunca existiu um *gap* tão presente no corporativo. Dentro e fora de casa, dentro e fora do escritório, cada vez mais devemos ser empáticos. É a empatia que nos tira um pouco da convivência tecnológica, digital. Sem ela, o nosso interlocutor prefere voltar ao computador.

Será que isso não explica por que muita gente prefere ficar

*image  
not  
available*

defendendo o Clube de Campo de Piracicaba, depois passei por algumas peneiras e cheguei a defender o XV de Piracicaba. Feliz da vida por realizar o sonho de entrar em campo e defender profissionalmente um time, comecei como todos os atletas: no banco.

Às vésperas de minha estreia em campo, naquele que seria o segundo jogo em que ficava no banco de reservas, uma companhia aérea entrou no XV como patrocinadora, trocou toda a comissão técnica e dispensou praticamente todo o elenco. Eu, que sequer cheguei a pisar em campo, fui junto com a galera para o único lugar que jogador algum gostaria, “o olho da rua”. A única exceção no pacote dos demitidos foi um dos zagueiros. A mesmíssima situação de troca de diretoria e demissão em massa se repetiu, pouco tempo à frente, na Internacional de Limeira. E foi aí que desisti de tentar o futebol no Brasil.

Meu pai e meu irmão do meio se formaram em agronomia. Segui a linha e me formei como engenheiro agrônomo, sem jamais me arrepender disso. Em paralelo, por muito tempo, alimentei esse sonho de jogar futebol profissional.

Em 1994, recém-formado pela UNESP, em Jaboticabal, participei do processo seletivo em uma grande empresa do setor de fertilizantes. Fui eliminando concorrentes e cheguei até a fase da redação, cujo tema era livre. É claro que escrevi sobre a minha paixão, o futebol.

Aprovado, fui enviado para trabalhar na região de Campo Mourão, no Paraná. Adiante, descobri os motivos: primeiro, a empresa precisava de um agrônomo naquela unidade, em tempo integral, pois ali estava uma das maiores cooperativas da América Latina. Segundo, a cidade era apaixonada por futebol. Terceiro, o superintendente da cooperativa também adorava futebol. Além de agrônomo, me tornei uma espécie de relações públicas entre concorrentes, parceiros e clientes,

*image  
not  
available*

com a expertise em informática que muitos não tinham nos EUA).

No período da tarde, fazia estágio em Beverly Hills, numa agência digital. À noite, dava treino para os alunos e, na sequência, treinava profissionalmente. Aos finais de semana, jogava pelo meu time (já vou te contar isso) e acompanhava o jogo dos garotos que atuavam em três times cujos jogadores eu ensinava. Em suma, de segunda a segunda, cumpria uma jornada que começava às 7h e chegava ao fim perto de 0h (lembre-se do trabalho duro, que defendi como importantíssimo requisito).

Pois bem. Eu queria jogar e a vida, caprichosamente, me deu uma chance. Afshin assumiu um time e me convidou a jogar. Rildo Menezes, aquele que fez carreira em times como Santos, Cosmos, Sport e Botafogo, era o diretor desse time.

– Vou te levar para a Europa. Você vai fazer um teste na Holanda. – disse Afshin Ghotbi, tempos depois.

Duas semanas antes do embarque para a Europa, em um jogo no Texas, subi para cabecear uma bola e, no lance, o zagueiro do time adversário caiu com todo o peso sobre o meu tornozelo. Rompi os ligamentos. O pé bambeava sem que eu conseguisse firmá-lo. Era o fim de uma curta carreira, o desfecho do sonho de longo prazo que me acompanhava, desde a adolescência (ao menos para o futebol de campo, pois o futebol de salão ainda me tentaria).

Foram 15 dias de dor. Enquanto esperava para ser operado, a minha namorada usou as duas palavras que mudam a vida de um homem:

– Estou grávida.

Com mais uma boa razão para prosperar nos EUA, voltei da cirurgia e fui para cima. A empresa de Beverly Hills, em que eu estagiava, foi vendida para uma grande empresa de Los



*image  
not  
available*

# EDUCAÇÃO FINANCEIRA: O futuro empreendedor com segurança

Uma das disciplinas mais importantes do mundo, a educação financeira, ainda é incipiente no Brasil, embora as coisas estejam melhorando.

Mudar o *mindset* de gastador para investidor é obrigação de quem empreende. Entender e aceitar que estamos vivendo mais é dever de quem pensa no futuro como estrategista, assumindo planejamento, novas atitudes e aprofundamento sobre o tema.

Vou apresentar um cálculo que divide a rotina financeira em três categorias e define percentuais a cada uma delas. Além de aprender sobre investimentos, é fundamental que nós, empreendedores, tenhamos maior conforto financeiro, pois ninguém consegue viver tranquilo, pensar, inovar e desafiar o mercado, com o fantasma das dívidas impagáveis no radar ou sem dinheiro poupado para um objetivo específico.

Sempre defendi que a educação financeira deveria ser matéria obrigatória nas escolas. Assim que aprendemos a ler e escrever, ou a estudar português e história, essa disciplina deveria receber a mesma atenção. Sua ausência é um dos principais motivos que explica a quantidade de pessoas na zona do desespero. Gastam mais do que recebem, não poupam, se endividam rapidamente e mesmo que recebam ajuda ou uma espécie de segunda oportunidade, voltam a se endividar, já que a questão é tão cultural quanto comportamental.

Arriscaria dizer que é o tema de maior preocupação em todos os lares e pode até ser avaliado como questão de

*image  
not  
available*

O começo de tudo é avaliar as despesas. Muitos pensam que sabem onde gastam o dinheiro. Tenha um aplicativo ou uma caderneta para anotar despesas como restaurante, combustível, café, supermercado, farmácia, presentes. Só não caia na tentação de anotar “outros”.

Você vai descobrir, ao assumir e fazer disso um hábito, que a) gastava um bocado com supérfluos; e b) supunha que o seu dinheiro escoava por um ralo e, na verdade, era por outro.

O orçamento familiar, para as pessoas que já se casaram, também é importantíssimo. Sente-se com a pessoa amada, defina metas, reduza despesas, façam esforços conjuntos para economizar, das despesas básicas às supérfluas. O resultado dessa ação é duplamente positivo. Primeiro, o casal se esforça para um bem comum e um futuro promissor. Segundo, acabam-se aquelas brigas comuns entre os casais que só conversam sobre dinheiro quando a coisa está no vermelho absoluto.

Em seguida, é preciso saber para que poupar. Você se dispõe a absorver a metodologia que apresento porque tem, com toda certeza, objetivos de curto, médio e longo prazo. O mesmo deve acontecer com a situação financeira. Poupar por poupar é frágil e a pessoa resgata o dinheiro na primeira vã necessidade que surge.

Quem se sente em situação de rotina, quase sempre está desconectado da educação financeira. É o clássico exemplo da pessoa que goza férias e fica em casa, porque não tem dinheiro para viajar. Poxa, se há um ano sabia que sairia de férias no ano seguinte, por que não fez uma reserva para se divertir?

Outro exemplo clássico é o do poupador pré-datado: “Logo mais, vou começar a guardar dinheiro e quando me aposentar, vou fazer todas as viagens que não fiz”. – costuma dizer quem não poupa e tem a esperança de um dia poupar,

*image  
not  
available*

# FONTES DE CONHECIMENTO E NETWORKING: Viver é relacionar-se

Mais importante do que atualizar-se constantemente é primeiro recuar e ter a plena consciência de que é necessário aprender a desaprender.

Muitas coisas que aprendi ao longo da vida, na época, imutáveis, caíram por terra. Outras nem tanto, mas, com certeza, sofreram ou sofrerão severas adaptações.

Num mundo de incertezas, devemos buscar constantemente novas fontes de conhecimento, pessoas, mentores, cursos e leituras diárias.

**“É INADMISSÍVEL PARAR NO TEMPO OU ACHAR QUE SABE TUDO O QUE DEVERIA PARA A SUA VIDA OU O SEU NEGÓCIO.”**

Recentemente, um dos maiores empresários brasileiros, Jorge Paulo Lemman, disse numa entrevista: “Eu me sinto um dinossauro apavorado”. Se Lemman, dotado da inquestionável capacidade intelectual, gestor implacável e muito bem articulado admitiu isso, é fato que todos nós temos que nos adaptar. Essa necessidade passa pela educação.

Há muito conteúdo riquíssimo, disponível *online* e boa parte da cultura do mundo, que reúne informações de primeira linha, é totalmente gratuita. Portanto, não há justificativa para não querer aprender algo novo.

Eu dedico diariamente, cerca de duas horas entre leitura ou realização de algum curso *online*. Aos finais de semana,