



O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
THE NEW VICTORIOUS ENTREPRENEURSHIP FOCUSED ON DREAMS AND PROFITS
EL NUEVO EMPRENDIMIENTO VICTORIOSO ENFOCADO EN SUEÑOS Y BENEFICIOS

Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.¹

Submetido em: 18/05/2021

e25299

Aprovado em: 08/06/2021

RESUMO

O presente artigo trata-se de um novo olhar para a forma de empreender, levando as pessoas a entender o seu SER empreendedor Pessoal e Profissional. Para tanto, abordou-se as características, habilidades e competências do empreendedor, os fundamentos estruturados do empreender: saúde, educação, relações humanas, mundo, tempo. Bem como, entender as empresas: empresa família e empresa negócio. O artigo também dialoga com um novo conceito de priorizar o lucro em primeiro lugar, algo que nunca foi mencionado anteriormente no mercado e na academia. Trata-se de uma reflexão oriunda de uma pesquisa baseada em experiências práticas. Conclui-se que, ao adotar esse novo conceito, o empreendedor estará apto a oportunizar que outros empreendedores também consigam realizar seus sonhos e resultados, materializando o ciclo do aprendizado.

PALAVRAS-CHAVES: Empreender. Vitorioso. Sonhos. Lucro. Primeiro Lugar.

ABSTRACT

This article is about a new look at how to get people to understand their entrepreneurial personal and professional BE. To this end, it addressed the characteristics, skills and competencies of the entrepreneur, the structured foundations of entrepreneurship: health, education, human relations, world, time, as well as entrepreneurship: family business and business enterprise. The article also dialogues with a new concept of prioritizing profit first, something unheard of that has never been mentioned before in the market and in academia. This is a reflection from a research based on practical experiences. In conclusion, by adopting this new concept, the entrepreneur will be able to provide opportunities for other entrepreneurs to achieve their dreams and results, materializing the learning cycle.

KEYWORDS: *Entrepreneur. Victorious. Dreams. Profit. First place.*

RESUMEN

Este artículo es una nueva mirada a la forma de emprender, llevando a las personas a comprender su SER Emprendedor Personal y Profesional. Para ello se abordaron las características, habilidades y competencias del emprendedor, los fundamentos estructurados del emprendimiento: salud, educación, relaciones humanas, mundo, tiempo. Así como, comprender las empresas: empresa familiar y empresa comercial. El artículo también dialoga con un nuevo concepto de priorizar las ganancias primero, algo que nunca antes se había mencionado en el mercado y en la academia. Es una reflexión que surge de la investigación basada en experiencias prácticas. Se concluye que, al adoptar este nuevo concepto, el emprendedor podrá hacer posible

¹ Doutor em *Philosophy in Business Administration*, mestre em *Business Administration*, com concentração de pesquisa científica fundamentada na Educação Financeira Metodologia DSOP pela Florida Christian University (FCU), graduado em Ciências contábeis pela Universidade São Judas Tadeu, escritor, palestrante, educador e terapeuta financeiro.



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

que otros emprendedores también logren sus sueños y resultados, materializando el ciclo de aprendizaje.

PALABRAS CLAVE: *Para llevar a cabo. Victorioso. Sueños. Lucro. Primer Lugar.*

1. INTRODUÇÃO

Uma pessoa é um manancial de vivências, de saberes, de experiências, de aprendizados. Após vivências e estudos, foi possível entender que empreender não se tratava apenas de produzir algo próprio, vender e receber dinheiro por essa venda: era também usar o tempo de uma maneira mais harmônica para realizar desejos.

O presente artigo tem por objetivo, analisar e oferecer como subsídios elementos adicionais para melhor compreensão da obra "O Empreendedor Victorioso com Sonhos e Lucro em Primeiro Lugar", do Prof. Dr. Reinaldo Domingos, Ph.D., em função da evolução e transformações dos significados do empreendedorismo e suas variáveis conceituais.

O novo conceito de empreendedorismo está na contramão do que a maioria das pessoas interpreta sobre o tema empreender. Toda vez que alguém sai do seu mundo para o desconhecido, está empreendendo e, muitas vezes, é chamado de louco; quando acerta, de sortudo. Independentemente de seu regime de trabalho – registrado, autônomo ou até mesmo dono do próprio negócio –, é possível fazê-lo de uma maneira mais inteligente.

Não importa se você está um camelô, um estagiário, um técnico, um profissional liberal ou um funcionário público. Digo isso pois uma pessoa está fazendo algo, e não é aquele algo. A diferença, nesses casos, é que uma pessoa está vendendo as horas, para si mesma; outra, para uma pessoa física, para uma empresa privada ou ainda para o governo; por isso, o TEMPO é fundamental. Isto é, estamos negociando a todo momento o nosso TEMPO. O que deve ser feito, de acordo essa nova forma de pensar o empreender, é identificar as características e habilidades, e explorar as possibilidades dentro do campo em que se atua, usando o potencial de forma consciente e racional, tirando proveito daquilo que a pessoa já faz.

Ao implantar novos empreendimentos, se faz necessária a utilização de ferramentas capazes de verificar a viabilidade do investimento, planejando e detectando possíveis falhas no projeto. Ou seja, para atender estas questões, necessitamos de um Plano de Negócios bem estruturado e que oferece inteligência ao empreendimento. Conforme Cavagnoli (2013, p. 22):

O empreendedorismo é uma atitude ou maneira de ser entusiasmada, visando transformar sonhos em realidade de modo diferente da maioria das pessoas, realizando algo positivo para o mundo, através de um novo empreendimento ou projeto ou aperfeiçoar um já existente.



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

Sempre lembrando que esse empreender vai além de um negócio. Na verdade, ao afirmar isso, Domingos (2018, p. 20) reitera:

Estou indo na contramão do que a maioria das pessoas interpreta sobre o tema empreender. O empreender está presente em nosso dia a dia, mas praticamos, vivenciamos e não enxergamos sua presença. Está enraizado em cada um de nós, mas está adormecido, em estado de latência, pronto para ser acionado. Basta, apenas, estimular os mecanismos mentais e emocionais adequados. É um exercício e tanto.

Ter talento empreendedor é uma condição básica para o sucesso. Sem ele, de adiantarão os esforços para absorver os ensinamentos deste artigo. Nas páginas seguintes, você encontrará as orientações para fazer uma autoavaliação que o levará a descobrir se tem ou não essa capacidade, bem como conhecer o novo conceito de Empreender Vitorioso.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Falar sobre empreendedorismo é abordar um tema moderno, interessante e necessário a todos aqueles que estão dispostos a iniciar um novo negócio ou reformulá-lo. Partindo do caráter atual do tema e do nosso envolvimento pessoal com essa área, tanto em termos teóricos como práticos, percebemos a importância deste artigo.

O empreendedorismo promove o crescimento de um país, que impulsiona a economia, aumentando a competitividade e a concorrência entre as organizações. Esses eventos ajudam as pessoas a terem mais opções de oferta e demanda. Conforme, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE):

Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal. (SEBRAE, 2007, p. 15).

O empreendedorismo deu origem no século XIX, por meio das pessoas que vendiam ou compravam um determinado produto. O termo Empreendedorismo está relacionado a inovação e ao comportamento, devido à intuição e criatividade dos empreendedores (FILION, 1999).

Empreender, é tentar, decidir, realizar e executar algo. Ou seja, é fazer com estratégia, com missão definida, sempre em busca da obtenção dos resultados. Para tanto, é preciso que se conheçam características, habilidades e competências do empreendedor. Empreender vai além das práticas de gestão operacionais, e está conectado com o comportamento do SER. Com isso,



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

desenvolveu-se o conceito de empreender que acredita ser o mais adequado para que o empreendedor coloque em prática essa premissa, e obtenha resultados altamente positivos.

O novo conceito de empreender refere-se ao Empreendedor Vitorioso, pois estar vitorioso é alcançar a vitória, é triunfar: “Empreender é triunfar, aliado à missão de cada um, no universo das pessoas físicas e jurídicas, com fundamentos estruturados, na busca contínua de resultados em primeiro lugar.

2.1 CARACTERÍSTICAS, HABILIDADES E COMPETÊNCIAS DO EMPREENDEDOR

Existe uma série de características, habilidades e competências que um empreendedor precisa ter. A somatória delas fará com que obtenha resultados altamente positivos. Os modelos implementados antigamente para o universo do empreendedor têm sido ineficazes quando o assunto é a busca pelo resultado. A partir de agora, serão apresentadas algumas dessas características, habilidades e competências que contribuirão para a conquista dos seus objetivos como empreendedor.

2.1.1 LIDERANÇA

De acordo com Robbins, Judge e Sobral (2010, p. 359) liderança é a “capacidade de influenciar um conjunto de pessoas para alcançar metas e objetivos”.

Liderar é acreditar em você em primeiro lugar. Para liderar com sabedoria, é preciso entender o liderado; trata-se de uma troca entre pessoas. Esta troca só acontece se o locutor e o interlocutor estiverem na mesma sintonia.

Um dos pontos críticos desse tipo de característica é a conexão com as pessoas tanto na função de líder, como na de liderado. Imagine uma pessoa que goste de conversar tentando se comunicar com uma que não goste. Dificilmente haverá uma conexão saudável. Nas relações interpessoais, o segredo está em ceder, o que muitos não praticam por egoísmo, vaidade ou poder.

Liderar é ter atenção voltada para os 360 graus da missão de um projeto. Uma das maiores dificuldades do empreendedor é a ausência de foco ampliado. Isto é, de visão em todas as direções. Em um negócio, ao projetar um caminho, é possível percorrê-lo e ainda obter resultados satisfatórios de diversas formas.

Mesmo não sabendo do que se trata e não conhecendo, sempre é possível empreender. É o que ele chama de visão empreendedora. Os mais ousados voam além do conhecido, e vivenciam de maneira plena cada etapa como se fosse o último dia daquele objetivo. É como colocar foco nos



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

80%, e não nos 20%, contrariando o princípio de Pareto, que acredita que nossos resultados são reflexo de apenas 20% de nossos esforços.

No universo do empreender, a energia a ser dedicada é a de foco total. Por exemplo: quando estiver em casa, seja intenso, dedique-se à família na maior parte do seu tempo, desconecte-se do resto e, sempre que possível, ceda aos pedidos de seus familiares. Muitas vezes, o resultado poderá surpreendê-lo. Assim como a visão, o foco também deve ser de 360 graus.

O verdadeiro líder atrai seguidores e outros líderes; o líder empreendedor, além de influenciar pessoas em suas verdades, tem como principal missão desenvolver outros líderes – com isso, o papel fica completo.

2.1.2 AUTOPERSUAÇÃO

Autopersuadir é estar em constante movimento consigo mesmo. Trata-se de uma autorreciclagem, deixando de lado possíveis acomodações que o engessam e o façam cair na zona de conforto. Por isso, é necessário concentrar-se em suas energias e em seus propósitos. E, o mais importante, envolva-se de corpo e alma.

A melhor maneira de isso acontecer é, primeiro, acreditar no seu potencial. E, segundo, demonstrar essa verdade com todos os recursos corporais: olhos, expressões, postura; tudo isso antes mesmo de abrir a boca. Se for necessário, pratique olhando-se no espelho e tente convencer a si mesmo. Se for bem-sucedido nisso, conseguirá convencer os outros.

2.1.3 SONHOS

A teoria empreendedora dos sonhos Dolabela (2003, p.33) propõe que “o empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade”. O conceito é composto pelo que o autor denomina de dois movimentos: sonhar e buscar a realização do sonho. E refere-se ao ato de sonhar como imaginar algo que dá estrutura, é estimulante e articula sinergicamente a visão, valores, competências, desejos, preferências e autoestima. Experimentadas no desenvolvimento de projetos, que levam o empreendedor ao sentimento de autorrealização, ficando evidente a presença de elementos emocionais e motivacionais.

Dolabela (2003, p. 34) diz ainda que o sonho deve ser estruturante e atender a alguns requisitos:

- Adequar-se às características, preferências, hábitos, habilidades do sonhador; isto é, ser congruente com o sistema de valores e a forma de ser de quem sonha;
- Ser factível. Ou seja, não depender de atores, condições ou fatores concretamente



inacessíveis ao sujeito sonhador.

Todos temos vontades, desejos, sonhos ou propósitos - como quiser chamar.

Na qualidade de empreendedor, é importante sempre buscar priorizar sonhos.

2.1.4 RESILIÊNCIA

A palavra resiliência, segundo o Instituto Brasileiro de Coaching (IBC), vem do latim: *Resilire*, que significa “voltar atrás”. Está associada à capacidade que cada pessoa tem de lidar com seus próprios problemas, de sobreviver e superar momentos difíceis, diante de situações adversas, e não ceder à pressão independentemente da situação².

Ao empreender, nos deparamos com desafios, novidades, facilidades e também dificuldades. Dizem que as ameaças constroem um bom empreendedor, e ele até compartilha desse pensamento. Porém, isso não é 100% verdadeiro. Em alguns casos, esse erro para acertar precisa ser minimizado, o que é o caso de alguns empreendedores, como um controlador de voos, um médico, entre outras atividades que são vitais à vida. Um único erro pode tirar uma, centenas ou milhares de vidas. Seja qual for a atividade a ser empreendida, é preciso saber que em algumas delas o erro tem de ser próximo a zero. Pensando dessa forma, erros e acertos sempre existirão, e tudo dependerá da sua percepção a partir do momento que exercita o planejamento antecipado do que se pretende realizar. É preciso praticar a resiliência.

2.1.5 EXCESSO DE AUTOCONFIANÇA

A autoconfiança é a convicção de que uma ideia vai dar certo, defendendo-a ferrenhamente com embasamentos teórico e prático. Estar autoconfiante é ter o domínio sobre algo.

O excesso é prejudicial tanto para os negócios como para a família. É quase como uma doença, e quem a possui não ouve, não enxerga e não pede ajuda, o que, fatalmente, levará qualquer pessoa a cometer diversos erros.

Às vezes, apontamos erros após a impressão de que tudo estava perfeito. Pense em um ou alguns empreendedores que entraram em estado de falência ao perceberem tardiamente que estavam no caminho errado. E não apenas nos negócios, mas também na família. Repare quantos casais se perdem no excesso de autoconfiança e, quando há uma ruptura por algum motivo, acabam se separando. Engana-se, porém, quem acredita que se declarar autoconfiante em um negócio ou no relacionamento a dois é totalmente prejudicial; tudo, na verdade, é uma questão de equilíbrio.

² <https://www.ibccoaching.com.br/portal/artigos/o-que-e-resiliencia/>.



2.1.6 OTIMISMO: A ENERGIA DO EMPREENDEDOR

Otimismo é um estado de espírito contínuo de alguém que, independentemente do resultado, quer realizar algo. Uma pessoa otimista tem maior probabilidade de um resultado positivo, e temos que acreditar que pensar que tudo vai dar certo é um dos segredos de um empreendedor vitorioso. Não se trata de utopia, e sim de poder enxergar o fato acontecido de maneira diferente e alegre.

Os maiores desafios da humanidade são se reinventar todos os dias, acordar e poder agradecer por mais um dia vivido e blindar-se de um cenário em que prevalecem, quase sempre, notícias ruins, duras, sensacionalistas, que nos fazem gastar nossas horas com assuntos que não agregam nada a uma vida de valor. Devemos dar atenção às coisas boas, que trazem esperança e positividade, vivendo e praticando o otimismo, pois o otimismo não é só uma opção, mas também é um estado do SER.

2.1.7 EFICÁCIA E EFICIÊNCIA

Eficiência e eficácia são palavras muito próximas, e chegam a ser consideradas sinônimos, com pequenas diferenças em suas interpretações. No negócio e na família, a eficácia e a eficiência podem determinar a vitória. É necessária a busca pela solução com a visão 360 graus. Ou seja, com a utilização da eficiência com eficácia. O eficiente procura quase sempre corrigir o efeito do dano causado. O eficaz, além de corrigir o que não está correto, vai além e busca a verdadeira causa do problema.

Grande parte das empresas trabalha com suas demonstrações de resultado com o lucro na última linha. Seria essa uma prática eficaz ou eficiente? A resposta é que elas agem de maneira eficiente. Levando essa visão para dentro dos negócios, no conceito de lucro em primeiro lugar, é apresentada a eficácia do negócio que tem o lucro como prioridade, e não mais como resultado.

2.1.8 INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA

A terminologia de estar rico ou independente financeiramente deve ser analisada de uma maneira mais detalhada. O termo estar refere-se a algo temporal. Isso porque as pessoas não são, mas estão (vivendo, fazendo, estudando, criando). E tem sido bastante discutido no universo das finanças. De acordo com o dicionário Aurélio da Língua Portuguesa, “rico é quem possui muitos bens ou coisas de valor, aquele que tem riquezas”. O princípio base é pautado na ideologia que a riqueza não está somente em ter bens. Ela vai muito além disso, porque vem de um estado de espírito do qual o maior valor está na riqueza das saúdes física, mental e espiritual.

Estar independente financeiramente é ter construído, ao longo da vida, uma reserva financeira com rendimentos mensais de uma receita passiva que seja capaz de render o dobro do



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

padrão (custo) de vida. O uso desse rendimento mensal, no entanto, deve ser de apenas 50%. Se retirar mais do que a metade dele, a probabilidade de viver uma falsa independência financeira é enorme, com consequências drásticas. Ou seja, você deixará de estar independente financeiramente. O segredo é respeitar o padrão de vida para que este possa ser adequado a 50% do rendimento mensal.

Essa é uma necessidade que deve fazer parte da família, da qual os empreendedores, ou seja, os membros, devem buscar a realização. O processo de construção pode ser longo e demorado, dependendo do seu esforço. É necessário criar o hábito de guardar parte do rendimento mensal desde o primeiro salário ou pró-labore. O dinheiro é apenas um meio que norteia nossas vidas e jamais deve ser colocado como sonho. Como ele é um meio, é imprescindível conquistá-lo para as suas realizações, inclusive o da independência financeira.

3. FUNDAMENTOS ESTRUTURADOS DO EMPREENDER

Fundamentar, segundo o dicionário Houaiss, é “um conjunto de princípios a partir dos quais se pode fundar ou deduzir um sistema, um agrupamento de conhecimentos. Base. Alicerce”. Partindo dessa definição, ao remeter para o universo do empreendedor, dentro do qual estão inclusas pessoas físicas e jurídicas, elas necessitam de fundamentos estruturados que, por sua vez, darão a esses empreendedores a sustentabilidade com resultados contínuos em primeiro lugar. Nos próximos tópicos, serão abordados os fundamentos do empreendedor.

3.1 SAÚDE

A saúde no universo do empreendedor refere-se à atenção dada a duas frentes: a pessoa física e a jurídica. No caso da pessoa física, fica muito clara a necessidade de ser saudável, pois está diretamente relacionada à vida, e tem como foco principal a família. Deve-se ficar atento, porém, há algumas questões: se, por exemplo, a pessoa for a provedora da família, o ideal é que tenha um seguro de vida e/ou invalidez, uma garantia, caso haja qualquer ruptura nas atividades cotidianas, interferindo diretamente no dia a dia familiar. Caso a pessoa não seja a provedora, se a saúde dela tiver comprometida ou mesmo quando ela não estiver mais presente, a continuidade das atividades familiares tende a não se desestabilizar, exceto pela sua ausência.

Já na saúde do negócio, a situação tende a ser um pouco mais complexa. Imagine uma organização em que o acionista tenha relação direta com as atividades desenvolvidas no negócio, como é o caso de um profissional liberal ou autônomo, um dentista ou um médico. Se as atividades forem executadas diretamente por esse empreendedor, sua ausência será vital para a continuidade. Se esse mesmo profissional, em suas atividades, não exercer o papel de executor, e sim de um empreendedor, a situação será diferente, já que, em sua falta, o negócio poderá



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

continuar. Não existem empreendedores iguais, por isso analise os riscos de continuidade, independentemente de qual seja a atividade executada.

3.2 EDUCAÇÃO

É imprescindível empreender a educação. Ou seja, estar em busca de informação de forma contínua, passando pelo conhecimento e buscando uma cultura saudável e sustentável nas diversas áreas da vida.

A educação é necessária para pessoas física e jurídica. No universo empreendedor, em comunhão com a visão 360 graus, permite olhar mais do que os olhos estejam vendo. Ao buscar esse olhar, conseguimos enxergar mais e, com isso, tomar as atitudes mais convenientes no desenvolvimento de nossas vidas. A educação empreendedora é funcional. O processo é semelhante ao da alfabetização, em que, em determinado momento, a pessoa sabe ler, mas não consegue interpretar. É nesse sentido que enfatizar a importância da educação de forma estruturada e fundamentada no universo do empreender.

3.3 RELAÇÕES HUMANAS

O ato de se relacionar dentro do universo do empreender se torna cada dia mais presente e imprescindível para o sucesso e para as vitórias das pessoas físicas e jurídicas. No novo empreender, é importante aproveitar todos os momentos de convívio com as pessoas, independentemente de conhecê-las ou não. Nem todos conseguem olhar nos olhos, conversar, sorrir, abraçar, ser simpático, ganhar a empatia, deixar marcas por onde passa, se fazer lembrado. Está aí uma das grandes virtudes que um empreendedor deve ter ou pode conquistar.

Fazer um *networking*³ saudável, que é feito por meio de uma relação que agregue valor e que valha a pena ser vivida. Muitas relações são estéreis e, dificilmente, o levarão a lugar algum; podem fazer com que você perca seu precioso tempo. É claro que em alguns momentos jogar conversa fora faz parte da vida e o importante é não exagerar. Encontre o equilíbrio, porque relacionamentos saudáveis não são construídos da noite para o dia. Às vezes, essa construção leva poucos segundos ou até uma vida inteira. E acredite: tudo pode ser moldado a partir de uma base sólida de confiança. E atenção: assim como pode ser construída, do mesmo modo poderá ser destruída da noite para o dia. Nas relações presenciais é de suma importância aprender a olhar nos olhos. Ao cumprimentar, aperte de forma firme a mão da outra pessoa para passar uma boa impressão. O contrário, um aperto não tão firme, é imperdoável, porque pode demonstrar desprezo

³ Networking é uma palavra em inglês que indica a capacidade de estabelecer uma rede de contatos ou uma conexão com algo ou com alguém. Essa rede de contatos é um sistema de suporte onde existe a partilha de serviços e informação entre indivíduos ou grupos que têm um interesse em comum.



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

ou falta de personalidade. A energia é tudo. A fala e o gesto devem ser colocados à mostra, mas de forma bastante educada, gentil e alegre. Repare nas pessoas que vivem com alto astral: elas são as que mais se destacam, as que são mais lembradas e as que têm mais oportunidades, porque elas estão vivas e prontas para a vitória.

3.4 MUNDO

O que você entende por mundo? Poderíamos pensar no planeta Terra, no universo, mas não é esse mundo que será abordado neste artigo. Ele se refere ao seu mundo, ao nosso mundo, ao mundo do SER. Existe um ditado popular que diz que a grama do vizinho é sempre mais verde. Muitas pessoas tendem a se sentir inferiores quando comparadas a outras pessoas. “Se eu tivesse aquela vida, seria mais feliz. Ou se morasse naquele lugar, poderia conquistar mais coisas”, pensam elas. Será mesmo que você estaria plenamente realizado se morasse no lugar “x”, tivesse o carro “y” e assim por diante?

Outro ditado diz que não adianta fazer a mesma coisa e tentar conquistar resultados diferentes. Não é de hoje que as pessoas pensam assim sobre um assunto. Esse fundamento pretende discutir o seu mundo e fazê-lo perceber, independentemente de onde você estiver, que é possível estar bem com o seu SER.

Não importa qual seja o lugar em que você queira viver, trabalhar ou estudar, uma coisa é certa: você é o MUNDO e você é o SER que faz a diferença nele. Você é a sua essência, é imagem e semelhança de Deus; por isso, se você realmente não quiser tal mudança, nada poderá ser alterado.

3.5 TEMPO

De acordo com o dicionário Houaiss da Língua Portuguesa, o tempo é uma “duração relativa das coisas que cria no ser humano a ideia de presente, passado e futuro”. Ou seja, um “período contínuo, no qual os eventos se sucedem”.

Ao falar sobre o tempo e os eventos vivenciados tanto na esfera física quanto na jurídica, se torna imprescindível respeitá-los como verdades absolutas. Isso ocorre porque não é possível voltar no tempo e reconstruir algo que já foi feito. Portanto, procure sempre olhar para o que você pode mudar, e não para o que já fez. O que nos resta no presente é construir as novas verdades, e projetá-las em nosso futuro. Daí a importância desse fundamento chamado TEMPO. Ele, sem dúvida, é um agente não renovável que passa muito rapidamente.



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

Devemos chamar a atenção para algo que julgamos de extrema importância dentro do empreender, que é o FAZER. Isso quer dizer explorar o tempo de forma que você esteja no comando dele, em vez de ser comandado por ele. É uma forma de viver sempre, olhando à frente, o que promove uma adrenalina maravilhosa, pois o que existe lá na frente é totalmente incerto e desconhecido, mesmo que planejado.

4. EMPREENDER EMPRESAS

A partir deste ponto, serão apresentadas de forma organizada, duas personas, as quais intitula de empresas, sendo que uma delas cuidará da pessoa física (família) e a outra, da pessoa jurídica (negócios). Para facilitar esse entendimento, serão chamadas de Empresa Família e Empresa Negócio.

4.1 EMPRESA FAMÍLIA

O objetivo dessa empresa é estruturar, de forma saudável e sustentável, todas as atividades pertinentes ao cotidiano das pessoas e de seus familiares, possibilitando que qualquer movimentação, financeira ou não, tenha os cuidados necessários para um bom desempenho. Ao abordar o conceito de Empresa Família, não nos referimos somente aos membros que têm alguma relação de parentesco; tem a ver, na verdade, com a família do SER. Ela é formada por aquela pessoa ao seu lado, por seus amigos e, indo um pouco além, até mesmo por aquela pessoa que você pensa que não é sua amiga. Uma família ultrapassa as limitações físicas de viver sob o mesmo teto. Família é um estado de SER e de ESTAR.

O Orçamento Financeiro DSOP é um instrumento de análise que possibilita uma visão plena do que se ganha e do que se gasta, durante um período de tempo, com priorização dos sonhos e das prestações. Por meio dele, é possível tomar decisões necessárias para a obtenção do equilíbrio financeiro. Assim, a Empresa Família estará protegida e pronta para implementar o consumo consciente, guardar recursos financeiros para os sonhos e os propósitos, garantir a adimplência de suas prestações, ter uma reserva financeira estratégica para blindar os sonhos e as prestações e, por fim, adequar os gastos, garantindo, com isso, as saúdes física, mental e espiritual, e uma qualidade de vida financeiramente sustentável da empresa mais importante do mundo: a Empresa Família. Esse modelo se aplica tanto para a família tradicional, quanto para não tradicional.

4.2 EMPRESA NEGÓCIO

O objetivo dessa empresa é interagir de maneira que o empreendedor adote o modelo mental que prioriza o lucro dos seus negócios. O presente artigo propõe uma conexão entre a Empresa Família e a Empresa Negócio, com um novo olhar e posicionamento do capital de giro, e uma estrutura remodelada da demonstração de resultado. Todas as pessoas têm um negócio. Fazemos



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

e praticamos algum negócio. Ganhamos e perdemos dinheiro com os negócios. Doamos ou vendemos nossas horas por meio de um negócio, independentemente de sermos ou não os donos dele, e de ele ter ou não fins lucrativos. A moeda de troca utilizada nos negócios é o tempo. Ou seja, os segundos, minutos e as horas que você emprega neles. Todos os negócios têm sua missão; por mais simples que ela possa parecer, sempre está presente.

A primeira atitude de um empreendedor deve ser a de pensar e agir em prol de resultados positivos em primeiro lugar. A regra vale para sócios ou acionistas de uma organização, empregados no regime CLT, estatutários, autônomos, profissionais liberais e prestadores de serviço (no formato PJ). A segunda atitude é a de não ter medo de empreender, mesmo quando você ainda não se sente preparado. Aliás, se você perguntar para qualquer empreendedor no planeta se ele estava preparado para empreender, a resposta dele certamente seria não. O medo foi o grande agente motivador, mas, mesmo se acovardando diante daquele primeiro ato de empreender, ele não deixou de tentar e só depois viu se teve êxito ou não. Mas, para esse contexto, isso pouco importa, pois o que vale é tentar.

O novo modelo mental do orçamento que prioriza lucros foi desenvolvido por Reinaldo Domingos. No modelo tradicional, conforme o artigo 187 da Lei 6.404 de 1976 - Lei das Sociedades por Ações, mais conhecida como lei das SAs, quando uma empresa apresenta seus resultados, o faz utilizando uma ferramenta chamada Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

Quem está no mercado corporativo já tem bastante familiaridade com o termo, já que é muito utilizado no universo dos negócios e é publicado em diários oficiais com os balanços empresariais e as notas explicativas. Vale uma explicação para quem não é da área. O DRE basicamente está estruturado assim:

Quadro 1 - Estrutura Básica do DRE

FATURAMENTO - CUSTO E IMPOSTO - DESPESAS = LUCRO OU PREJUÍZO

Fonte: Elaborado pelo autor.

O lucro está em último lugar. A partir do faturamento, são deduzidos os custos, os impostos e as despesas, e somente ao fim disso aparece o resultado, podendo ser lucro ou prejuízo. Como um empreendedor pode priorizar o resultado que em uma equação é deixado por último? A resposta é simples: não prioriza.

Durante as demonstrações de resultados dos negócios de Domingos, ele nunca utilizou essa estrutura que ele julga arcaica. Ele não diz que o DRE está certo ou errado, mas ele não praticou



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

esse modelo, pois sabe que ele não traz para os empreendedores a certeza e a priorização de lucro em seus resultados.

Como sempre deu prioridade às coisas nas quais acredita, assim como faz com os seus sonhos, ele não poderia agir de outra forma nos seus negócios. Além de ficar sempre atento ao faturamento, aos custos e às despesas, ele priorizou o lucro.

Começou seu negócio sabendo que não iria trabalhar para tentar fazer um resultado, mas, sim, para colocá-lo como prioridade. Seus custos e suas despesas nunca foram superiores ao seu faturamento, tampouco seu pró-labore. Fez de um jeito novo com a certeza de que os resultados fossem lucrativos desde o primeiro momento, de que fossem rentáveis e, para os negócios sem fins lucrativos, de que fossem superavitários. Como sempre fez quando empreendia como colaborador nas empresas em que trabalhou, seu salário sempre priorizou seus sonhos.

Domingos propõe que se substitua a DRE pela Demonstração do Lucro e Resultado do Exercício (DLRE):

Quadro 2 - Demonstração do Lucro e Resultado do Exercício (DLRE)

FATURAMENTO – LUCRO - CUSTO E IMPOSTO – PRO-LABORE - DESPESAS = RESERVA FINANCEIRA

Fonte: Elaborado pelo autor.

Depois dessa explanação é possível afirmar que é preciso mudar o comportamento e, com isso, realizar uma profunda análise em relação ao modelo atual, de como os empreendedores vem fazendo a demonstração de resultados dos seus negócios.

CONCLUSÃO

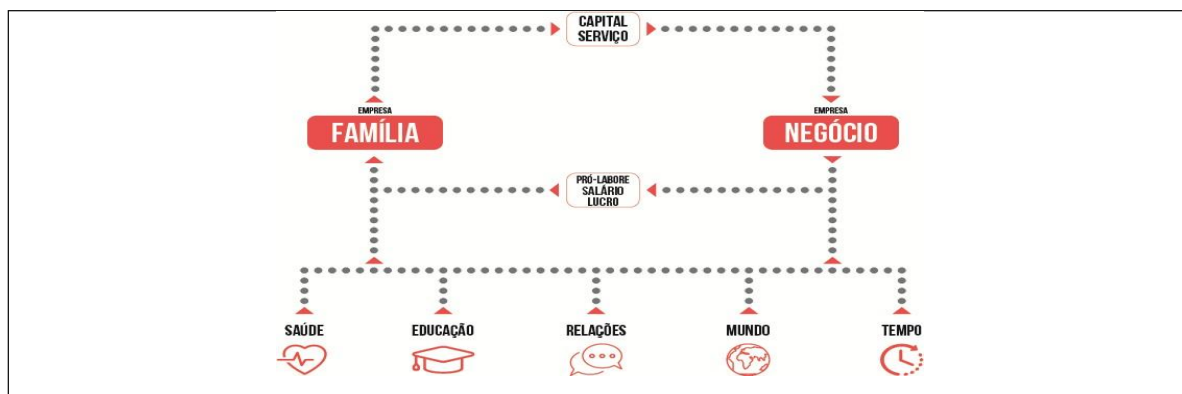
Ao refletir sobre a palavra empreender, mergulhamos em um universo intangível. O aprendizado vem, sem dúvida, com a vivência de momentos de inspiração e com muita transpiração. Para melhor visualização, elaborei uma estrutura em que pode ser vista a importância desse novo processo, composto por cinco fundamentos do empreender e pelas duas empresas, a Família e o Negócio. E ainda completando esses ensinamentos é necessário o domínio das características, habilidades e competências do empreendedor; quando praticadas, consolidam o empreender vitorioso com sonhos e lucro em primeiro lugar.



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

Figura 1 – Fundamentos do Empreender: Família e Negócio



Fonte: DOMINGOS, Reinaldo. Empreender Vitorioso com Sonhos e Lucro em Primeiro Lugar. São Paulo: Editora DSOP, p. 230, 2018.

A estrutura do empreendedor vitorioso apresenta os fundamentos Saúde, Educação, Relações Humanas, Mundo e Tempo, que dão a base para que o empreendedor a família e o negócio atendam à missão e alcancem os resultados em primeiro lugar. É possível notar que existem conexões entre elas e que, ao investir em uma Empresa Negócio, essa conexão se materializa pelo capital e pelos serviços das pessoas físicas. Também se faz presente a conexão de retorno desses capitais, representada por meio de pró-labore, salários e lucros, para a Empresa Família. Todo empreendedor deve adquirir características, habilidades e competências, pois esses ensinamentos são necessários para o bom desempenho do empreendedor.

O presente artigo, resultado do livro Empreender Vitorioso com Sonhos e Lucro em Primeiro Lugar, traz algumas surpresas, contradizendo até um modelo de apresentação de resultado aprendido ao longo da trajetória de vida empreendedora. Ao refletir sobre a palavra empreender, mergulhamos em um universo intangível, cujo objetivo é entender o todo (ou, pelo menos, tentar compreendê-lo).

O desafio para qualquer empreendedor é desenvolver estratégias assertivas dentro dos negócios e das nossas vidas. Para estruturar algo intangível dentro do universo da vida de cada um de nós, basta abrir a mente, buscar a missão a qual você veio cumprir na Terra e praticar a visão de 360 graus, alinhando-a aos pares que pretende atingir. É como vender algo para quem precisa de algo, conhecer a real necessidade e propor a solução por meio da sua missão. A princípio, parece fácil, mas, mesmo quando uma pessoa precisa de algo, nem sempre está disposta a fazer as mudanças necessárias para alcançar os objetivos. Empreender é, acima de tudo, viver o que se objetiva fazer com emoção, prazer e amor. Abrir a mente e o coração é o caminho para consolidar esse novo conceito e trazer a visão da similaridade entre a Empresa Família e a Empresa Negócio. Nesta, seus atos constitutivos têm como origem um contrato social ou estatuto, em que suas regras



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

são explicitadas, entre os envolvidos. Na Empresa Família, esse ato é representado pela união de duas pessoas físicas, formalizada por um contrato, que chamamos de certidão de casamento, em que constam suas regras.

Ainda na Empresa Negócio, os acionistas são os proprietários; na Empresa Família, o comando fica com os pais ou os responsáveis. Quanto aos colaboradores da Empresa Negócio, eles também têm seus correspondentes na Empresa Família, que são os filhos; na ausência destes, assumimos como filhos os nossos próprios animais de estimação.

Quando tratamos de ruptura, mais uma coincidência: na Empresa Família, a separação é documentada pelo divórcio; na Empresa Negócio, uma alteração contratual marca a saída de um sócio. Quando ocorre a morte de um dos membros da família, é emitida a certidão de óbito; e na Empresa Negócio, é feito o distrato social.

Perceba que são duas grandes empresas e que elas estão diretamente conectadas, mas com atividades que, embora sejam similares, não podem e não devem ser misturadas. Lembre-se de que devemos “separar o joio do trigo”, uma expressão antiga, mas muito verdadeira.

Ao adotar esse novo conceito do empreender, perceberá sua sutileza. Independentemente de crises e de mudanças de governos e moedas, você será bem-sucedido. Nada disso me impediu, nas empresas Família e Negócio, de me tornar um Empreendedor Vitorioso. Caso você pratique esses conhecimentos, alcançará seu empreender da vitória.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei 6.404 de 15 de Dezembro de 1976**. Brasília: Planalto, 1976. Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm. Acesso em 04 jan 2019.

DOLABELA, Fernando. **Empreendedorismo, uma forma de ser: saiba o que são empreendedores individuais e coletivos**. Brasília: AED, 2003.

DOMINGOS, Reinaldo. **Empreender vitorioso com sonhos e lucro em primeiro lugar**. São Paulo: DSOP Educação Financeira, 2018.

_____. **Livre-se das dívidas: como equilibrar as contas e sair da inadimplência**. São Paulo: DSOP Educação Financeira, 2012.

_____. **Terapia financeira: realize seus sonhos com Educação financeira**. São Paulo: DSOP Educação Financeira, 2012.

_____. **Papo Empreendedor**. São Paulo: Editora DSOP, 2013.

DOMINGOS, Reinaldo; CAVAGNOLI, Irani. **Educação Financeira**



RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR
ISSN 2675-6218

O NOVO EMPREENDEDORISMO VITORIOSO FOCADO NOS SONHOS E LUCROS
 Prof. Dr. Reinaldo Aparecido Domingos, Ph.D.

paraempreendedores. São Paulo: Editora DSOP, 2013.

DSOP Educação Financeira. **DSOP nas Empresas**. Disponível em:

<http://www.dsop.com.br/>. Acesso em: 04 jan 2018.

FILION, L. J. O Planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: Identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **RAE – Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 31, n. 3, p. 63-71, jul/set. 1991.

_____. Visão e relações: elementos para um metamodelo empreendedor. **RAE – Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 33, n. 6, p. 50-61, nov/dez. 1993.

_____. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **RAE - Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 39, n. 4, p. 6-20, out/dez. 1999.

HOUAISS, Antônio. **Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa**. Rio de Janeiro: Ed. Objetiva, 2001.

IBC – Instituto Brasileiro de Coaching. **O que é resiliência**. Goiânia: IBC, 2020. Disponível em: <https://www.ibccoaching.com.br/portal/artigos/o-que-e-resiliencia/>. Acesso em: 07 jul. 2019.

ROBBINS, S. P.; JUDGE, T. A.; SOBRAL, F. **Comportamento organizacional: teoria e prática no contexto brasileiro**. São Paulo: Pearson, 2010.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Disciplina de empreendedorismo**. São Paulo: Manual do aluno, 2007. 67 p.