

# Planos de negócios: o planeamento estratégico para 2009

## “Quem falha em planear, planeia o seu falhanço”

Se ainda o não fez, ainda está a tempo de começar a planear o seu próximo ano. Pode impulsionar seriamente os seus resultados, se compreender quais são os seus objectivos e como planear para os poder atingir mais facilmente.

Mas quais são as melhores recomendações para o estabelecimento de um plano para o novo ano do seu negócio?

Concentre-mo-nos então sobre o que precisará fazer para 2009 no seu negócio ou actividade.

A primeira coisa que diria necessário, é interrogar-se porque é que quer fazer isto. Há obviamente alguma motivação subjacente antes de se começar um negócio. Geralmente isso acontece porque se sente insatisfeito com o seu tipo de vida actual, talvez não sinta realização com o trabalho presente ou queira apenas melhorar a qualidade de vida.

### **1º Passo – Estabelecer um objectivo bem definido**

Terá então que ser capaz de ter presentes estas motivações, sempre que naquilo que começou, atinja qualquer bloqueio que se atravessa sempre em qualquer empreendimento.

Muitos desistem nessas alturas e pensam que o destino está contra eles, “talvez que este negócio não seja indicado para mim”.

Mas temos que pensar que essa coisa do destino não é para levar à letra, não existe tal coisa, e pensar que estamos a fazer isto porque queremos atingir “X”, o que quer que seja “X”, pensar que somos capazes de ter o controlo das nossas acções e vontade e eliminar as dificuldades para atingir o nosso objectivo, sabendo que a “fé remove montanhas”.

Temos de manter bem nítido na ideia, aquilo que pretendemos fazer, qual é o objectivo principal que perseguimos. Não podemos deixar que o nosso negócio nos tire o discernimento, só porque é um negócio e nos desvia da direcção original.

Todos sabemos que o caminho mais curto entre dois pontos é a linha recta, mas quase tudo aquilo que fazemos na vida não segue esta rota. Muitas vezes fazemos uma curva, invertemos o sentido ou andamos às voltas.

Pensemos que aquilo que pretendemos conseguir é perder peso. Se saímos com os amigos e resolvemos também alinhar numa comezaina, sabemos que isso nos está a desviar da linha recta para emagrecer.

Muitos dizem “eu quero ter um negócio.” E durante anos seguidos andam à volta desta ideia e saltitam de negócio para negócio ao sabor do improvisado. Pode haver um ou outro que lhe dê algum resultado temporário, mas geralmente nunca é nada de relevante.

Pode dizer “não sei exactamente o que quero como negócio, mas sei o resultado concreto que quero atingir.” Se essa é a razão subjacente pela qual quer ter um certo estilo de vida, então defina isso. Qual é esse estilo de vida? Quanto dinheiro é que quer que isso o faça ganhar? Seja mesmo específico e claro acerca disso.

## **2º Passo – Seja específico com os objectivos a atingir**

Uma vez bem definidas as coisas principais que quer conseguir com o seu negócio e aquelas que quer deixar de lado, seja específico a traçar como vai obter esses resultados com o seu negócio. Isso pode evoluir e mudar ao longo do tempo, mas o que é importante é que se mantenha ciente dos seus objectivos. É natural que tenha dúvidas nos seus planos, e se interrogue se está a fazer as coisas da melhor maneira. Com qualquer boa ideia chega sempre um momento de dúvida, e nem todas as boas ideias resultam em sucesso, mas mantenha a disciplina de prosseguir com os seus planos. A força de vontade que vai revelar nesses momentos, vai-lhe ser decisiva para transformar a sua vida para sempre. Seja específico no plano que quer para o seu negócio e qual é o negócio que quer começar a erigir, e uma vez que esteja realmente claro qual o negócio que domina, planeie como fazê-lo progredir.

Isto é muito importante: veja se o seu objectivo inicial não foi desviado durante o seu dia-a-dia. Uma vez descoberto aquilo que quer, seja claro, e saiba o que quer atingir especificamente.

## **3º Passo – Faça crescer o negócio de maneira sistemática**

A tarefa seguinte é conseguir fazer crescer o negócio utilizando uma maneira sistemática para o conseguir.

Só há realmente três maneiras de fazê-lo. Chamemos-lhe **intensidade, eficiência e regeneração**. Vamos ver como isto se relaciona com o negócio. A **intensidade** é o número de pessoas que olham para a sua mensagem no mercado, a sua oferta. Digamos que aqui reside a essência do negócio, que de facto não passa de uma troca, quando diz às pessoas, “Dê-me isto que eu dar-lhe-ei isto.”

Pensemos num produto hipotético, uma caneta . “Dê-me o dinheiro, e eu dou-lhe uma caneta .” Uma maneira de fazer mais dinheiro é conseguir que mais pessoas conheçam a minha oferta. Deste modo aumentamos a intensidade. Imagine que tem um website para vender canetas, quando muito mais gente afluí ao site, aumentamos a intensidade.

A **eficiência** é sua eficácia de transformar aqueles visitantes em muito dinheiro. Isto traduz-se em muitas coisas diferentes. É a taxa de conversão da sua mensagem ao mercado.

Com que eficiência pode converter aquelas visitas em uma venda? Mais, além dessa venda inicial, consegue fazer mais dinheiro vendendo outro produto mais caro de imediato? Esta é uma ferramenta de mercado directo clássica, uma vez que já vendeu a alguém, pode vender-lhe ainda mais. A eficiência fala igualmente sobre a eficiência da sua organização. Talvez consiga converter com esses visitantes muitas vendas iniciais, mas quanto custou isso à sua empresa? Isto também faz parte da eficiência. Uma vez mais, é a eficiência da conversão da sua interacção com as pessoas para conseguir lucro. E isso, baseia-se outra vez, na eficácia do seu marketing e na eficácia da gestão da sua organização. É a eficiência do seu marketing e a eficiência de gerir a sua organização em termos da rentabilidade.

O ROI (rentabilidade do investimento), é olhado muitas vezes apenas como o retorno de alguns investimentos que se fazem em termos de dinheiro. Mas o ROI precisa realmente de ser analisado de uma maneira ligeiramente mais complexa, pois engloba também o tempo e a energia além do dinheiro colocados num negócio em comparação com o dinheiro gerado. E temos que saber bem aquilo que gastamos, não apenas naquilo que custa dinheiro como por exemplo o que é gasto em telefone, tal como o tempo que dedicamos a um projecto e que muitas vezes não contabilizamos. Enquanto podemos cortar custos usando por exemplo o Skipe em vez do telefone fixo, estamos a fazer uma racionalização de custos, que porém teremos que estender em termos de análise ao que investimos do nosso tempo. Ou acha que o seu tempo não tem preço?

Se já esteve a trabalhar para um patrão, é possível que não tenha ainda pensado como poderiam ser encurtados muitos custos operacionais de um negócio, mas se estiver a gerir a sua própria empresa, facilmente se aperceberá que há mil e uma coisa que podem ser melhor geridas, no sentido de proporcionarem maiores ganhos e menores despesas.

Assim se aumenta a eficiência total do seu negócio, tornando-a uma actividade primordial da sua operação. Claro que há algumas despesas que dão realmente maior retorno. Desde que sejam justificadas, há coisas que não se devem cortar. Pense por exemplo que tem de tomar conta dos seus filhos em casa, enquanto tem o seu negócio para gerir e movimentar. Se contratar uma empregada para tomar conta deles, claro que o seu tempo vai ser melhor aplicado e rentabilizado no desenvolvimento do negócio. E aquilo que vai pagar a essa pessoa é um investimento bem feito, pois vai-lhe melhorar o retorno do tempo que aplica ao negócio.

Portanto, analise bem todas as decisões que lhe podem trazer benefícios e não perca tempo a aplicá-las. A velocidade de aplicar aquilo que decidiu ser melhor para o seu negócio, é essencial, e quanto mais depressa melhor. Mesmo que algumas destas decisões possam falhar, que falhem depressa e lhe permitam procurar uma outra solução melhor, libertando tempo para soluções mais rentáveis: **regeneração**. Claro que assim irá ter um número maior de decisões erradas (ou improdutivas), mas estatisticamente também significa que provavelmente irão ser decisões mais acertadas. Verá que irá

aprender mais e dar maior atenção àquilo que faz. Também irá ficar mais receptivo à aprendizagem e a encontrar modos melhores de fazer as coisas.

#### **4º Passo – Concentre-se no que é essencial para o negócio**

Normalmente um empreendedor tem um ego elevado e muito dificilmente aceita aprender com os erros. Se por um lado é bom, por outro lado pode estar tão convencido da sua valia que continua a fazer erro sobre erro. Por isso precisa fazer um balanço em auto-análise e tentar melhorar, enquanto mantém ao mesmo tempo a confiança e auto-estima elevadas. É uma tarefa difícil mas tem de ser abordada conscientemente.

Um dos problemas que muitos encontram são as múltiplas tarefas que executam. Há muito quem tente fazer muitas coisas ao mesmo tempo. Têm o email aberto, o Messenger ligado, ao mesmo tempo que tentam fazer outras coisas. Nem se apercebem do quanto estão a fazer mal ao seu trabalho, distraíndo-se do seu objectivo principal.

Todas as pequenas interrupções são nefastas, quer quando toca o seu telemóvel, quando alguém lhe bate à porta ou lhe faz uma pergunta. Pense numa analogia entre o seu cérebro e um computador, se tem muitas janelas abertas em simultâneo a máquina começa a ficar lenta. Acontece o mesmo connosco, ficamos atolados em interrupções que nos desviam do que mais interessa.

Diz-se até hoje em dia que a **multi-tarefa** não existe, e em 90% está correcto. Só há algumas coisas pouco exigentes que podemos fazer simultaneamente sem nos desviarem a atenção, como por exemplo fazer pequenas reparações num computador enquanto falamos. Se houver algumas destas situações que consiga conciliar com as tarefas significativas para a sua vida, aproveite. Mas quando é algo que não queremos fazer, então é quando vamos tentar usar o nosso cérebro mais intensivamente para outras actividades simultâneas, que da mesma maneira nos exigem uma profunda concentração.

Por isso, quando queremos mesmo avançar com o que é mais significativo e criativo para a nossa vida, temos que desligar completamente de tudo que é irrelevante. Veremos nessas situações que há realmente apenas um par de tarefas que são primordiais para o nosso projecto.

Quando começamos o dia de trabalho, somos capazes de ter uma lista de 20 coisas a fazer, mas após a concentração naquilo que é apenas essencial, veremos que poderemos delegar muitas delas numa pessoa ou noutra, muitas são fantasiosas ou não têm mesmo qualquer importância e quedamo-nos com duas ou três coisas para fazer a sério. Esta decisão é de tremenda importância para as nossas vidas, pois não nos faz andar stressados atrás daquilo que não interessa.

Bem, também é surpreendente quando se deixam cair tarefas. Quando se tem uma tarefa para fazer e que é grande, é comum deixá-la de lado até que nos abalancemos a fazê-la ao fim de algum tempo, e nove em cada dez vezes que o fazemos, chegamos à conclusão de que afinal não era assim tão complicada. Isto acontece porque começamos a elaborar nas nossas cabeças

e a imaginar todo um conjunto de dificuldades, e viver como se tudo se estivesse a passar assim. Sentimos como se já estivéssemos a praticar uma acção, e agindo como se já o tivéssemos feito.

Há um fenómeno interessante na psicologia clínica a que chamam **dramatização**. A dramatização acontece quando pegamos nalguma coisa e a tornamos pior do que ela é. Quando vivemos essa pequena fantasia na nossa mente, fazemos com nos pareça ainda muito pior do que realmente é. E criamos vários cenários à volta dessa dramatização, sentindo uma enorme dor e sofrimento pelo que afinal, quando vamos ver, realmente não tem nada de assustador..

Quando digo que a multi-tarefa é impossível de aceitar para uma rentabilidade como se pretende, vem-me à ideia a situação de num escritório haver quem goste de trabalhar com o rádio ligado. Nem todos são capazes de produzir por igual nessa situação. Se for assim, desligo o meu telefone, encerro-me numa sala e não há nenhuma maneira de me arrancar ao trabalho sem ser abrindo-me a porta para me interromper. Todos os pensamentos que nos podem aflorar e retirar do caminho correcto, como sendo esperar por aquele email que nos traga a notícia do negócio do ano, ou ir ver os resultados do AdSense, visitas ao site ou quejandos, não passam de confusões para a mente e tentativas de nos dizermos a nós próprios que estamos a ter sucesso.

Acha que isto faz sentido?

### **5º Passo – Seja disciplinado e mantenha o rumo certo**

Só uma enorme disciplina nos pode manter no rumo certo.

Temos que confiar nas nossas decisões, e se nós não o fizermos isso vai-nos manter preocupados com o mundo exterior e deixar-mo-nos afectar por isso. É o mesmo que se pensar que por o seu computador se ter avariado, que não vai poder aceder ao Twitter e todos os seus contactos vão esquecê-lo, o que vão dizer de mim até que eu volte? Mas não é verdade, são apenas cenários que criamos na nossa mente, eles não estão nada preocupados consigo, eles só se preocupam com eles.

Como todos fazem, todos pensam na mesma coisa, eles vêem o mundo pelos seus olhos, não pelos nossos. Temos receio de perder algo do que se passa no mundo se estivermos umas poucas horas ausentes, a tratar do que nos é mais importante.

Veja que existem 6500 milhões de pessoas actualmente, que se tornarão em 10.000 milhões dentro de 50 anos. Portanto há por aí muita coisa a acontecer sem que nos demos conta.

Mas se viver nesse mundo fantasioso do que vai acontecendo por aí, não conseguirá sentir em toda a linha as coisas interessantes que possam passar-se. Tem que aceitar isso.

Há uma coisa chamada **sistema de activação reticular**, que é uma forma de filtragem do fluxo de informação que nos chega ao cérebro. Mesmo que

seja uma pequena quantidade que lá chega, é muito grande mesmo assim, pelo que temos de filtrar bem aquilo que podemos apreender. Podemos sentir isto com um fenómeno muito comum, que é quando compramos um carro novo, começamos a reparar que já existem muitos carros daqueles por onde passamos, quando esses carros já andavam por lá sem que tivéssemos até então reparado nisso. Provavelmente também já se apercebeu disto como acontece com a maioria das pessoas.

É o sistema de activação reticular em funcionamento. Assim se começar a treinar-se para ver as coisas maravilhosas que acontecem à nossa volta, garanto-lhe que vai deixar de se importar com o que acontece por aí e dar muito mais valor ao que passe debaixo dos seus olhos. Há um pequeno livro muito interessante, "Acres of Diamonds", sobre a história de um indivíduo que procura tesouros, e vende a sua exploração agrícola para ir para longe procurar diamantes. Tempo depois o indivíduo que lhe comprou a exploração agrícola, descobriu lá diamantes. Comunica a ideia que acontece geralmente quando não se olha para o nosso quintal e só andamos a cobiçar o quintal dos outros.

Isto faz-nos pensar na nossa própria vida e interrogar-nos quais são os diamantes que estamos a desperdiçar na nossa vida.

### **5º Passo – Faça o plano regredindo do objectivo atingido à actualidade**

Voltamos atrás, temos o nosso objectivo e o nosso plano. Pergunta-se, qual é mais conveniente, ter objectivos a curto ou a longo prazo?

Um método muito utilizado em certas unidades militares é o processo de planeamento inverso.

Consiste em se fazerem planos em sentido inverso desde o momento em que se atingiu o objectivo. E pergunte-se a si próprio, "Qual foi a coisa que fiz no momento anterior em que cheguei a isto?" Então escreva aquilo que fez. E diga depois, "O que foi que fiz antes disso?" E escreva isso também. Vá fazendo esse percurso para trás até que chegue ao momento actual, em que se encontra a escrever o seu plano.

É uma ferramenta maravilhosa, porque faz iluminar áreas de penumbra, "Está bem, sei o que é necessário acontecer, mas não sei como se faz isto." Isto é óptimo para si, porque agora já sabe o que precisa de aprender.

Esta situação pode ser aplicada a diferentes objectivos, sejam eles financeiros ou para qualquer outro campo que queira. Pensemos assim, digamos isto, "Quero ganhar 1000 euros online."

Projecta-se para trás e diz, "O que fiz para conseguir chegar a isto? Lancei um website que me conseguiu essas vendas." E continue para trás. "Que tipo de website?" Por aí fora...

Que tal?

Uma vez que se começa a responder a todas estas perguntas específicas, começam-se a ver as coisas como mais reais e alcançáveis, que é uma maneira notável de se fazerem coisas.

Há também quem use outra maneira de conseguir resultados, como é contado no fenómeno internacional que foi o filme "O Segredo". É a chamada **lei da atracção**. Acredite-se ou não, há situações que de uma maneira ou doutra são interessantes de analisar. Pensando nas coisas de uma maneira única, vêem-se simplesmente aquelas que se querem ver e diz-se, "Não sei como vou chegar lá, mas deixo que a inspiração me chegue e então inicio uma acção imediatamente, logo que a inspiração me toca." Esta é a maneira como se age no dia-a-dia e sabendo quando se quer concluir certas tarefas, espera-se que a inspiração chegue para agir e consegui-las.

Deste modo não se sabe como o dia vai correr, apenas se espera para agir quando a inspiração chega. É um modo completamente oposto àquele que preconizo para se realizarem os nossos objectivos. Mas a beleza desta situação é que não há no mundo uma única maneira correcta de se fazerem as coisas.

Terá de procurar qual é o caminho mais adequado para si, aquele que funciona e se adapta melhor a si.

Precisa é de ser honesto consigo mesmo. Isso será excelente.

## **6º Passo – Mantenha a fé no seu plano e em si**

Quanto aos maiores erros que as pessoas cometem quando criam um plano, são

venderem a si próprias o falhanço e repito, não sabemos se os nossos planos vão funcionar ou não. Mas se não tivermos fé no plano, de certeza que não vão realizar-se, se disser para si, "Bolas, isto não vai funcionar."

E sabe o que lhe vai acontecer? Vai conseguir a 100% encontrar o seu falhanço. Por isso, o que tem a fazer é cingir-se ao cumprimento do plano. E isso não significa ter de manter as suas ideias à força.

É vulgar aconselhar-se as pessoas a dizerem a frase, "Mudei as minhas ideias." Muitas vezes dizem-me, "Mas não eras tu que me dizias isso?" E eu digo-lhes, "Sim, estava errado e agora estou a fazer outra coisa." Muitas vezes há um mecanismo na mente que nos leva a fazer qualquer coisa estúpida. Mas temos que sopesar isso com a nossa atitude de fé para ver para além disso. Algumas vezes tocamos a fronteira do obsessivo ou irracional. Há que ser suficientemente forte para quando ouvir as vozes interiores a dizerem-lhe, "Não, não, não, que ideia estúpida," ser capaz de aprender a dizer, "Sim, sim, sim, cala-te para aí."

Portanto, a primeira coisa é que tem aceitar que, quer esteja certo ou errado, não tendo fé no plano, não tendo fé em si próprio, está no caminho certo para falhar.

Por isso, aceite que precisa ter a mesma fé em si próprio como tem de ter no seu plano. E mesmo que as coisas não corram bem, que se dane. Há até

um pormenor que deve fazer resaltar de uma situação dessas. Se tiver um falhanço, a melhor maneira de lidar com isso é ter de adaptar a sua mente para esse facto. Este conceito de criar uma visualização de maneira diferente é uma ferramenta psicológica para reprogramar o seu cérebro.

Por isso, em vez de encarar as coisas como um falhanço, precisa olhá-las como uma experiência educacional que leva a dar mais um passo em frente. O que é preciso agora é que em vez de se olharem para as coisas em termos de sucesso ou falhanço, vitória ou derrota, se olhe para tudo como um processo infundável da procura da melhoria. A única maneira de se melhorar as coisas, é encará-las com a frieza suficiente para aprender com essa experiência. É muito difícil, para não dizer impossível de melhorar qualquer coisa sem errar primeiro.

Pode-se até dizer que é melhor que seja um erro que nos provoque dor.

É como quando uma criança está a fazer equilíbrio num banco, sem a noção de que se pode magoar se cair. Enquanto não tiver uma experiência dolorosa, continuará a fazer o mesmo, por muito que o pai a queira influenciar. Mas se cair e se magoar, vai aprender que não deve voltar a fazer aquelas tropelias, até parar e pensar, "Ai, o que é que correu mal aqui?"

O mesmo se passa com os nossos negócios, temos de ousar. Mesmo como pais, temos de deixar as crianças fazerem coisas e aprenderem lições. Se formos muito protectores e evitarmos que as coisas aconteçam, nunca aprenderão. Mas ao mesmo tempo esteja certo que se elas caírem e se magoarem, terão a argúcia necessária para pensarem, "Caramba, sou esperta o suficiente para não voltar a fazer a mesma asneira." É desta maneira que devemos mudar o nosso pensamento.

Quando se muda a maneira de percebermos estes acontecimentos, mudamos as características da nossa experiência de vida, o que é algo de muito profundo se pensarmos bem.

Está nas nossas mãos mudarmos o modo como idealizamos a experiência das coisas, e em vez de levarmos uma vida de desespero e sofrimento, experimentarmos uma vida de satisfação e prazer. Isto é muito importante. É como se a vida na terra como é ensinado alegoricamente em várias religiões fosse o inferno, e figurativamente conseguíssemos sentir-nos no céu pela fruição que iremos conseguir agora com o nosso comportamento.

Há uma coisa que por vezes ouço e que me desagrada, que é dizer, "Vou tentar." Eu digo-lhes, "Porque não se limita a fazer?" Isto porque quando se diz tentar, é o mesmo que querer dizer, "Não, não me parece que isto vá funcionar." Quando já tem uma perspectiva negativa na sua cabeça... Enquanto que se for apenas fazê-lo, faz toda a diferença. Uma vez, num seminário colocaram-me uma moeda de 1 euro na mão e disseram-me, "Tome, tente agarrar esta moeda." Eu segurei-a e disseram-me, "Como vê, não tentou, agarrou-a."

Pensando deste modo só se está envolvido em pensamentos positivos. Não encontre limitações nas coisas, seja pro-activo e siga em frente. Não se prepare para a derrota logo de início.

Outro exemplo vem-nos da mitológica saga cinéfila da Guerra das Estrelas. Creio que é no segundo filme, onde se desenvolvem algumas cenas como se fossem de um filme de artes marciais japonesas. Nela Yoda fala com Luke, e uma das coisas que lhe diz é, "Ou faz ou não fazes, não há aqui tentar." É um pensamento muito educativo, se for capaz de se abstrair que está a aprender alguma coisa com um filme de ficção científica. Tem aqui ensinamentos de vulto sobre a vida, tal como acontecia com a lição da moeda.

Recapitulando, podemos dizer que basicamente temos de perceber o porquê, qual é a nossa motivação. Queremos ser claros, o que é que queremos fazer exactamente. Temos que ser específicos sobre o que realmente queremos fazer e como o vamos fazer.

Temos que imaginar como iremos finalmente fazer crescer o nosso negócio, e uma das coisas de que falamos também é a sua visualização.

Falamos da estratégia dos passos para trás, em que relativamente ao exemplo de 2009 poderíamos dizer, "Em Dezembro de 2009 quero obter isto." Seja perder peso, uma meta monetária ou qualquer outra coisa, e depois começar a traçar o plano em sentido inverso temporalmente, para ver como pode chegar ao objectivo.

Ou como no outro exemplo mencionado, em que poderá partir de uma inspiração e quando as coisas lhe chegarem a si, já sabe qual é o seu objectivo e trata de aplicar uma acção para chegar lá. Pessoalmente, no entanto, sou muito mais adepto do planeamento em sentido inverso.

### **7º Passo – Não dê ouvidos a quem o quer desviar do seu caminho**

É importante que dedique o tempo necessário para fazer tudo isto. Há quem disponha diariamente duas horas dedicadas para se envolver profundamente nestas tarefas, deixando de lado tudo aquilo que não faz parte do roteiro dos seus objectivos. Há várias terminologias para aplicar neste princípio, e houve quem lhe chamasse "Operação Inventar Dinheiro", porque essencialmente é o tempo em que se colocam de lado todas as distrações e nos dedicamos a concentrar-nos profundamente nos objectivos, que é de onde nos vem o dinheiro.

Basicamente, penso que tudo somado contribui para o mesmo fim, seja positivo consigo próprio, não se prepare logo para aceitar uma derrota e persiga o sucesso.

Para terminar queria acrescentar que os empreendedores fazem uma coisa que não é muito normal. É uma atitude que habitualmente não se toma. Para ser excepcional no seu campo, terá de navegar contra a corrente daquilo que a generalidade das pessoas pensam ou contra aquilo em que elas acreditam.

Tem que aceitar isto, mesmo que esteja num almoço de amigos e todos o contrariem e lhe digam que está a ser doido com as suas ideias. Podem até chamar-lhe outros nomes, mas isso é algo que vai experimentar toda a sua vida de empreendedor. A razão para este pensamento é porque aquilo que está a fazer, para as mentalidades deles, representa ser qualquer coisa impossível de resultar.

Tem apenas que ser mais forte que essas vozes. Agora que ouviu dizer ser normal vir a encontrar essas opiniões, espero que isso lhe possa dar uma força adicional e, esperançadamente, sirva para ganhar o ímpeto necessário para ultrapassar essa pressão, que o quer afastar de completar o desejo de um objectivo tão profissional.

É um caminho que custa um bocado trilhar, e não é nada que nos caia no regaço de mão beijada, tem que estar preparado para tirar o seu corpo da cadeira e ir à luta. Com dedicação e concentração naquilo que sabe o que quer para si, vai conseguir. Então faça-o.

A todos os leitores aqui vão os desejos de um 2009 muito próspero e cheio de sucesso.