

CARLINHOS SETE



MINHA VIDA DE EMPREENDEDOR

UM POUCO DE MINHAS EXPERIÊNCIAS PARA
QUEM QUER OU PRECISA EMPREENDER

QUEM SOU EU

Meu nome é Carlinhos Sete, sou escritor, cronista, radialista, educador financeiro e produtor de conteúdo.

Eu procuro sempre escrever e falar sobre o que vivencio, contando minhas experiências ou abordando os assuntos que as pessoas me perguntam tanto no rádio quanto pelas redes sociais, sempre de forma simples para que as pessoas realmente possam entender a mensagem que quero passar.

Já publiquei alguns livros e é por conta de um deles que estou aqui, onde falo sobre finanças pessoais e conto muito de minhas experiências, inclusive nos empreendimentos. Procurei sintetizar ao máximo para não ter enrolação e ir direto ao ponto com coisas que você já pode colocar em prática hoje mesmo. E se, por acaso, você quiser saber mais, entre em contato comigo que ficarei feliz se puder ajudar você.

Eu também te convido a me seguir no Instagram @carlinhos_sete e acessar o site carlinhos7.com.br.

Boa leitura!

Carlinhos Sete



SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	4
EXEMPLO DE MEU PAI	5
EMPREENHIMENTOS INICIAIS	5
OS PRIMEIROS NEGÓCIOS	5
MAIS EMPREENHIMENTOS	6
A VIDA ALÉM DOS EMPREENHIMENTOS	8
DINHEIRO NA MÃO... ..	8
TOMEI UMA VOLTA	9
A QUEDA NA DEPRESSÃO	10
O SUCESSO INESPERADO NO RÁDIO	11
O CAMINHO ÁRDUO DO EMPREENHIMENTO	13
APRENDA COM MEUS ERROS	13
PRA FECHAR A CONTA: A DICA DE OURO	14
O SEGREDO DO SUCESSO DE SEU EMPREENHIMENTO	15
NÃO MISTURE AS COISAS	15
CONCLUSÃO	16

INTRODUÇÃO

O intuito de te entregar este material é justamente uma forma de incentivo para que você, que por algum motivo quer começar seu próprio negócio, saiba através de meus erros e acertos de que existem várias coisas no meio do caminho que podem – e vão – acontecer.

A forma mais barata de se aprender algo é observando os erros dos outros e aqui eu não apenas vou te mostrar o que vivi como vou te dar alguns atalhos para que você tenha sucesso ao abrir seu próprio negócio. Coisas que vi acontecer enquanto consultor financeiro e administrativo que certamente vão te ajudar.

Abra sua mente e receba este conteúdo que foi feito pra você com muito carinho.

EXEMPLO DE MEU PAI

Tendo espírito empreendedor, embora meu pai trabalhasse na Editora Abril, que era na época a maior da América Latina, ele abriu um negócio paralelo onde consertava máquinas gráficas, especificamente bombas de vácuo, e, no início de minha adolescência, me colocou para trabalhar com ele. Seu intuito era ensinar na prática o que e da forma que ele havia aprendido.

Em meu livro “Qual sua relação com o dinheiro?” eu conto mais detalhes disso, que inclui a forma que ele me ensinava sobre dinheiro, mas o que importa é que essa inquietude de não se conformar ou se acomodar foi plantada ali no início da minha adolescência por um homem que não tinha sequer completado os estudos, mas com sabedoria e muito esforço conseguiu construir um império e dar educação e conforto para a família.

EMPREENDEMENTOS INICIAIS

OS PRIMEIROS NEGÓCIOS

Pois bem, só que nem tudo eram flores, porque aquela pressão que vinha de meu pai, ao invés de me motivar, me retraía. Mesmo assim, ainda na adolescência, conheci um rapaz dois anos mais velho que me fez mudar um pouco meu pensamento e atitude.

No início eu praticamente o odiava por tirar sarro da minha cara, uma vez que eu era novo no pedaço, mas logo nos tornamos melhores amigos e abrimos um pequeno negócio de estampar camisetas chamado “X-Out” num cômodo de uma das casas que ficava no meu quintal. Em pouco tempo, começamos a fazer nossas próprias camisetas contratando costureiras. Como a coisa começou a embalar,

passamos para outras peças de roupa, como calças e blusas de moletom.

Pensávamos grande e vendíamos até para lojistas do bairro. Sem nota fiscal nem nada! Eu me lembro muito bem de que organizamos um desfile com meninas que conhecíamos nas escolas do bairro (dizíamos que elas seriam nossas modelos) numa pequena danceteria que ficava próxima a Matriz.

A coisa estava indo de vento em popa quando eu soube, através de uma amiga que trabalhava como empregada doméstica na casa deste meu amigo, que ele estava vendendo roupas por fora sem dividir o lucro comigo. Como não tínhamos empresa aberta, dividimos as coisas e encerramos a parceria. Simples assim.

Naquele tempo, a amizade foi um pouco abalada, mas somos amigos até hoje. Lá se vão décadas...

MAIS EMPREENDIMENTOS

Pouco tempo depois, ainda no mesmo círculo de amizade, havia outro rapaz de nossa idade com um espírito empreendedor ainda maior. Ele vinha de origem muito simples e precisava batalhar. De alguma forma, ele queria me puxar junto nessa, talvez por ter alguém para ajudá-lo nas empreitadas.



Este amigo tinha uma “calculadora mágica” que transformava qualquer coisa em milhões, chegava ser engraçado. Tinha outro amigo nosso, bem mais velho, que dizia quando a gente chegava: “Abre o guarda-chuva porque tá chovendo malandragem”. Em pouco tempo a gente começou a usar essa frase para qualquer coisa que faríamos pra ganhar uns trocados a mais. “Vamos abrir o guarda-chuva ali”, a gente dizia.

Uma vez passamos a noite na cadeia quando tentamos vender lugar na fila do consulado americano em São Paulo. Hoje eu dou risada disso, mas na época foi aterrorizante. E não, não fui fichado criminalmente, isso foi só uma “lição” que os recalcados incomodados queriam nos dar, já que estes não tinham dinheiro para comprar lugar na fila. Enfim...

Com o incentivo de uma pessoa que eu chamo carinhosamente de meu padrinho, por ter me ajudado muito, que era dono de uma indústria de produtos químicos de uso doméstico (por sinal tão bons quanto os melhores do mercado), eu e este meu amigo deixamos de “abrir guarda-chuva” e começamos a vender produtos de limpeza.

Não tínhamos dinheiro nem para pegar ônibus. Andamos dez quilômetros a pé (cinco de ida e cinco de volta) para pregar cartazes em postes num bairro chamado Lapa, onde muitas pessoas iam procurar emprego.

O cartaz dizia que precisávamos de representantes comerciais com bons ganhos. O mais engraçado é que quando chegamos à minha casa, minha mãe estava desconfiada porque um rapaz já me procurava dizendo que estava ali para entrevista de emprego. E também já tinha outras pessoas ligando querendo informação. Como eu não tinha dito nada para minha mãe, imagine aí a confusão.

O negócio era assim: Um representante nosso passava na casa das pessoas com amostras de desinfetante, detergente e amaciante de roupas, se a dona de casa gostasse, fazia o pedido e o entregador passava no dia seguinte.

Na época havia poucas peruas oferecendo esses produtos na rua e começamos a ganhar dinheiro. Eu mal tinha completado dezoito anos e já tinha mais de meia dúzia de empregados. Obviamente não havia nada legalizado. Assim que conseguimos o dinheiro para comprarmos uma moto juntos, acertamos com os funcionários e fechamos o negócio.

Com esse mesmo rapaz, alguns anos depois, abri um restaurante em Moema, bairro nobre da capital paulista, e também ganhamos muito dinheiro. Desta vez o negócio foi devidamente legalizado. Tínhamos dezenas de funcionários e um excelente ponto, mas, como éramos três sócios, pintou a oportunidade de comprar o prédio e os outros dois não quiseram encarar.

Perdemos o ponto, pois ele foi demolido para virar estacionamento, perdemos dinheiro e o negócio nunca mais foi o mesmo, mas durou algum tempo. O restaurante não existe mais.

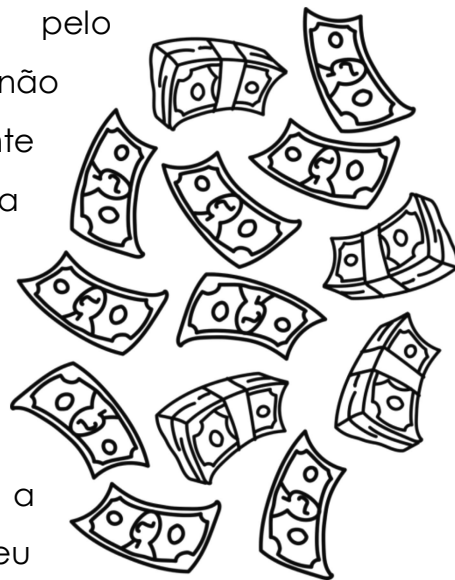
A VIDA ALÉM DOS EMPREENDIMENTOS

DINHEIRO NA MÃO...

Naquele tempo eu já trabalhava na indústria joalheira, onde fiquei muito tempo. Talvez influenciado pelo ambiente, eu gastava dinheiro como se não houvesse amanhã. Minha frase mais constante era: “Eu dou um jeito”. Se eu queria alguma coisa, comprava sem pensar. Dinheiro na minha mão era literalmente vendaval.

A economia da época era de fartura e um grande banco, que estava doido para aumentar sua clientela, dava crédito a torto e a direito. Como eu tinha um bom salário, meu crédito era alto. Quando eu vi que meu saldo na conta era de cinco dígitos, pirei o cabeção e torrei tudo.

Em pouco tempo saí da fase de excesso de crédito para a falta de credibilidade total, inclusive com amigos, já que eu sempre estava



pedindo dinheiro emprestado para cobrir um santo que estava sendo, de alguma forma, descoberto.

Demorou, mas consegui negociar e quitar a dívida, até porque comecei a trabalhar numa multinacional como gerente de projetos. Trabalhava demais e estava exausto. Resolvi que aquilo não era pra mim e acabei voltando para a indústria joalheira, pois aceitei uma oferta para sair de São Paulo e ir para o triângulo mineiro, especificamente uma cidade chamada Uberaba, para trabalhar como controller (ou controlador, alguém que é responsável por coordenar o planejamento estratégico e o orçamento de uma empresa). Ganhava menos, mas vivia bem melhor.

As coisas estavam começando a ir bem até que não deu mais certo na empresa e saí, me mudando para a capital mineira, Belo Horizonte, ainda na mesma área, para um concorrente.

TOMEI UMA VOLTA

Tempos depois, já cansado do ramo, eu estava decidido a montar meu próprio negócio. Tinha algum dinheiro e voltei a ter bom crédito. Quando fui instalar um sensor de ré no meu carro – que por sinal era muito bom – o dono do lugar me chamou para sociedade, dizendo que precisava de alguém como eu, já que eu entendia de administração e contabilidade, tinha boa aparência, falava e me portava bem.

O rapaz, além de ser muito carismático, mostrava um negócio que parecia ir bem. Ali trabalhavam ele, sua mulher, um sobrinho e mais um funcionário. Parecia ser exatamente o que eu queria e acabei fazendo um cheque de quinze mil reais, o equivalente a metade do negócio, e iniciamos nossa sociedade, abrindo empresa e tudo mais. Meses depois, abrimos também uma distribuidora de equipamentos automobilísticos e compramos uma oficina mecânica.

Quem me inspirava naquele momento era o empresário Eike Batista. Eu queria ser bilionário como ele e ouvia tudo o que ele dizia. Em menos de seis meses giramos mais de um milhão de reais. Só que, sem saber, aos poucos fui sendo roubado por este sócio e um dos funcionários, que trabalhavam em conluio. Além disso, ele também praticava golpes em outras pessoas e não demorou muito a bomba estourou e ele fugiu.

Parei de contabilizar minhas perdas depois do centésimo mil e caí numa depressão braba. Achei que isso jamais iria acontecer comigo. Eu só não havia perdido tudo como estava devendo e sendo processado por gente da pior espécie que se valia do pior momento da minha vida.

A QUEDA NA DEPRESSÃO

Saí da capital mineira com o rabo entre as pernas e muitos quilos a menos. Fiquei poucos dias em São Paulo e voltei para Uberaba. Fracassado, eu tinha vergonha de encarar minha família e meus amigos. Vivia trancado num quarto. Não foram poucas as vezes em que pensei seriamente em suicídio.

Pra piorar, ainda quebrei a perna em dois lugares jogando bola e tive que encarar filas, cirurgias e tudo mais pelo SUS (Sistema Único de Saúde). A única coisa boa daquele tempo foi que escrevi três livros de ficção, dois deles já publicados.

Quando finalmente resolvi sair daquele buraco, sem terapia ou acompanhamento psicológico – o que considero um milagre – eu comecei a escrever para pequenos jornais e abri um portal de notícias e crônicas. Vivia de favor, não tinha dinheiro e me escondia do mundo, inclusive de mim mesmo.

Meu pensamento era: “Estou no fundo do poço, agora é só pra cima”. Fazia alguns bicos para ganhar uns trocados e comecei a



estudar sobre finanças. Foi aí que comecei a aplicar escondido na Bolsa de Valores o mirrado dinheiro que recebia e que meus familiares também me davam. Em alguns poucos meses ganhei dinheiro, pois escolhi as empresas certas no momento certo. Pura sorte de principiante.

Encerrei minhas aplicações de modo positivo, o que foi o suficiente para pagar o advogado que cuidava dos processos de Belo Horizonte.

Naquele momento, como eu tinha conhecimento contábil e administrativo, que consegui através da experiência de anos trabalhando com sistemas nessas áreas, somado ao que estava aprendendo sobre finanças, comecei a fazer consultoria financeira e administrativa.

Exceto pelo golpe de sorte na Bolsa, eu ainda era muito ruim em administrar as minhas próprias finanças, pois gastava demasiadamente no que não devia, entretanto, eu sabia ensinar as pessoas a cuidar do dinheiro delas. Como eu dava bons resultados, o boca a boca me trouxe vários clientes, inclusive empresas.

O SUCESSO INESPERADO NO RÁDIO

Naquele momento, surgiu a oportunidade de mudar o rumo da minha carreira e acabei caindo de paraquedas no mundo do rádio. Tudo começou com uma brincadeira entre amigos num grupo de WhatsApp.

Vendo que tinha algum talento para aquilo, chamei dois amigos músicos e fomos bater na porta da "Sete Colinas", maior grupo de rádio de Uberaba. Fizemos um piloto, mas obviamente por não termos experiência, não passamos no teste e fomos rejeitados. Eu, porém, fui convidado para ser cronista da rádio. Algum tempo depois eu descobri o que tinha por trás daquele convite, mas não vem ao caso, o importante é que eu estava lá.

Eu era um cronista diferente dos demais, tinha meu próprio quadro que se chamava “Aí tem”, o que me deixava mais exposto. Isso era uma faca de dois gumes, pois podia ser bom ou não.

Fato é que eu precisava trazer meus próprios patrocinadores, já que, embora eu fosse convidado a estar ali na rádio, não era contratado. Eu já vendia alguns livros, mas não dava pra nada, eu continuava quebrado e com o dinheiro contado.

Pois bem, imagine aí: eu, com os dois braços cobertos por tatuagens, numa cidade provinciana com cerca de trezentos mil habitantes, forasteiro, pois não tinha família residente ali, tendo que enfrentar as resistências de empresários em acreditar que eu não faria nenhuma besteira e que eles podiam associar seu nome ao meu, bem como comprar campanhas publicitárias, pois a mídia era boa. O trabalho não foi nada fácil.

Ali mesmo, dentro da rádio, as pessoas não confiavam em mim e diziam para eu tentar patrocínios com negócios pequenos, como mercearias de bairro ou algo semelhante, e deixar os considerados grandes para os outros com mais tempo de rádio. Sem contar que meu espaço era constantemente minado por quem já estava ali.

Hoje eu reconheço tanto quem me ajudou como quem quis puxar meu tapete, mas, de modo geral, sou grato por ter ficado ali. Aprendi muito. Naquela época eu também me tornei colunista numa dessas revistas voltadas para a alta sociedade, o que também me foi de grande valia.

Trabalhei duro, mostrei do que sou capaz, e não muito tempo depois eu já tinha um bom relacionamento com artistas, empresários, agências e tudo mais não apenas na cidade em que morava, mas na região.



Meu sucesso na rádio ia além de ter um simples quadro em uma das emissoras. Eu já produzia conteúdo para as duas rádios do grupo e, pela média, conseguia tirar mais dinheiro do que quase todos dali. Será que eu incomodei alguém?

E aquele quadro inicial, o “Aí tem”, contando apenas os originais, foram mais de quinhentos programas, num total de quase vinte e duas horas de comentários. Se contarem as repetições, por conta de pequenos períodos de folga, esse número aumenta bem. E eis que ele acabou virando livro, onde reuni cem das crônicas que mais geraram engajamento. Empreender é explorar opções.

O CAMINHO ÁRDUO DO EMPREENDIMENTO

Eu te contei essas minhas experiências para te mostrar que existe uma infinidade de coisas que estão fora de seu controle, mas tem uma coisa que você pode e deve controlar: O quanto duro você trabalha. Essa chama, que tem que ficar acesa dentro de você, é você que acende e mantém acesa. Se ela se apaga, a culpa é sua. Só sua.

E se cometer algum erro, não culpe ninguém e nem fique se martirizando. Assuma o erro, veja o que aprendeu, tenha em mente a lição para nunca mais repeti-lo e siga em frente. Simples assim.

APRENDA COM MEUS ERROS

Foi só depois de todos esses acontecimentos que resolvi compartilhar com as pessoas através de livros, palestras e conteúdo na internet. As experiências aliadas à leitura de mais de uma centena de livros relacionados ao tema, de ter assistido a milhares de horas de palestras, seminários e vídeos sobre finanças, de ter feito cursos em instituições como a FGV (Fundação Getúlio Vargas), ANBIMA

(Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais) e COURSERA (que tem parceiras com universidades do mundo todo como Stanford e USP, por exemplo), bem como ter colocado a mão na massa e testado tudo o que li, vi e ouvi, depois de ter ganhado muito e perdido muita grana que eu consegui compreender que anda cai do céu, qual o papel do dinheiro na nossa vida – e que damos muita ou nenhuma importância pra ele conforme as coisas acontecem – e que devemos assumir as responsabilidades em nossas vidas.

Falando um pouco sobre empreendimentos, o que mais você vai encontrar é gente te colocando pra baixo, te desanimando, dizendo que aquilo não é pra você, que o importante é ter um emprego concursado e por aí vai. Sem contar a quantidade de pessoas que vão querer te derrubar de alguma forma, sejam competidores ou simplesmente invejosos.

Misturando um pouco os assuntos (até porque são correlatos), falando sobre investimentos, um exemplo marcante pra mim foi que, mesmo tendo a economia apontando para cima, mostrando que o mercado ia bombar antes da pandemia do coronavírus, no início de 2020, tudo foi ladeira abaixo, mas eu estava preparado. É claro que tive perdas econômicas, mas não financeiras.

PRA FECHAR A CONTA: A DICA DE OURO

Como em minha carreira eu também fui consultor financeiro e administrativo, tive contato com muitas pessoas que tinha pequenos negócios ou eram MEI (microempreendedores individuais) e o que posso dizer com toda a certeza de que existem dois pontos que se você quer ter sucesso nos empreendimentos, precisa fazer essas duas coisas:

O SEGREDO DO SUCESSO DE SEU EMPREENDIMENTO

O seu sucesso não é baseado na sua motivação, na da sua equipe, na sua paixão ou no desejo de ajudar as pessoas, mas na venda e no marketing.

Não adianta ser um expert em algo se aquilo não te sustentar. Por exemplo, se alguém é muito bom em fazer comida – e não importa se é receita de família ou se é um chef com estrela Michelin – e resolve abrir um restaurante, se ele focar apenas em entregar a comida que vai proporcionar uma experiência divina e ficar esperando pelo resultado boca-a-boca, pode ser que o sucesso nem chegue. E isso acontece o tempo todo. Já existem casos em que o produto nem é tão bom, mas a pessoa sabe como oferecer para o mercado e o sucesso chega.

Para um empreendedor, vender não é opcional, mas essencial, e você deverá ser o maior especialista em vender o seu produto ou serviço. E isso quer dizer aprender, desenvolver o conhecimento e as técnicas de venda e de marketing. As pessoas precisam saber que seu produto ou serviço existe.



Aproveitando o gancho, problemas certamente chegarão para quem quer empreender, então, não fuja dele, encare-os. Quanto maior o problema que você resolver, maior será sua recompensa.

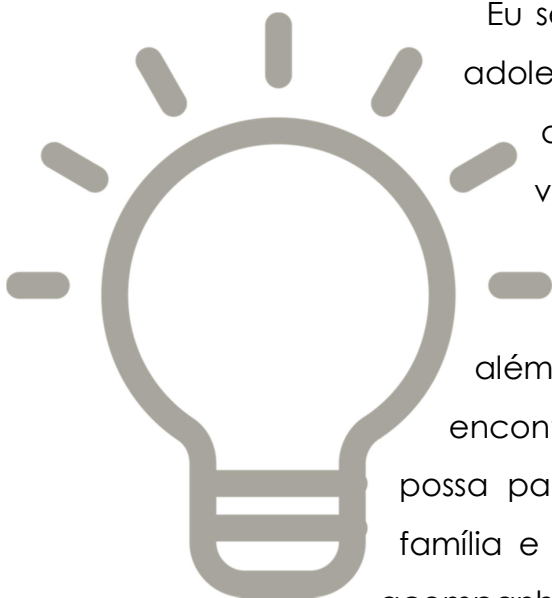
NÃO MISTURE AS COISAS

Este é um dos maiores problemas que eu vejo com as pessoas que empreendem. Jamais misture as contas da empresa com as contas da sua casa. Este é o primeiro passo para a ruína.

Mesmo que seja dono ou ainda que seja a única pessoa da sua empresa, você precisa separar a pessoa física da pessoa jurídica, então, escolha uma data e um valor para fazer um pagamento para você mesmo e, o mais importante, respeite isso, ainda que passe apertos iniciais. Se sobrar dinheiro, ao invés de se dar aumento, reserve para fluxo de caixa ou para melhorias no negócio. Cada caso é um caso e precisa de um acompanhamento de um planejador. Falando nisso, é aí que está o segredo: no planejamento. Concentre as datas para os pagamentos das contas pessoais, tenha foco, trace metas e se leve a sério.

CONCLUSÃO

Bom, espero que com as minhas experiências eu tenha conseguido não apenas te incentivar, mas ajudar a abrir seus olhos e te orientar no quesito empreendimento.



Eu sei o que é sofrer pressão, passei, desde minha adolescência por experiências que me trouxeram até aqui. Falei do que aconteceu em minha vida, tanto de coisas boas e ruins, para mostrar que empreender é muito bonito na teoria, mas a prática requer muito suor e lágrimas, além de dedicação. Sabe onde você pode encontrar mais resistência? Por mais doloroso que possa parecer, é justamente dentro de casa, com a família e os amigos. Mas eu sempre digo que a sorte acompanha quem trabalha e quem aplica o que aprendeu, por isso, pegue meus erros e acertos e use como atalho para seu sucesso.

Não esqueça das dicas preciosas que deixei e se precisar de algo, pode me chamar nas redes sociais que vou ficar felizão em receber uma mensagem sua.

Aproveito para reforçar o convite a me seguir no Instagram @carlinhos_sete e acessar o site carlinhos7.com.br.

É isso. 'Tamo' junto e é só o começo! •

