

A portrait of Carlos Wizard Martins, a middle-aged man with short dark hair and glasses, wearing a dark and light striped button-down shirt and dark blue trousers. He is sitting and smiling slightly, looking towards the camera. The background is dark.

CARLOS WIZARD MARTINS

PREFÁCIO FLÁVIO AUGUSTO DA SILVA

DO ZERO AO MILHÃO

COMO TRANSFORMAR SEU SONHO EM UM NEGÓCIO MILIONÁRIO.

BÜZZ

DO ZERO AO MILHÃO

COMO TRANSFORMAR SEU SONHO EM UM NEGÓCIO MILIONÁRIO

CARLOS WIZARD MARTINS

BÜZZ

Dedico esse livro a você
que possui no fundo da alma o desejo
de vencer empreendendo até realizar
seus sonhos mais ousados.

SUMÁRIO

Prefácio

1 A escola da vida

2 De professor a empreendedor

3 Família, fé e negócios

4 Princípios que valem ouro

5 A jornada do empreendedor

6 Vender é sua prioridade nº 1

7 Gestão, estratégia e sucesso

8 Como descobrir oportunidades na crise

9 Como avaliar um novo negócio

10 A pessoa certa no lugar certo

11 A vida após o sucesso financeiro

12 Mente, corpo e espírito em equilíbrio

13 Por que voltei?

PREFÁCIO

No ano de 2008, uma figura mítica entrou na minha sala. Era uma pessoa de quem eu tinha ouvido falar apenas pela imprensa, pelas histórias de outros colegas concorrentes a respeito daquele que, sem que ninguém esperasse, começou a comprar todo mundo. A pergunta que pairava no ar era: de onde ele tira tanto dinheiro? Bem, ele entrou na minha sala porque tínhamos uma reunião marcada. Eu não sabia o assunto. Quando ele me ligou, disse-me tão somente, com sua entonação de locutor de rádio: “Grande Flávio Augusto, tenho ouvido falar muito bem de você. Gostaria de visitá-lo em Curitiba para tomarmos um chá”. Eu não quis nem perguntar o assunto e marcamos o encontro.

Muito cordial e atencioso, ele entrou elogiando a nossa sede em Curitiba. Um prédio recém-construído por nós, a partir de onde comandávamos nossa rede. Carlos Martins não perdeu tempo. Foi direto ao assunto. Ele dizia assim: “Flávio, ambos construímos o nosso negócio do zero. Fomos acostumados a trabalhar muitas horas por dia para aumentarmos o número de matrículas, reduzirmos os custos e melhorarmos nossos resultados. Foi assim que você e eu nos tornamos quem somos hoje. Porém, meus filhos voltaram dos EUA e, desde então, eles me apresentaram um mundo que eu não conhecia. Neste mundo, existe uma riqueza disponível para todos nós. Basta decidirmos pegá-la, pois é nossa. Essa riqueza não está no dia a dia da operação, não está em tudo aquilo que por anos nos acostumamos a fazer. Essa riqueza está no valor de nossas empresas e em como podemos multiplicá-lo.” Eu achei aquele papo meio estranho, um tanto abstrato e hipotético, mas continuei a ouvi-lo, pois além de bem gentil e educado, Carlos é um excelente orador. Como tem uma veia de professor muito forte, cada conversa com ele ganha contornos de uma aula. Eu simplesmente continuei a escutar.

O que ele estava querendo me dizer naquele momento, e que eu compreendia não mais do que a metade de sua profundidade e alcance, era que existia uma riqueza muito maior do que aquela que eu conhecia e já estava à minha disposição. Desde que ingressamos no sistema convencional de ensino somos treinados para sermos empregados das fábricas e grandes empresas. Não é por acaso que o modelo convencional de educação formal, da forma como nós o conhecemos hoje, foi criado na época da Revolução Industrial. Afinal, as fábricas, para ocuparem suas linhas de montagem, precisavam de mão de obra. Para tanto, era necessário também criar uma linha de montagem a fim de treinar esses futuros empregados. Assim nasceu a escola como se conhece hoje.

Sendo empregados, vendemos tempo. É exatamente isso o que um empregado faz: vende tempo. Em outras palavras, em troca de 44 horas por semana de trabalho, ao longo do mês, o empregado recebe uma compensação chamada salário. Esta é a forma de vida que já existia quando nascemos. Por isso, a maioria simplesmente segue este modelo sem fazer questionamentos. Como se pelo fato de ter sido sempre assim, assim deva ser. É o destino!

Alguns, por desejarem mais liberdade e cultivarem um desejo maior de oferecer uma vida melhor para suas famílias, resolvem assumir alguns riscos para trabalharem por conta própria. Eles enxergaram que, com pequenos comércios, podem ganhar mais e serem donos de seu tempo. Em vez de venderem tempo, passam a vender produtos. Como nosso tempo é limitado, já que, afinal, temos apenas 24 horas no dia, vendendo produtos pode-se aparentemente alcançar maior escala.

Em meio a vários empreendedores que construíram o seu pequeno negócio com êxito, alguns vão demonstrar mais perspicácia e vocação para voos maiores. Eles vão criar algum modelo que lhes permitirá expandir e quem sabe vender seus produtos em outras regiões, estados e cidades. Este pequeno grupo vai experimentar uma escala maior, será mais exigido, mas por outro lado será mais premiado. Serão donos de uma rede, de um grupo de filiais ou até de um pequeno império. Era neste patamar que eu me encontrava, quando Carlos entrou pela minha sala com aquele papo estranho.

Depois daquela conversa, meu cérebro foi estimulado a pensar em outro tipo de jogo. Um jogo bem diferente daquele que eu tinha jogado até então, mas que me deixou muito intrigado, pois, segundo Carlos, oferecia prêmios valiosos. Aquela tal riqueza disponível. O que Carlos tentava me explicar é que, da mesma forma que um dia eu deixei de vender tempo e passei a vender produtos, eu poderia deixar de vender produtos e vender ações, *equity*, ou seja, eu poderia escalar o valor do meu negócio através de outra modalidade, ou melhor, de um outro nível de atuação mercadológica que envolveria outros *players* como bancos, fundos, escritórios especializados em fusões e aquisições e até um possível IPO (oferta de ações na Bolsa de valores).

O fato é que à época eu não estava nem um pouco preparado para aquela conversa. Logo percebi que Carlos estava em outra galáxia. Eu, que era muito competitivo, olhava para a escola dele e pensava “seremos maiores do que eles”, saí da conversa entendendo que eles estavam em outro patamar, o que justificava a oferta que recebi naquele dia de junho de 2008: 200 milhões de reais pela compra da rede Wise Up. Definitivamente, eu não estava sequer preparado para manter aquela conversa. Mesmo não tendo aceitado a proposta feita, aquele primeiro contato deu muitos frutos. Além de termos nos tornado amigos e com um grande respeito mútuo, mais duas propostas para a compra da Wise Up aconteceram na sequência: uma de 700 milhões de reais em 2010 e outra de 1 bilhão de reais em 2012. Entre 2008 e 2012, estudei bastante sobre fusões e aquisições. Entendi que precisava evoluir e passar a ter acesso a esta riqueza pouco percebida

pelos que são engolidos pelo dia a dia, em que acontecem as demandas de uma operação de uma grande empresa. Fiz meu trabalho de casa, que resultou na venda da Wise Up em 2013 e em todas as operações que aconteceram a partir daquele ano, como a compra do time de futebol Orlando City, a fundação do meuSucesso.com e a própria recompra da Wise Up. Todas essas operações ocorreram com base na inesperada aula que tive quando Carlos entrou na minha sala em 2008 e também graças às várias reuniões que tive com Charles Martins, um dos filhos de Carlos que trabalha na liderança de suas empresas.

O mais curioso é que o maior patrimônio construído entre nós foi a confiança, a admiração e o respeito. Tudo isso resultou num surpreendente capítulo de nossas vidas, que está descrito nesse livro.

Carlos é uma referência de ousadia. Uma das pessoas mais ousadas que eu conheço. Seu apetite alimenta a minha motivação e também me contagia para querer mais da vida. Carlos tem em sua família a base de suas prioridades e em seu senso de missão o propósito que move a sua vida. Nunca foi tão simples ter acesso ao padrão mental de um bilionário que tem em suas veias o sangue de um professor que, certamente, vai fazer você passear pelas páginas desse livro como se fosse uma aula ministrada por aquele tipo de professor apaixonado que faz com que assuntos complexos pareçam ser bem simples. Foi essa a sensação que tive com a aula que ele me deu em 2008 quando me visitou em Curitiba.

Desejo a você uma boa leitura.

Flávio Augusto da Silva

Empreendedor e escritor

**Todo empresário bem-sucedido
tem uma relação de amor
com seu negócio.**

Todo empresário bem-sucedido tem uma relação de amor com seu negócio. Comigo não é diferente. Eu sempre dizia que a primeira empresa que fundei, a maior rede de escolas de idiomas do mundo, era como uma filha. E olha que de filho eu entendo, pois sou pai de seis e tenho dezesseis netos. Comecei dando aulas de inglês em casa e cheguei onde eu jamais imaginei chegar na vida. Em meu caso, essa relação foi tão forte que após um ano do início da empresa resolvi adotar o nome da escola em meu nome civil. Uma forma de expressão do quanto acreditava no sucesso da empresa, que começou na sala da minha casa, na década de 1980. Isso mesmo! Eu não contava com nenhum tipo de estrutura. Ensinava inglês, mas o meu pobre saldo bancário daquela época era insuficiente para montar uma escola com todos os recursos necessários ou mesmo alugar um pequeno espaço. Tive que improvisar e comecei a dar aulas na sala de minha casa. Em primeiro lugar, tenho uma gratidão muito grande por minha esposa Vânia, que sempre esteve ao meu lado desde o início do projeto, não apenas me dando apoio moral, mas acima de tudo trabalhando ao meu lado sem medir esforços. Também tenho uma dívida de gratidão com aqueles meus primeiros alunos. Eles nunca exigiram de mim uma estrutura maior ou mais recursos técnicos para o seu aprendizado. Queriam tão somente aprender inglês. E isso eu sabia muito bem como ensinar. Sempre me considerei um bom professor. Ou melhor: acredito ser um ótimo professor, pois criei uma metodologia inovadora que auxiliou milhões de alunos a dominar o inglês de forma simples e descomplicada. Eu acompanhava com satisfação a evolução de cada aluno e vibrava quando passavam a dominar o idioma. Nada pode ser mais gratificante para quem ensina. No fundo, acredito ser a educação a minha verdadeira paixão e vocação. Com toda essa vivência e experiência acumuladas, considero que tenho muito a contribuir para o processo de aquisição de uma segunda língua. Porém, naquela fase modesta da minha trajetória profissional, eu ainda não tinha noção de que aquelas aulas seriam o embrião de um negócio que se tornaria milionário duas décadas depois. Ou melhor: bilionário. É muito raro um jovem empreendedor, ainda em sua primeira empreitada, conseguir visualizar todo o potencial do negócio que ele está começando. O que existe é um sonho ainda nebuloso, um desejo de alcançar o sucesso, embora esse sucesso não tenha uma dimensão claramente definida. Quando vi minha casa cheia de alunos, comecei a pensar mais concretamente na ideia de abrir uma escola de inglês. Mas como um jovem sem experiência para empreender poderia antever com precisão o número de alunos que essa escola deveria ter para ser viável? Ou ainda, que faturamento mensal poderia alcançar? Quanto eu precisaria investir? Mas investir o quê? Naquele momento, eu mal tinha dinheiro para passar o mês. A verdade é que as coisas foram acontecendo ao longo do caminho. Tomei coragem, saí de Mogi Guaçu, onde eu trabalhava numa multinacional, me mudei para Campinas e aluguei uma casa no Cambuí, o bairro mais chique da cidade. Montei a escola na parte da frente do imóvel, e deixei dois cômodos nos fundos para acomodar minha família, ou melhor, para amontoar a família. Na época, meus filhos gêmeos tinham sete anos de idade e minha esposa acabara de dar à luz nossa

filha Thais. Vivíamos, portanto, num pequeno espaço, apertados, sem o mínimo conforto. Apenas uma parede separava a escola do quartinho onde morávamos. Aquela situação era o preço do sonho grandioso.

O meu maior mérito naquela época de grandes limitações talvez tenha sido manter a chama da esperança acesa. E ao mesmo tempo manter meu foco no essencial: o desenvolvimento da rede e o zelo pela qualidade do ensino e o bom relacionamento com meus queridos franqueados. Aliás, considero o relacionamento amistoso numa rede de franquias a química essencial para perpetuar uma relação comercial próspera, lucrativa e satisfatória em todos os aspectos. Com o passar do tempo, essa estratégia se mostrou certa. Com muito trabalho, poucas horas de sono e quase nenhum tempo para minha família no início, nascia ali o embrião do que viria a ser no futuro a maior rede de escolas de inglês do planeta.

Desde o começo, eu tratei minha empresa com todo o carinho do mundo. Sentia orgulho do seu crescimento. Vibrava com os resultados que os professores e franqueados obtinham. Às vezes, eu tinha dúvidas se estava tomando as decisões certas para garantir seu crescimento forte e sustentável. E me ofendia, como qualquer pai, quando alguém duvidava da minha “filha”. Fui muito criticado, por exemplo, quando lancei o slogan “Fale inglês em 24hs”. Eu sabia, no entanto, que essa chamada iria atrair muitos alunos. Era uma estratégia de marketing para promover o crescimento da escola. Procurei desconsiderar as críticas e confiar em minha intuição. Deu certo. O final dessa história é de conhecimento público. A escola cresceu de forma rápida e consistente, especialmente por ter me associado a excelentes professores e franqueados que promoveram a expansão do negócio.

Charles e Lincoln, meus filhos gêmeos, começaram a trabalhar ao meu lado em 2003. Jovens e com uma visão moderna sobre gestão, rapidamente demonstraram competência para assumir grandes responsabilidades e ajudar o negócio a se expandir. Foram eles que me incentivaram, após sua formatura nos Estados Unidos, a comprar outras escolas de idiomas como Yázigi e Skill e a apostar numa estratégia de consolidação do setor através de aquisições. Decidimos em conjunto abrir ainda mais esse leque e apostar na aquisição de outras empresas da área da educação, mais especificamente de cursos profissionalizantes. Adquirimos a Microlins, a S.O.S Computadores, a Bit Company e a People. Foi assim que se formou o Grupo Multi, a maior *holding* do Brasil no setor de educação.

No ano de 2013, os negócios estavam indo muito bem. Tínhamos mais de um milhão de alunos que estudavam em 3 mil unidades e empregávamos 50 mil pessoas. Não passava pela minha cabeça a possibilidade de que alguém pudesse nos procurar e fazer uma oferta para comprar o Grupo Multi. Pois foi justamente o que aconteceu. O grupo britânico Pearson, que à época era controlador do jornal de negócios Financial Times e gigante do setor de educação, nos procurou com uma oferta, digamos, irrecusável. Ofereceram quase R\$ 2 bilhões pelo Grupo

Multi. Meus filhos costumam dizer que muita gente gosta de imaginar ou supor o valor de sua empresa. Poucos, no entanto, recebem um cheque comprovando o valor projetado.

Você deve estar imaginando que, quando recebi essa proposta, eu virei as costas e me recusei a pensar no assunto. Afinal, se eu tinha pelos meus negócios um amor paternal, nem mesmo uma oferta bilionária poderia balançar os meus alicerces. Mas o empreendedor tem que deixar a emoção de lado quando percebe a oportunidade de um bom negócio. Comecei a colocar os prós e contras na balança. Eu me mantive sereno nas reuniões com os negociadores, pois não podia demonstrar interesse. Afinal, aquele poderia ser o negócio de minha vida.

Até aquele momento eu acreditava que a escola seria minha empresa para sempre, tanto que incluí a marca Wizard em meu próprio nome. Mas as coisas mudam. O mercado é dinâmico. É claro que o valor de R\$ 2 bilhões oferecido pelos compradores foi impactante, já que não é todo dia que uma empresa alcança um valor de mercado tão expressivo. Além disso, outro fator muito importante pesou na decisão de vender o negócio: se eu dissesse não aos compradores, eles simplesmente iriam embora e fariam uma oferta tentadora a outras empresas do segmento de ensino. E aí, eu ganharia como concorrente uma gigante do setor de educação e dona de um cofre infinitamente maior que o meu, com enorme capacidade de investimento em tecnologia e inovação. Se eu pensasse apenas com o coração, teria recusado a oferta. E, é claro, teria tomado uma péssima decisão. Eu deixaria a condição de líder do setor e ficaria refém dos investidores estrangeiros. Mas a razão prevaleceu e me mostrou que não era hora para sentimentalismo. Eu sabia que eles planejavam entrar de forma agressiva no mercado brasileiro. Assim, meu pragmatismo falou mais alto. Mesmo com um aperto no coração eu deveria agir pela razão e vender meu negócio. Você deve estar se perguntando agora:

- Como alguém pode vender o seu sonho?

Pois você não é o único a fazer esse questionamento. Foi exatamente essa mesma pergunta que Felipe, meu filho caçula, me fez quando anunciei para a família que tinha vendido a empresa. E para aumentar o meu sentimento de vazio, Nicholas, meu outro filho adolescente, emendou:

- Pai, agora você está desempregado?

Fiquei paralisado por alguns instantes. Não imaginava que seria recebido com duas perguntas nada fáceis de serem respondidas. Felipe estava certo: eu vendera o meu sonho. E Nicholas também. De certa forma, estava desempregado, embora sem um problema financeiro iminente. Vânia, minha mulher, não manifestou essa preocupação naquele momento, mas pude ver em seus olhos que ela parecia estar diante de um pesadelo. E por outra razão. Ter o marido em casa 24 horas por dia? Já imaginou? Ela devia estar pensando que eu vestiria o pijama ou uma bermuda e ficaria em casa vendo televisão e dando palpites em tudo: na maneira como ela cuidava da rotina da casa, na forma como estava cozinhando, no jeito como educava os filhos.

Somos uma família religiosa e diariamente antes de nos deitar nos reunimos para orar, agradecemos as bênçãos recebidas e pedimos inspiração e proteção divina. Mas naquela noite

não consegui conter o riso e a emoção quando Nicholas orou e disse:

- Querido Deus, por favor, abençoe o papai, que agora está desempregado.

Em silêncio, minha mulher deve ter pedido a mesma coisa. E agora, o que esse homem vai fazer o dia inteiro em casa? Quem me conhece sabe que sou empreendedor por natureza. Eu sabia que voltaria aos negócios cedo ou tarde e que teria novos projetos. Sempre fui uma pessoa confiante em minha capacidade de realização. Com Deus olhando por nós, e muita determinação e trabalho da minha parte, nada daria errado dali para a frente. Dito isso, resolvi tirar um ano sabático para descansar, colocar as ideias em ordem, reorganizar minha vida e recuperar o fôlego. Afinal, após 27 anos de trabalho, eu merecia esse descanso. Durante aquele período viajei muito, cheguei a visitar 45 países. Em determinado momento, tive que interromper o descanso. Meus filhos Charles e Lincoln me informaram que tinham identificado uma excelente oportunidade de negócio. Uma empresa com ótimo nome no mercado e com grande potencial de crescimento estava à venda. Eu já a conhecia e consumia seus produtos: era o Mundo Verde, rede de lojas de alimentos integrais, orgânicos e sem glúten ou lactose, além de complementos alimentares, suplementos para atletas e produtos naturais diversos. Interromper o ano sabático não me incomodaria nem um pouco. Eu estava feliz, pois logo estaria de volta ao mundo dos negócios.

Se você sonhar pequeno, terá conquistas pequenas.

Se você sonhar alto, seus projetos o levarão às alturas.

O tempo de trabalho é exatamente o mesmo, mas a sua atitude e estratégia precisam ser diferentes.

Chegou a hora de você sonhar, com mais ambição e ousadia.

Assim que eu e minha família nos sentamos para avaliar a possibilidade de comprar o Mundo Verde, eu me surpreendi com a imediata reação positiva da minha mulher, que sempre foi adepta de uma alimentação saudável. Vânia sempre teve uma visão muito clara sobre a importância de uma reeducação alimentar para gerar bem-estar e qualidade de vida. Com o aval da matriarca da família, e com a viabilidade financeira comprovada, não havia mais dúvidas. Decidimos pela aquisição, pois tínhamos encontrado uma oportunidade com grande potencial de crescimento.

As pessoas costumam me perguntar por que não me aposentei de vez. No meu lugar, dizem, elas simplesmente sumiriam do mapa. Iriam pescar ou viajar ou ainda viver em um sítio ou em alguma casa de praia. Para alguns, seria o paraíso na terra acordar todos os dias sem compromisso profissional algum na agenda. Acho curioso esse tipo de indagação. Em primeiro lugar, o trabalho é para mim uma enorme fonte de realização, satisfação e prazer. Gosto de estar à frente de uma empresa, fazê-la crescer, aumentar suas vendas, gerar empregos e superar desafios. Se você é um empreendedor como eu, sabe o quanto esses fatores motivam a gente.

Em segundo lugar, não quero sequer pensar na hipótese de passar o resto da vida sem ter o que fazer. Pode ser bom na primeira semana ou no primeiro mês. Porém, à medida que o tempo vai passando, você vai ficando entediado e angustiado. Não vejo muito sentido em pendurar as chuteiras quando você ainda tem muito a realizar e contribuir para o mundo. Hoje, já com 60 anos, ainda sinto o mesmo entusiasmo de quando dava aulas em casa e sonhava ser dono de uma rede de escolas de inglês. Portanto, nada de me aposentar. Na minha opinião, aposentadoria é para quem não gosta do que faz.

A venda da empresa mudou minha visão empresarial. Obviamente mantive conceitos que carrego comigo ao longo de toda a vida e que foram responsáveis por eu ter alcançado tanto sucesso nos negócios. Não abro mão deles. Mas também agreguei novas experiências. Aprendi muitas coisas, especialmente como valorizar, motivar e auxiliar as pessoas a alcançarem seus sonhos. Eu me sinto gratificado por ter auxiliado centenas de brasileiros a se tornarem prósperos, ricos, novos milionários. Por essa razão, eu me sinto renovado. Nas próximas páginas eu vou mostrar que essa jornada pode ser seguida por alguém como você, que sonha em empreender ou tem um negócio e deseja expandi-lo. Pretendo deixar claro que o esforço que você faz para ganhar mil reais ou 1 milhão de reais ou ainda 1 bilhão de reais é praticamente o mesmo. Algumas pessoas trabalham 14 horas por dia e faturam pouco. Outras trabalham as mesmas 14 horas por dia e estão com a conta bancária recheada. Como isso pode acontecer? Eu afirmo que a diferença reside em alguns fatores essenciais para o sucesso, como por exemplo: A estratégia. A visão de negócios. O senso de oportunidade. A criatividade. O seu modelo mental. O método de gestão. A forma de lidar com as pessoas. O tamanho do seu sonho. Se você sonhar pequeno, terá conquistas pequenas. Se você sonhar alto, seus projetos o levarão às grandes realizações. Como disse, o tempo dispendido no trabalho é exatamente o mesmo, mas a sua atitude e estratégia precisam ser diferentes. Por que então não sonhar com mais ambição e ousadia?

Além das minhas atividades profissionais, dedico parte do tempo a fazer palestras para empreendedores, executivos e estudantes no Brasil e no exterior. Nesses encontros quase sempre me perguntam qual é o segredo do sucesso. A verdade é que não tenho receita pronta ou uma fórmula mágica. Sempre deixo isso claro. O que eu tenho é um método comprovado de gestão capaz de aumentar a eficiência das minhas empresas a ponto de atingirmos valores milionários ou, em alguns casos, até bilionários.

Hoje eu sinto que tenho a obrigação de ir ainda mais longe. Conquistar coisas que ainda não conquistei. Viver experiências ainda não vividas. Digo isso porque todo início de projeto é um caminho muito solitário. Uma decisão certa pode levá-lo ao céu, enquanto uma escolha errada irá conduzi-lo a um verdadeiro inferno, capaz até mesmo de comprometer a sobrevivência da empresa. Felizmente agora eu tenho com quem compartilhar as minhas incertezas, ansiedades e receios. Tenho com quem avaliar se estou tomando a decisão mais acertada, a mais equilibrada e a mais vantajosa. Além de uma equipe de profissionais altamente qualificados, estou me

referindo aos meus dois filhos, Charles e Lincoln, que há mais de uma década estão ao meu lado. Nós nos respeitamos, nos completamos e nos relacionamos em plena harmonia tanto no ambiente familiar quanto no corporativo. Administramos atualmente oito empresas em nossa *holding* Sforza, sobrenome de meus avós maternos que vieram da Itália para tentar a vida no Brasil. Mas esse número de empresas seguramente irá crescer, pois neste exato momento em que escrevo estamos prestes a fechar alguns contratos importantes que em breve serão de conhecimento público. Esse método de gestão vem sendo replicado em nossas empresas, sempre com excelentes resultados. Procuramos transformá-las, elevá-las da casa dos milhões de reais de valor de mercado para o patamar dos bilhões de reais. Por esta razão, decidi compartilhar esse método com estudantes, empreendedores, professores universitários, pesquisadores, empresários, executivos e todos que desejam ter seu negócio próprio. Faço isso porque entendo que o empreendedorismo é o maior agente transformador da sociedade em busca da prosperidade e também por ser uma importante contribuição para o mundo corporativo e acadêmico. Trata-se também de compartilhar conhecimento em benefício do seu semelhante, pois de nada adianta querer guardá-lo somente para mim. Eu acredito, por uma série de princípios, que todos saem ganhando quando as pessoas e as instituições têm informações que geram um círculo virtuoso de crescimento e desenvolvimento.

Se eu tivesse encontrado alguém que me transmitisse esses mesmos conhecimentos no passado, certamente eu teria errado menos, acertado mais e tido menos desgaste do ponto de vista emocional e financeiro. Mas aquela era a minha jornada. Acredito que eu tinha que passar por tudo o que passei para descobrir o meu próprio caminho para o sucesso. Passei a conquistar resultados incríveis como números na casa dos dez dígitos, expansão acelerada e reconhecimento mundial. Tudo isso só faz sentido, no entanto, quando você sente orgulho daquilo que construiu ao se olhar no espelho. No meu caso, o orgulho está intrinsecamente ligado à minha missão de vida. O que me move é contribuir com o empreendedorismo do nosso país. Eu me sinto um apaixonado pelo empreendedorismo que acredita na força do brasileiro e na capacidade que cada um tem de tornar seu sonho uma realidade.

Todos querem ter sucesso nos negócios, porém nem todos têm um método objetivo e comprovadamente eficiente para ajudar líderes e administradores de empresas a superarem os seus desafios e vencer no mundo corporativo. Muitas teorias circulam, mas efetivamente há pouco compartilhamento do que acontece na prática quando estamos à frente de um negócio. Quero deixar claro que não tenho nada contra as teorias e tampouco contra o universo acadêmico. Afinal de contas, eu também sou um professor. Elas são importantes e nos auxiliam a organizar as ideias, traçar estratégias, definir rumos, planejar com mais eficiência. Ao longo da minha vida, fiz vários cursos de negócios, alguns excelentes e outros muito fracos. Também li ótimos livros, mas também me deparei com outros que não tinham sentido algum ou que foram escritos por pessoas que nunca tinham empreendido na vida. Portanto, não possuíam legitimidade para afirmar aquilo que estavam dizendo de forma categórica.

Os empresários brasileiros precisam ir mais fundo, conhecer melhor seus negócios, ter um método que contribua de maneira decisiva para o sucesso. Se eu conseguir com este livro dar a minha contribuição para encurtar essa curva de aprendizagem, estarei cumprindo meu papel como mentor. É por essa razão que decidi compartilhar o meu modelo, minhas estratégias, erros e acertos – felizmente com mais acertos do que erros – para que você avalie se eles poderão ser úteis a ajudá-lo na condução dos seus negócios. Quero mostrar como uma empresa pode dar um salto gigantesco e multiplicar várias vezes o seu valor de mercado. Sair da casa de alguns minguados reais para chegar ao primeiro milhão. De uma coisa eu tenho certeza: se eu consegui sair literalmente do zero e atingir meu primeiro milhão, você pode fazer o mesmo. Isso será possível se esse for o seu desejo, se você for capaz de transformar seu desejo num projeto comercial capaz de atingir o mercado em larga escala e finalmente seguir as regras de gestão e modelos financeiros que irei lhe apresentar nos próximos capítulos.

O livro está repleto de conceitos e de exemplos concretos que podem inspirá-lo. Você também tem a possibilidade de aproveitar somente parte daquilo que pode ser útil ou ainda adaptar à sua realidade o que considerar relevante. Não importa. O meu desejo é compartilhar o meu método de gestão e ajudá-lo a vencer. Desejo que este livro contribua de alguma maneira para que você realize os seus sonhos. E quando isso acontecer, esta obra terá cumprido a sua missão. E eu me sentirei ainda mais realizado.

Boa leitura!

**Se eu saí do zero sem nenhuma orientação
e cheguei ao topo do sucesso, você pode
fazer o mesmo. Agora você tem o mapa nas
mãos.**



A ESCOLA DA VIDA

Todos nós temos um imenso potencial para enriquecer. Mas para que isso aconteça é preciso desejar profundamente. Pergunte para as pessoas aleatoriamente na rua se gostariam de enriquecer e espere pelo óbvio de todas elas: um sonoro “sim!”. As enormes filas nas casas lotéricas não me deixam mentir. A cada semana milhões de brasileiros fazem a sua fezinha na esperança de ficarem milionários da noite para o dia acertando as dezenas sorteadas. E, se nenhum felizado tem a sorte de acertar os números que levam à fortuna, o prêmio acumula e o número de apostas para o sorteio seguinte dobra, triplica, quadruplica. São indivíduos que sonham em enriquecer graças a um golpe de sorte. Cada um tem a sua estratégia para levar os milhões de reais em jogo: há quem aposte sempre nos mesmos números a vida toda, quem os escolha de acordo com o significado dos seus sonhos e aqueles que preferem reunir os amigos para fazer um jogo coletivo e aumentar a probabilidade de acerto. Após o sorteio vem a frustração. A esperança se renova na semana seguinte. É um círculo vicioso que se repete indefinidamente. As pessoas correm atrás da fortuna, mas muito poucas a alcançam.

Desejar realmente enriquecer é algo mais complexo e profundo do que apenas almejar ter a conta recheada no banco para poder dar adeus ao chefe chato e ao trabalho monótono. Ou ainda, sonhar realizar todos os sonhos de consumo e viver confortavelmente. Nada disso. Desejar enriquecer é buscar esse objetivo com todas as suas forças. É fazer dessa meta um projeto de vida. É aceitar fazer sacrifícios no presente para colher os frutos num futuro relativamente distante. É trabalhar duro, como você nunca imaginou que suportaria. É jamais perder o foco ao longo dessa caminhada, aconteça o que acontecer. É ter a convicção de que Deus sempre estará ao seu lado nessa longa travessia, especialmente nos momentos de maior dificuldade.

Mas essa busca pelo enriquecimento só será legítima, se por trás dela existir um sentido maior. Um propósito elevado. Algo muito mais importante do que o dinheiro em si. Algo que transcenda o aspecto material. Eu sempre acreditei que o meu trabalho e os meus negócios deveriam contribuir de alguma maneira para melhorar a vida das pessoas, da sociedade e do país. Queria – e ainda hoje quero cada vez mais – transformar vidas e tornar o mundo melhor, respeitando as minhas limitações humanas. Quando você alcança esse patamar em sua trajetória profissional e tem o sucesso esperado, o dinheiro surge como consequência natural do trabalho bem feito e do reconhecimento daqueles que o cercam e passam a admirá-lo.

Eu não aprendi essa lição nos bancos escolares, num curso de mestrado ou doutorado e nem em livros de negócios ou de gestão. Sempre valorizei a educação. Também sou um apaixonado por leitura. Não teria escrito este e outros livros se pensasse de forma diferente. Mas a minha experiência pessoal demonstra que nada me ensinou mais do que a escola da vida. Pode parecer simplista demais afirmar isso, mas tudo o que aprendi na infância ao lado dos meus pais e dos meus seis irmãos foi fundamental para me tornar um empresário bem-sucedido. Depois, é claro, fui sendo lapidado pela educação formal que recebi; pela convivência com professores, empresários e mentores que me ajudaram ao compartilhar seus conhecimentos e conselhos e, não poderia deixar de citar, por uma experiência religiosa e espiritual transformadora que recebi

por meio dos ensinamentos da Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias. Já contei a minha história de vida no livro *Sonhos Não Têm Limites – A trajetória do professor que se tornou um dos maiores empreendedores do Brasil*, escrito em coautoria com Ignácio de Loyola Brandão. Agora, gostaria de descrever brevemente a você como tudo aconteceu, pois isso o ajudará a entender minha maneira de pensar, agir, conduzir os negócios e fazer dinheiro. Muito dinheiro.

Nasci em 1956 em Curitiba, no Paraná, em uma família muito humilde. Meu pai, Antonio Oriondes Martins, era motorista de caminhão. Ele rodava todo o estado vendendo café, trigo, arroz, feijão e vários outros produtos para empórios de secos e molhados. Hilda, minha mãe, ficava em casa cuidando dos sete filhos. Eu era o mais velho. Depois de mim, vieram Sônia, Sandra, Célia, Luis, Oriondes e Sérgio. Morávamos numa casa simples, feita de madeira e construída com muito sacrifício pelo meu avô Chico. O dinheiro era sempre contado e procurávamos economizar cada centavo. Em nossa casa não tínhamos direito a qualquer luxo. Mas apesar das dificuldades que enfrentávamos no dia a dia, e especialmente pela falta de percepção dessas limitações materiais, éramos crianças muito felizes. Nunca faltou alimento em nossa mesa, estudávamos em escola pública, brincávamos na rua sem maiores preocupações e sempre fomos muito unidos.

Uma das coisas que mais me fascinava na infância era ver o meu pai preparando o caminhão para as viagens. Gostava de observá-lo separando as mercadorias com cuidado e colocando-as na carroceria do caminhão, conferindo a lista dos clientes que seriam visitados e dando uma última checada no motor para ter a certeza de que estava tudo em ordem. Era um homem organizado. Quando partia, ficava vários dias longe de casa. Depois retornava para abastecer novamente e partir em seguida. Quando completei 10 anos, meu pai me convidou pela primeira vez para acompanhá-lo em uma de suas viagens. Isso ocorreu durante as férias da escola e eu fiquei muito feliz. Não me importei em abrir mão de ficar em casa para brincar com meus irmãos e amigos para poder subir no caminhão e me aventurar por lugares que só conhecia das conversas em família nos finais de semana. Naquela primeira viagem que fiz ao seu lado enfrentamos de tudo: estradas de terra em péssimo estado de conservação, lama por todo lado, dias de chuva intensa e de sol de rachar, muito cansaço... Meu pai preparava as refeições num pequeno fogareiro que ele levava no caminhão. Comíamos quase sempre em beiras de estradas. À noite dormíamos em colchonetes na parte de trás do caminhão, acomodados entre as encomendas dos clientes. Depois de alguns dias de trabalho duro, retornávamos para casa com o caminhão vazio e um saco de estopa cheio de dinheiro, que ficava guardado atrás do banco do motorista. Voltávamos satisfeitos com a missão cumprida.

Eu achava tudo aquilo incrível. Queria repetir a dose, voltar a viajar com meu pai. Ao observar minha empolgação, ele disse que eu poderia ajudá-lo em outras ocasiões, mas alertou que eu não poderia descuidar da escola, pois a educação era a prioridade máxima. Eu concordei, mas não via a hora de pegar a estrada novamente. Minha mãe observava minha empolgação com certa

preocupação. Entendia que eu era só um garoto e que não deveria me meter pelo interior do estado dentro de um caminhão, sujeito a todo tipo de imprevisto. Conversamos. Ela entendeu e fez a mesma recomendação: a escola vinha sempre em primeiro lugar.

Passei a acompanhar meu pai sempre que podia. Eu procurava ajudá-lo em seu trabalho. Carregava os produtos, conversava com os donos das lojas, anotava as encomendas, entregava as mercadorias, e contava o dinheiro recebido. Meu pai, sentado no caminhão, acompanhava o meu trabalho e percebia claramente que eu me sentia à vontade fazendo essas tarefas. Ele me elogiava. Afirmava que eu era um garoto responsável. E me orientava. Dizia que cada cliente tem um jeito de ser, um temperamento diferente e uma necessidade. Por essa razão, era preciso uma maneira especial de negociar com cada um para atender a sua expectativa. Ele dizia que saber lidar com inteligência com cada um deles era importante. Recebi de meu pai ensinamentos práticos que me valeram para toda a vida e que aplico ainda hoje à frente dos meus negócios. Se eu me tornei um bom vendedor, a razão está nessas lições da infância que recebi de meu pai. Dentre outras coisas, aprendi a cobrar os devedores sem ficar com receio de ser mal recebido e enfrentar negociadores difíceis que sempre queriam levar vantagem em tudo. E a deixá-los satisfeitos chegando a um acordo, mesmo que nem sempre entregando aquilo que eles desejavam ou do jeito que queriam.

Essas experiências, que na época não passavam de uma distração nas férias escolares, me deram confiança para mais tarde empreender pela primeira vez. Aos 12 anos passei a vender frutas e verduras de porta em porta nos bairros próximos de casa. Sob os olhares desconfiados da minha mãe e com o apoio do meu pai, encarei aquilo com a maior seriedade. Mesmo sem ter noção alguma de gestão, estabeleci intuitivamente uma meta objetiva para o meu negócio: só retornar para casa quando não restasse mais nada no carrinho. Havia dias em que eu alcançava rapidamente esse objetivo, mas em outros não. E nessas ocasiões procurava andar mais, bater em mais portas, oferecer os produtos para um número maior de pessoas.

Com o tempo, meus pais perceberam que era cada vez mais difícil bancar as despesas de casa apenas com as viagens de caminhão pelo interior do Paraná. Os filhos estavam crescendo e em idade escolar, o que aumentava as despesas com alimentação, roupas, uniformes, cadernos e livros. Minha mãe passou a costurar e fazer roupas infantis. Eu e minha irmã Sônia saíamos para vendê-las pelo bairro. Era um reforço no orçamento, mas ainda insuficiente diante das despesas. Surgiu, então, a ideia de montarmos uma mercearia na garagem de casa. Minha mãe comandaria as atividades e poderia contar com o apoio dos sete filhos. Ideia dada, ideia aceita. Faltava apenas o nome. Depois de muita conversa e sugestões, meu pai optou por Super Empório Maracanã. De “super” a mercearia não tinha nada. Era apenas uma garagem. E de Maracanã, o maior estádio do mundo, menos ainda. Mas pensamos no impacto que esse nome sonoro teria sobre os clientes. E não é que funcionou?! Meu pai imprimia centenas de folhetos com produtos e ofertas e depois eu e meus irmãos saíamos pelo bairro entregando de casa em casa. Mais tarde

meu pai comprou uma Kombi. Quando os fregueses faziam grandes compras, minha maior alegria era realizar a entrega dos produtos com a Kombi branca de meu pai.

A FÉ E A ESPERANÇA BATERAM À MINHA PORTA

Certa noite, dois jovens vestindo calça social escura e camisa branca de mangas curtas bateram palmas em frente à nossa casa. Abri a porta e fiquei surpreso ao ver aqueles rapazes. Falavam português com um pouco de sotaque e queriam saber se meu pai estava em casa. Diante da minha resposta negativa, disseram que não havia problema e que retornariam em outro dia. Ambos tinham no bolso da camisa uma identificação, uma espécie de crachá preto onde se podia ler Elder Fitzer e Elder Mangun. Despediram-se educadamente. “Devem ser fiscais da prefeitura”, pensei em minha inocência. “Pessoas como a nossa família, lutando para vender algo e ganhar a vida. Espero que não voltem nunca mais.” Eu não tinha a menor noção de que aquele breve encontro mudaria profundamente não somente a minha vida como a de toda a minha família.

Alguns dias mais tarde eles retornaram e conversaram com meu pai. Apresentaram-se não como fiscais, mas como missionários da Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias, mais conhecida como Igreja Mórmon. Estavam em missão no país para levar a palavra de Deus às pessoas. Não recebiam um único centavo pelo trabalho voluntário que faziam. Eles dedicavam integralmente seu tempo e sua energia a levar uma mensagem de fortalecimento às famílias.

Sempre fomos católicos. Aos domingos íamos à missa. Cheguei a fazer a primeira comunhão. Naquela época, no entanto, meus pais sentiam um vazio no peito. Eles não se identificavam verdadeiramente com nenhuma religião. Nessa busca por uma espiritualidade mais plena, acabaram visitando várias denominações e participado de cultos e encontros. Mas ainda assim continuavam insatisfeitos; sentiam que faltava alguma coisa.

Os dois missionários nos apresentaram uma série de mensagens sobre o propósito da vida, de onde viemos e para onde iremos após a morte. Eram cristãos, assim como nós. Mas existiam algumas particularidades, principalmente na forma como procuravam servir as pessoas. Fomos convidados a conhecer melhor a igreja. Passamos a comparecer às reuniões dominicais e nos sentimos maravilhosamente bem. Uma imensa paz no coração tomou conta de todos nós. Ouvimos palavras que nos reconfortaram e ao mesmo tempo nos deram ainda mais energia para continuar lutando. Não havia mais dúvidas: tínhamos encontrado o caminho certo para adorar e servir a Deus. E o mais importante, meus pais agora tinham um apoio para criar os sete filhos com princípios e valores.

Elder Fitzer e Elder Mangun se tornaram amigos da família. Ambos tinham 19 anos e eram norte-americanos. Viviam contando histórias fascinantes de sua terra natal, que para mim era tão distante e inacessível quanto ir à lua. Foram eles que plantaram em meu íntimo um sonho que

nunca mais saiu de minha mente, de meu coração, de meu espírito: ir para a América. Com aqueles jovens norte-americanos comecei a aprender o inglês, o que só aumentou meu desejo de ir aos States, como eu costumava dizer. Quando completei 17 anos, eu já me considerava um “adulto”, dono de minhas próprias vontades. Tirei meu passaporte e contei aos meus pais sobre o desejo de ir para os Estados Unidos. É claro que ficaram preocupados, especialmente minha mãe, mas aceitaram a ideia depois de muita conversa. Mas foram claros: não tinham como me ajudar financeiramente. “Eu dou um jeito”, pensei. Acho que meu maior desafio naquelas condições precárias era conseguir o visto americano. Mas, acredito que por uma intervenção divina, consegui o visto. Depois encontrei o que costumo dizer ser uma agulha no palheiro. Consegui comprar uma passagem para Nova York por 1000 dólares para ser paga em dez vezes, sem entrada, com a primeira parcela vencendo após 30 dias. Esse dinheiro eu levantaria com algum trabalho nos Estados Unidos. Eu ainda era menor de idade e meu pai precisou ser o avalista. Felizmente ele assinou na linha indicada e eu saí da agência de viagens com a passagem nas mãos. No dia 12 de setembro de 1974 embarquei sozinho para os Estados Unidos. Tinha 17 anos, 100 dólares no bolso e levava na bagagem apenas uma mochila com algumas peças de roupa e o Livro de Mórmon, minha leitura diária. Em casa, minha mãe ficou com o coração apertado. Soube mais tarde pelos meus irmãos que ela chorava todos os dias de preocupação, mas que depois entendeu que aquilo tudo era para o meu bem.

Desembarquei em Nova York e fui para Paterson, Nova Jersey, ficar na casa de um amigo que meu tio Dino indicara. Logo consegui emprego num restaurante. Lá eu fazia de tudo: lavava pratos, arrumava as mesas, limpava o chão, trabalhava de garçom. As aulas de inglês com os missionários mórmons se mostraram valiosas. Eu conseguia entender o que meu chefe dizia e me comunicava razoavelmente bem com os clientes e funcionários do restaurante.

Uma das coisas mais incríveis que aconteceu certa noite em Paterson foi quando, de repente, bate alguém à porta. Para minha total surpresa, quem acabara de chegar aos Estados Unidos era meu amigo: o Itúrbides Alberto Daquino de Oliveira. Vivíamos sempre juntos em Curitiba. Compartilhávamos nossos sonhos, brincávamos juntos, ríamos a valer um do outro. Assim são os bons amigos. Por ter um nome nada convencional, ganhou um apelido: Tatá. Era o tipo de pessoa que não podia abrir mão de ter um apelido. Já imaginou uma partida de futebol entre amigos e você gritar:

- Itúrbides Alberto, passe a bola!

Com o calor da partida, seria praticamente impossível gritar o nome dele sem errar uma sílaba sequer e conseqüentemente alertá-lo para me passar a bola rapidamente porque o adversário estava se aproximando. Brincadeiras à parte, Tatá foi um grande companheiro também nos Estados Unidos. Tinha ido para lá para conhecer o país, aprender inglês, trabalhar e juntar um pouco de dinheiro. Chegamos a trabalhar juntos no restaurante e compramos um Mustang usado para passear nas horas vagas.

Apesar de feliz por poder contar com a companhia do amigo Tatá, eu estava um pouco decepcionado com os Estados Unidos. Aquilo que eu estava vivendo não se parecia em nada com a vida glamorosa que via nos filmes de Hollywood. Eu me sentia frustrado. Conversei com Tatá e ele concordou. As casas de Paterson eram muito antigas, a maioria construída no século XIX. As ruas eram estreitas, as casas umas encostadas às outras. Não havia jardim e nem crianças brincando nas ruas. A maior parte da população era formada por trabalhadores estrangeiros como eu e Tatá, pessoas que haviam ido para a América em busca de oportunidade. Todos caminhavam apressados, de cabeça baixa, absortos em seus pensamentos. Muitos nem falavam o inglês básico. Não era fácil fazer novas amizades.

Então eu e Tatá decidimos virar esse jogo. Fizemos as malas e partimos para a Costa Oeste, mais precisamente para Salt Lake City, Utah, onde fica a sede da Igreja Mórmon. Foi lá que encontrei o país que tanto sonhara. Tudo era moderno, com ruas amplas e bonitas, belas casas com jardins, flores e muita área verde, pessoas amigáveis, boas oportunidades de trabalho, estudo e entretenimento.

Certo domingo na igreja, fui tocado pelas palavras do bispo em sua mensagem. Ele relembrou o que eu já havia ouvido muitas vezes: “Todo rapaz na igreja que atinge a idade de 18 anos deve se oferecer para ser missionário em algum lugar do mundo”. Exatamente como fizeram Elder Fitzer e Elder Mangun, ao ir para o Brasil. Na Igreja Mórmon ninguém é obrigado a ser um missionário, mas todos os jovens se preparam para esse momento. Acontece que agora havia chegado a minha vez. Aquilo ficou na minha mente. Conversei com outros jovens que já tinham sido missionários e só ouvi palavras de estímulo. Disseram que era uma experiência de dois anos que valia para a vida toda. Eu conheceria um novo lugar, talvez um novo país, sua cultura, seu povo e seus costumes. Levaria a palavra de Deus a todos aqueles que quisessem recebê-la. Ajudaria pessoas em dificuldade. E, como consequência, isso me tornaria um jovem melhor, mais maduro e responsável.

Na igreja não escolhemos o local em que desejamos servir. Apenas enviamos os formulários à sede da igreja, e depois ficamos esperando uma resposta. Quem define para onde você deve ir é o profeta, principal líder da igreja. É um chamado divino.

Quando voltei ao Brasil, após quase dois anos nos Estados Unidos, meus pais me deram todo apoio para ir à missão. Eles conviviam o tempo todo na igreja com jovens missionários vindos de vários cantos do mundo. Sabiam o que aquilo representava. Por que o filho deles não poderia ser um Elder também? Preenchi os formulários necessários, enviei para Utah e fiquei esperando a resposta. Semanas mais tarde recebi uma carta do correio. Dentro do envelope, o meu destino. Todos em casa ficaram em silêncio. Momento de expectativa. Rasguei o envelope e abri a carta. Meu destino: Portugal.

Algumas semanas mais tarde, Tatá, que também havia decidido servir como missionário, recebeu sua carta. Telefonou correndo para me contar a novidade. Eu não acredito em

coincidências e nem em destino, e sim que Deus traça o nosso caminho dentro de um plano espiritual maior e que muitas vezes, devido à nossa limitação humana, não temos total compreensão. Assim como eu, Tatá iria para Lisboa, Portugal. E lá fomos nós dois mais uma vez unidos pela nossa sólida amizade para mais uma experiência inesquecível.

Fiz novamente as malas e embarquei para Lisboa. Foram dois anos de muito trabalho, serviço ao próximo, aprendizado, ensino, amadurecimento emocional e espiritual. Passei a entender melhor os desígnios que Deus tem para cada um. Ao terminar a missão, voltei ao Brasil com três objetivos: encontrar um bom trabalho, retomar os estudos e encontrar a mulher de minha vida.

A MULHER DA MINHA VIDA

Vânia me encantou desde o primeiro dia em que a vi em Curitiba. Ela tinha 13 anos e eu, 15. Havia saído de Ponta Grossa e vindo para a capital paranaense. Seu pai era formado em farmácia e dava aulas em uma Universidade. Vânia também vinha de uma família numerosa, com 8 filhos, e também era mórmon, mas isso não ajudou em nada a minha aproximação. Ela parecia ignorar a minha existência. Eu me esforçava para chamar sua atenção. Tentava conversar sobre os mais variados temas, mas sem sucesso. Ficava pensando: “O que um garoto de 15 anos e sem experiência alguma nas coisas do coração poderia fazer para que os olhos de uma garota se voltassem para ele?” Eu não sabia. Por essa razão, confesso que fiz papel ridículo algumas vezes. Quando estava no mesmo ambiente que ela, eu agia de modo infantil, falava alto, gesticulava, contava piada sem graça, dava gargalhadas. Ela se mantinha impassível, como se eu fosse invisível.

Alimentei essa paixão quando fui para os Estados Unidos e também para Portugal. Pensava constantemente nela. Vânia, no entanto, estava com a cabeça em outro lugar. Ou melhor: em outra pessoa. Para meu completo desespero, ela tinha ficado noiva. Quando retornei de Portugal, eu a vi novamente e o sentimento no coração por ela havia aumentado. Eu tinha completado 22 anos e um dia minha mãe voltou apressada da igreja. Ouviu uma conversa entre duas mulheres. Uma delas era a mãe do noivo de Vânia, que comentou que eles tinham desmanchado o noivado. Fiquei tão feliz que tomei uma decisão definitiva: dessa vez eu iria conquistá-la e me casar com ela.

Sabe aqueles encontros de casais que os amigos costumam arrumar para você com a melhor das intenções e que sempre dão errado por alguma razão? Pois foi o que pensei quando meu amigo Otto me convidou para acompanhá-lo num encontro com minha irmã Sônia. Ele sugeriu que eu convidasse Vânia. Gelei! Será que ela aceitaria? Bem, eu não tinha nada a perder, a não ser ter o meu coração quebrado em mil pedaços. Arrisquei. Fiz o convite. Ela aceitou.

Tudo correu perfeitamente bem durante o jantar. Vânia se sentiu à vontade e se interessou pelas minhas histórias. Falei sobre minha passagem pelos Estados Unidos e como foi atuar como missionário em Portugal. Naquele momento eu era uma pessoa mais madura aos olhos dela. O garotão alegre e barulhento que tentava chamar a sua atenção tinha se transformado num jovem mais responsável e com uma vivência difícil de ser encontrada em alguém com a minha idade. Começamos a namorar. Três meses depois, no dia 16 de março de 1979, nós nos casamos no templo da Igreja Mórmon em São Paulo, localizado na Avenida Francisco Morato.

Eu estava no céu!

Aos 17 anos embarquei sozinho para os Estados Unidos.

Tinha apenas 100 dólares no bolso.

MINHA LUTA COM O PAPEL

Sempre fui muito atrapalhado com papéis. Até hoje não gosto de lidar com eles. Na empresa eles iam se acumulando na minha mesa até formarem uma enorme pilha, grande como o Everest. De repente, eu precisava receber uma visita, um executivo, um banqueiro, um jornalista e mal podia enxergar a pessoa sentada à minha frente. Não sabia o que fazer com aquela papelada “importante”. Então costumava pedir à minha secretária Luciana para me trazer uma caixa de papelão. Jogava tudo dentro e sem saber o que fazer escondia tudo no armário. Ao longo de semanas e meses, as caixas iam se amontoando. O interessante era que, apesar de eu sentir uma ligação fortíssima com aqueles papéis, a ponto de não querer descartá-los, os meses passavam sem que eu precisasse de qualquer um. Nem por um minuto sentia falta de um artigo de jornal, uma revista ou qualquer papel o que fosse. Após meses, quando o armário já não tinha espaço nem para um envelope vazio, a Luciana me avisava:

- Que tal a gente começar a abrir essas caixinhas e dar um destino para esses papéis “tão importantes” assim?

Eu percebia a ironia e começávamos a tarefa. O que acontecia no final? Para minha surpresa, a maioria ia para o lixo. Até hoje não sei o que havia de tão importante naqueles papéis.

Na vida, nos agarramos muitas vezes a coisas sem sentido e isso pode nos atrasar a marcha para a frente. Mas qual seria o papel de maior importância de minha vida? Agora, você vai descobrir que essa luta com o papel começou mesmo antes de meu casamento. Um mês antes de me unir à Vânia, o escrivão do cartório me entregou um documento e avisou:

- Leve para casa esse papel e guarde-o bem. No dia do seu casamento deve entregar este documento ao bispo de sua igreja que vai realizar a cerimônia religiosa. As testemunhas todas terão de assiná-lo para validar o rito. Preste bem atenção nisso.

No dia 16 de março de 1979, tomado de intensa felicidade, entrei na igreja com Vânia. Rodeados pelos familiares, amigos e pessoas queridas, ouvimos belas mensagens, lindas músicas, trocamos alianças, nos beijamos como marido e mulher no altar. Então o bispo anunciou:

- Agora, ao som dos violinos, as testemunhas podem assinar o documento do cartório.

Ao ouvir aquilo, fiquei aterrorizado. Vânia me olhou, meus pais e meu sogro me contemplaram. Eu fiquei imóvel, apavorado. Devo ter ficado vermelho, azul, amarelo, roxo e todas as cores do arco íris. Revirava os bolsos e nada de aparecer o papel. Para aumentar meu nervosismo, Vânia perguntou:

- Carlos, cadê o papel?

- Meu amor, o papel, o papel... acho que ficou em casa, numa caixinha no armário.

Pensamentos tenebrosos invadiram meu inconsciente. Pronto, o casamento vai ser anulado, adiado, o que vai acontecer agora?

O bispo foi o único calmo:

- Todos podemos esperar, alguém vai buscar o papel em sua casa.

Meu cunhado Silas entrou em seu fusquinha, engatou uma primeira, depois a segunda marcha, cruzou sinais, parecia piloto de Fórmula 1 rumo à bandeirada final. Chegou à casa de meus pais e após alguns instantes de procura finalmente encontrou o tal papel. Voltou voando para a igreja. Para mim, a sensação era de que tinha demorado uma eternidade. Os convidados estavam meio dispersos, Vânia e eu saímos caçando a assinatura de cada testemunha. Que constrangimento.

Naquele instante, Vânia não tinha noção de que esse fantasma dos papéis acompanhariam seu marido toda uma vida. Até hoje rimos quando lembramos que saímos à caça das testemunhas. O que esta minha relação com os papéis me ensinou? Todas as pessoas têm virtudes e limitações.

Aprendi que devemos nos concentrar mais em nossas qualidades do que em nossas fraquezas. É semelhante a um jarro de bolinhas amarelas com duas ou três bolinhas vermelhas no meio. Em vez de tentarmos retirar as bolinhas vermelhas, convém colocar mais bolinhas amarelas no jarro. Eventualmente as vermelhas irão desaparecer.

Não devemos gastar tempo e energia sofrendo com nossas limitações e sim focar em nossas habilidades naturais. Até hoje continuo me dando mal com os papéis. Se eu tivesse me imobilizado por essa incapacidade, não teria chegado onde cheguei. Portanto, decidi há muito tempo me concentrar naquilo que sei fazer bem, aplicar meus talentos e dons naturais, fazer o que gosto de fazer sem me deixar influenciar por minhas inabilidades e limitações.

Após a cerimônia do casamento seguimos numa Kombi emprestada rumo à lua de mel em Balneário Camboriú, Santa Catarina. Certa noite, sentados na areia da praia, traçamos as metas para o futuro. Em nossa pobreza de recém-casados, eu ganhava um salário mínimo e Vânia ganhava dois salários mínimos, um dos objetivos que definimos foi o de buscar a prosperidade. E faríamos isso com a ajuda de Deus. Por isso nos comprometemos a cumprir fielmente a lei do dízimo. Com a decisão tomada, passamos a viver pela fé e a doar 10% de nossa renda à igreja.

Na lua de mel uma meta:

Vamos buscar a prosperidade.

Vânia é uma pessoa bastante reservada e costuma manter seus pés firmes no chão. Eu costumava viajar até a lua de vez em quando. Logo após o casamento, eu costumava falar em metas altas em busca da prosperidade. Ela rapidamente percebeu que precisaria assumir o papel de me trazer de volta à realidade toda vez que permanecia muito tempo com a cabeça nas nuvens. Nós nos completávamos. Como empreendedor, sou inquieto. Meu estilo é ser muito mais voltado para a ação do que para o planejamento. Enxergo oportunidades onde a maior parte das pessoas vê somente problemas. Graças ao sucesso que conquistei nos negócios, não me preocupo tanto em controlar o saldo da nossa conta corrente e sim em buscar alternativas para continuar crescendo. Vânia, por sua vez, reflete bastante antes de agir. Quando vai tomar uma decisão importante, passa um bom tempo colocando na balança os prós e contras, as vantagens e as desvantagens. Suas decisões são mais amadurecidas, refletidas e seguras. Sabe exatamente quanto temos em nossa conta corrente.

Quando nasci, minha mãe com apenas 17 anos, pensava que logo eu iria morrer. Desesperada, ela pediu a Deus que salvasse minha vida e prometeu me criar para servir a Deus. Acho que a oração dela foi ouvida, pois logo após meu casamento, embora com apenas 22 anos, para minha total surpresa, recebi o chamado para servir como Bispo da Igreja Mórmon, designação que aceitei sem titubear. Esse é um trabalho voluntário, logo sem qualquer remuneração ou compensação financeira. Portanto, eu precisava exercer minha profissão para prover o sustento e, paralelamente, servir de acordo com minha disponibilidade. Aceitei o chamado tão somente pelo desejo de servir ao próximo. Eu estava convicto de que Deus jamais nos abandonaria. Havia seguramente um plano divino. Naquela mesma época, descobrimos que Vânia estava grávida, e após algum tempo ficamos sabendo que chegariam Charles e Lincoln, nossos gêmeos queridos. Eu precisava aumentar a renda familiar para cobrir as novas despesas. Então tive a ideia de montar uma lanchonete no centro de Curitiba, que chamei de Chicken House. Seis meses depois abri uma sorveteria. Foram meus dois primeiros fracassos como empreendedor. Fechei as portas, vendi os equipamentos, balcões e mesas, assumi os prejuízos e voltei à estaca zero.

Bem, como recém-casado e esperançoso de sair da pobreza, eu tinha uma certeza: precisava me qualificar profissionalmente. Naquele momento eu já era fluente em inglês e o antigo sonho criado por aqueles jovens missionários aflorou ainda mais. Estava na hora de ir estudar na Brigham Young University, em Utah. Escrevi para a instituição, e depois de várias tentativas frustradas finalmente fui aceito. Aos 26 anos de idade, três anos de casado e já pai de gêmeos, eu e Vânia partimos para mais uma aventura. No bolso levávamos cinco mil dólares, quantia que acreditávamos ser uma fortuna. Na bagagem tínhamos a esperança e a convicção de que tudo daria certo.



QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL PARA SAIR DA POBREZA

Desembarcamos em Salt Lake City felizes e ao mesmo tempo preocupados. O dinheiro que tínhamos duraria pouco tempo. Fomos recebidos pelos Pinegar, a mesma família que me acolheu durante a missão em Portugal. Ficamos alguns dias na casa deles, mas era preciso procurar um lugar para nos alojarmos definitivamente. Não podíamos depender de amigos. Depois de tanto procurar, conseguimos alugar um porão por 160 dólares mensais. Para mobiliar a casa, alugamos os móveis a preços bem acessíveis. Essa é uma prática bastante comum entre os estudantes universitários, principalmente para quem está começando a vida e não tem dinheiro para comprar a mobília. Era o nosso caso. Logo fizemos amizade com os vizinhos, David Eastman e sua esposa Teresa, uma brasileira de Campinas, São Paulo.

A vida era dura e o dinheiro contado. A quantia que tínhamos era destinada somente às despesas básicas como alimentação, aluguel e transporte. Não íamos a restaurantes e nem comprávamos roupas novas. Quase não saíamos para passear. De vez em quando, tomávamos um sorvete ou íamos a um parque público para caminhar.

Enquanto isso, meu desempenho na universidade ia de mal a pior. Eu tinha dificuldades para acompanhar as aulas. Eu estava à época há um bom tempo sem estudar e não conseguia acompanhar o ritmo das disciplinas. Algumas matérias já estavam mais adiantadas e era preciso correr atrás para poder absorver o conteúdo. Por essa razão, eu passava horas na biblioteca estudando. Mesmo assim, eu tropeçava na hora de fazer as provas. Vânia me incentivava e não me deixava desistir.

Além da universidade, eu me preocupava com as despesas. Precisava arranjar trabalho. Fiquei sabendo que o MTC - Missionary Training Center - o centro de estudos de idiomas, mantido pela universidade, estava precisando de professores de português. Fui até lá e me apresentei. Fiz uma série de testes e fui aprovado. E comecei a ganhar um dinheirinho fundamental para equilibrar o orçamento doméstico.

Descobri que gostava de ensinar. Identificava rapidamente as dificuldades dos alunos e procurava eliminá-las. Era paciente, não desistia quando alguém não avançava no ritmo desejado, e ficava feliz quando via algum progresso. Nessa mesma época consegui uma bolsa de estudos da faculdade, o que proporcionou mais um alívio nas nossas contas.

Quando saí de Curitiba, deixei para trás meus pais e seis irmãos. Jamais imaginei que, após eu ingressar na BYU, a cada semestre um irmão chegaria a Utah com o mesmo plano na cabeça: formar-se numa universidade americana. Certo dia, fui conversar com a conselheira acadêmica.

Ela se chamava Betty Lewis. Nunca vou esquecer a imagem daquela senhora atenciosa, gentil, com aparência angelical. Depois de uma vida dedicada ao aconselhamento de alunos, já com cabelos brancos, estava prestes a se aposentar. Mesmo assim, tinha muita paciência para me ouvir, me orientar, me aconselhar. Havia uma forte identificação entre a gente. Ela vibrava com cada nota boa que eu tirava e me consolava quando a nota era baixa. O momento de minha formatura se aproximava. E naquele dia fui ao escritório de Betty, acompanhado de meu irmão Luis. Como era seu costume, ela nos recebeu com um sorriso.

- Hoje tenho uma pergunta para você, Carlos.

- Pois não, o que a senhora gostaria de saber?

- Tenho acompanhado a sua trajetória e a de seus irmãos. Eu gostaria de saber o que motivou vocês a fazer esse sacrifício de sair de seu país tão distante, enfrentando tantas dificuldades, e vir estudar aqui na América?

Não respondi de imediato. Pensei, respirei fundo, tentei encontrar uma resposta simples e convincente ao mesmo tempo.

- Quer saber a verdade, Betty? No fundo mesmo, viemos para o EUA porque queríamos fugir da pobreza.

- Fugir da pobreza?

- Sim, por incrível que pareça, foi a pobreza que nos trouxe para a sala de aula. Já não aguentávamos mais aquela vida de privação, limitação, carência. Sabíamos que tínhamos que fazer algo diferente. Por isso resolvemos fazer qualquer sacrifício necessário para mudar nossa condição de vida. E buscar uma qualificação acadêmica e profissional foi a saída.

Eu não imaginava que minha resposta traria lágrimas aos olhos daquela conselheira tão querida. Os anos se passaram e a lembrança daquele diálogo nunca mais saiu da minha mente.

Mais tarde li um pensamento de Ezra Taft Benson reforçando que ao optarmos por uma educação superior no exterior tomamos a decisão certa. Ele escreveu: "O mundo tenta tirar o indivíduo da favela. Deus tira a favela de dentro do indivíduo. O mundo tenta moldar o indivíduo mudando seu ambiente. Deus muda o indivíduo e ele por si só muda seu ambiente. O mundo tenta mudar o comportamento humano, mas Deus pode mudar a natureza do ser humano".

A vida financeira só começou mesmo a entrar nos eixos após a formatura, em 1986, quando consegui um emprego fixo na empresa de papel e celulose Champion Internacional cuja sede ficava em Cincinnati, Ohio, e tinha filial em Mogi Guaçu, no interior de São Paulo. Estava tudo planejado em minha mente. Eu trabalharia duro por um ano em Ohio, cresceria na carreira e depois seria transferido para a filial brasileira. Não sabia se o plano daria certo, mas na teoria parecia perfeito. Segui em frente.

Em Ohio, a situação melhorou bastante. Nós nos mudamos para uma casa confortável dentro de um condomínio residencial. Eu ia diariamente trabalhar feliz, pois tinha uma ótima

perspectiva. Os executivos da Champion gostavam de mim e do trabalho que eu realizava. Um ano depois me chamaram. Disseram que a filial em Mogi Guaçu me aguardava. Eu estava sendo transferido para o Brasil. Retornaria ao meu país, mas não à minha cidade natal. Era mais um recomeço entre tantos outros que passei ao longo da vida. Havia ainda outro detalhe: Vânia estava novamente grávida, desta vez de Thais.

Aos 30 anos de idade, de volta ao Brasil, eu me sentia uma pessoa super realizada. Enfim tudo que eu um dia imaginara havia se realizado. Eu me formara na Brigham Young University, trabalhara na Champion International em Ohio, ocupava um alto cargo, havia sido transferido ao Brasil com todos os benefícios. Porém, ao chegar a Mogi Guaçu, onde ficava a sede da Champion, me deparei com minha primeira decepção. A casa que a empresa havia me prometido não estava pronta. Avisaram-me:

- Houve contratemplos, mas você será colocado em um hotel por conta da empresa, enquanto as reformas da casa terminam.

Era um hotel no centro de Mogi Guaçu para representantes comerciais que passam uma noite e se vão, querem apenas dormir e partir. Estrelas? Só no céu. O hotel não tinha estrela alguma. Nosso quarto era minúsculo, tinha uma cama para o casal e a outra para os meninos gêmeos. Vânia, grávida, reclamava do calor intenso que fazia na época. Ar-condicionado? Que nada! Precisamos pedir um ventilador na recepção. Nossa mudança ficou armazenada até que a casa fosse liberada. Tínhamos pouca bagagem, algumas roupas e objetos pessoais. Todas as semanas eu passava no departamento de RH para saber se a casa estava pronta. A resposta era sempre a mesma:

- Ainda não está pronta, mas possivelmente na próxima semana a casa estará liberada.

Assim, semana após semana, nos levaram na conversa. O pessoal do RH já se acostumara a me ver, fazendo a mesma pergunta.

- E a casa já está pronta?

- Espere mais um pouco.

Era claro, estavam me enrolando. Eu trabalhava com muita ansiedade. A Vânia sofria, aquele hotel não era vida. Após várias semanas sem êxito, a resposta mudou:

- É preciso ter paciência, mais um mês e a casa fica pronta.

Meus pais viviam aflitos em Curitiba, sabendo que minha esposa estava para ganhar o bebê. Quando se deram conta de que estavam me levando na conversa, não havia data definida para a entrega da casa, convidaram a Vânia e gêmeos para ficar no Paraná até a situação se resolver. O convite foi aceito de imediato, pois aquela incerteza estava insuportável.

Eu continuava trabalhando em Mogi Guaçu durante a semana. Na sexta-feira eu saía da Champion às 16 horas e ia para a rodovia, que ficava em frente à fábrica. Esperava o ônibus da Cometa que saía de Mogi Guaçu, passava por Campinas e seguia em direção a São Paulo. O

trânsito da Marginal Tietê até a rodoviária na sexta à tarde já era caótico, super complicado, quase parado. No terminal comprava a passagem, o ônibus partia à meia-noite rumo a Curitiba. Desembarcava às sete da manhã na rodoviária de Curitiba, pegava o ônibus circular que ia até o bairro do Boa Vista, chegava na casa dos meus pais às oito horas. Eles me aguardavam com um pão quentinho e a mesa pronta para o café da manhã. Passava o sábado com a esposa, filhos e meus pais. No domingo de manhã, íamos juntos à igreja e no final da tarde começava a maratona de volta. Chegava em Mogi Guaçu na segunda-feira pela manhã. Da estrada, com a mochila nas costas, ia direto para o serviço.

Durante aquele período de viagens semanais, me deparei com inúmeras cenas engraçadas no terminal do Tietê, que encheriam os livros dos grandes cronistas. Acabei conhecendo dezenas de indivíduos que “perderam” a carteira e estavam sem dinheiro para voltar para casa. O curioso é que todas as semanas os mesmos indivíduos “perdiam” a carteira ou tinham algum parente no hospital e precisavam visitá-lo em caráter de emergência.

Não sei quantas viagens fiz de Mogi Guaçu a Curitiba até a minha filha Thais nascer e a tal casa da Champion ficar liberada, mas duvido que houvesse outro funcionário da empresa que percorresse 1100 quilômetros para passar o fim de semana com a família. Foi um período de bastante desgaste físico e emocional. Mas, acima de tudo, havia a certeza de que alguém que eu amava estava à minha espera, e me recebia com carinho e calor. Isso fortalecia a minha motivação para seguir em busca de meus sonhos e objetivos futuros, que pareciam estar tão distantes, porém a certeza era de que se tratava de objetivos comuns. E isto muda qualquer história.

Finalmente, minha vida, a de Vânia e de nossos filhos estava agora em Mogi Guaçu. Passei a sonhar em fazer a escalada corporativa, conseguir novos cargos, assumir novas funções, até que um dia um colega do trabalho me perguntou se eu poderia dar aulas de inglês. ‘Por que não?’ - eu pensei. Agora eu dominava o idioma. Trabalharia de dia na Champion e à noite daria aulas particulares de inglês para complementar a renda familiar. Como não tinha um espaço adequado para ensinar, dava aulas na sala de minha casa. Mas muitas vezes preferia ir até o local onde estavam meus alunos.

É natural para qualquer funcionário de uma empresa de certo porte como aquela na qual eu estava empregado pensar em ter ambição e crescer na carreira. Almejar os cargos mais altos da hierarquia. Ser bem remunerado. Procurava dar o meu melhor para mostrar aos meus superiores que tinha condições de assumir novas responsabilidades e ser promovido. Certo dia, no entanto, quando fui ao banco receber meu salário, vi por acaso uma relação dos salários da empresa que estava em cima do balcão do caixa. Não resisti e olhei. Foi um choque. Fiquei estupefocado ao saber que o meu chefe, uma pessoa que tinha muito mais responsabilidades do que eu e que trabalhava duro até tarde da noite diariamente, ganhava um salário não tão alto assim. A partir daquele momento, comecei a me questionar se valia a pena seguir uma carreira na empresa sem a perspectiva de ter uma renda que eu considerasse compensadora para mudar para sempre

minha condição financeira. Cheguei à conclusão de que não valia. Mesmo assim, continuei dando o meu melhor no trabalho e ao mesmo tempo continuava com minhas aulas de inglês. Também comecei a fazer com Vânia uma relação de possíveis projetos nos quais poderia empreender. Um deles era abrir uma escola de inglês.

A Champion foi uma empresa muito importante na minha vida. Agradeço muito a oportunidade que tive de trabalhar lá e de ganhar experiência. Aprendi o que é ter um chefe exigente em tempo integral, a trabalhar em equipe, a manter o foco nas metas da organização, a superar obstáculos, a me relacionar com outras áreas, a entender a importância de cada setor para o sucesso nos negócios. Até que certa manhã, um ano após meu retorno ao Brasil, fui chamado na sala do meu chefe para conversar. Ele me disse que a empresa precisava reduzir seus custos e por isso eu estava sendo dispensado. Em português bem claro: eu fui demitido!

Fiquei surpreso com a notícia, mas ao mesmo tempo algo me dizia que aquele era um bom sinal. Como eu já tinha vários alunos, continuei dando minhas aulas particulares, sem saber naquele momento que aquelas aulas se tornariam meu projeto de vida.

UMA INSPIRAÇÃO DIVINA

Mais tarde essa resposta veio clara como uma luz que se acende. Eu tinha ido visitar meus pais em Curitiba e na volta para Mogi Guaçu, no dia 1º de maio de 1987, me pus a conversar comigo mesmo enquanto dirigia meu Passat na Rodovia Régis Bittencourt. E agora, qual é o negócio que devo abrir? Quero ter um negócio próprio, mas não sei por onde começar. O que fazer? Pior ainda: como empreender sem um centavo no bolso? Eu mantinha os olhos fixos na estrada, mas a cabeça estava nas alturas. Pedia a Deus que me orientasse qual rumo deveria tomar para realizar meus impulsos de empreendedorismo. Vânia dormia no banco do passageiro, Charles, Lincoln e Thaís dormiam tranquilamente no banco traseiro.

De repente, uma imensa paz invadiu meu peito. Uma inspiração divina. Como eu não tinha enxergado isso ainda? Estava bem diante dos meus olhos. Não havia mais dúvidas. Acordei Vânia rapidamente. Ela não entendia a minha euforia.

Contei a ela o que tinha acontecido. Já sabia qual seria o nosso caminho dali em diante. Nós abriríamos uma escola de inglês! Mas não seria somente uma escola, e sim uma rede de escolas. Vânia achou graça e apenas disse: “Você é sonhador mesmo.” Em seguida voltou a dormir e eu continuei dirigindo, a sonhar com meus planos. Naquele instante mais uma vez eu estava com a cabeça nas nuvens, voando alto e buscando as metas mais altas. Eu comecei a pensar: “Uma rede de escola de inglês é algo muito complexo. Não sou pedagogo. Não tenho material didático. O que entendo sobre metodologia? E sobre educação? Não faço a menor ideia de como atrair um número grande de alunos e nem como promover o negócio..”

Enquanto pensava em tudo isso de repente um versículo me veio à mente:

Mateus 7:7:

“Pedi e recebereis, buscai e achareis, batei e abrir-se-vos-á”.

Naquele instante eu tive a convicção de que o setor de educação seria o meu grande projeto de vida. Eu iria trabalhar na área de formação de pessoas. Embora eu ainda não soubesse como tudo se daria, no íntimo eu tinha a certeza de que Deus sabia e certamente poderia me guiar. Mais uma vez, não duvidei disso um instante sequer.

Naquela época, as escolas de inglês não viviam a febre dos dias atuais. A economia do Brasil era fechada. Poucas transações comerciais eram realizadas com o mercado estrangeiro. A globalização estava longe de se tornar uma realidade que viria a deflagrar uma correria jamais

vista de pessoas ávidas por aprender o idioma. Havia poucas escolas que atendiam esses alunos, a maioria formada por profissionais que trabalhavam em multinacionais e precisavam aprender inglês para se relacionar com os funcionários da matriz. Havia também adolescentes cujos pais achavam importante que os filhos dominassem outro idioma além do português para poder se virar bem quando fossem viajar ao exterior. Eram raros aqueles que enxergavam um horizonte onde seria praticamente impossível progredir na profissão sem falar inglês como hoje em dia. Quase ninguém sentia a necessidade de colocar crianças pequenas e que mal tinham aprendido a falar português para começar a estudar numa escola de idiomas. Quem começava a vida profissional costumava achar que seguiria os mesmos passos dos pais ou dos avós: entrariam numa empresa e passariam lá toda a carreira até conquistar a aposentadoria. Ou prestariam um concurso público e não se preocupariam com mais nada.

O mundo global viria a jogar tudo isso por terra. De uma hora para outra o inglês se tornou essencial. É o idioma universal dos negócios e das relações diplomáticas. A gigantesca maioria dos sites na internet estão em inglês. Quem sonha fazer um curso de MBA nas melhores faculdades dos Estados Unidos não tem a menor chance de ser aceito se não for fluente no idioma de Shakespeare.

Pegar essa onda de crescimento no seu começo foi decisivo para o sucesso da empresa. Quando viajava de caminhão com meu pai pelo interior do Paraná, eu ficava surpreso com algumas lojas que estavam presentes em várias cidades. O mesmo nome, o mesmo produto, a mesma identidade visual, o mesmo dono. Eram redes de lojas que se expandiam e faziam os negócios crescerem. Seria possível fazer algo parecido com uma escola de inglês? Como os proprietários daquelas lojas faziam para expandir seu negócio e manter o controle? Como eu poderia estar em várias cidades espalhadas em regiões distintas ao mesmo tempo?

Vânia sempre acompanhava o meu raciocínio. Eu não parava de pensar, de falar, de visualizar o futuro. Ela punha a mão no meu ombro, procurava me tranquilizar. Como sempre, me fazia enxergar a realidade: naquele exato momento não tínhamos sequer uma salinha comercial para receber um único aluno. Dávamos aulas na sala de nossa casa. Até hoje rimos quando lembramos que, algumas vezes, Vânia dava aulas enquanto amamentava nossa filha recém-nascida. Dizemos que é por isso que o inglês de Thais é tão bom.

Iniciar uma empresa do zero é algo que consome a mente do empreendedor 24 horas por dia. As dúvidas não paravam de me atormentar. Uma delas era descobrir como chamar a atenção dos possíveis alunos. Eles tinham a opção de estudar em escolas com melhor estrutura e com mais recursos. Por que escolheriam a minha, que a rigor nem escola era ainda? Como me diferenciar nesse mercado?

Aprendi desde pequeno com meu pai que um dos segredos de qualquer negócio é entender e atender às necessidades do cliente. Só assim é possível chamar sua atenção, entregar aquilo que ele busca, deixá-lo satisfeito e fazê-lo comprar novamente na próxima vez. Tendo esse

princípio em mente, fiquei imaginando qual seria a maior necessidade das pessoas que estudam inglês. Logo vieram à minha mente duas respostas: tempo e conversação! Quem estuda inglês quer falar rapidamente a língua. Não quer passar quatro ou cinco anos estudando o idioma. Precisa aprender o mais rápido possível para poder trabalhar, viajar ou ir a um congresso no exterior. Se eu conseguisse fazê-los enxergar que o meu método possibilitaria um ganho valioso de tempo, eu conquistaria a sua preferência.

Não seria maravilhoso poder aprender inglês em 24 horas? Então por que não oferecer exatamente isso? A ideia que eu tanto procurava acabava de surgir. Eu faria meus alunos falarem inglês em 24 horas. Mandei fazer uma faixa para colocar no portão de casa com os seguintes dizeres: “Fale inglês em 24 horas”.

É claro que esta propaganda tinha uma explicação. Quem passava pela rua e lia essa chamada pensava que aprenderia inglês de um dia para o outro. Na verdade, cada aula teria duração de uma hora. A minha proposta era, portanto, fazer o aluno aprender inglês em 24 aulas. Ainda assim, era pouquíssimo tempo para ensinar um idioma. A proposta era muito ousada.

Para que esse conceito se tornasse viável na prática, era preciso ter um método de ensino que proporcionasse ao aluno o sentimento de que aprendia o idioma com rapidez, que estava evoluindo rapidamente. Ele deveria se sentir seguro quando fosse para o exterior e conseguir se comunicar. Poderia perguntar sem receio algum como ir a um determinado lugar ou qual o valor de um produto. Saberria como escolher um prato num restaurante e dizer o destino desejado a um motorista de táxi. Diálogos práticos que tornam a vida da pessoa mais fácil e viável longe da sua pátria. A ideia que surgiu a seguir foi a responsável por tornar meu projeto a maior rede de escolas de idiomas do mundo. Uma ideia simples, mas ao mesmo tempo revolucionária. Uma ideia que transformaria a vida de milhares de pessoas e me tornaria um dos empreendedores mais bem-sucedidos do Brasil. Certamente todo esse crescimento não aconteceu por acaso. Primeiro, foi fruto de uma inspiração divina. E além de muito esforço próprio, contei com o apoio de pessoas maravilhosas que transformaram meu sonho individual num sonho coletivo. Carregarei para sempre em meu coração um sentimento de profunda gratidão por milhares de professores, franqueados e colaboradores que sempre estiveram ao meu lado me incentivando e me apoiando rumo às grandes realizações.





DE PROFESSOR A
EMPREENDEDOR

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "Do zero ao milhão"
e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).