

**Pequenas empresas,
grandes realizações**

Louis Barajas

Pequenas empresas, grandes realizações

Cinco passos para alcançar o sucesso
na **vida**, nos **negócios** e na **família**

Tradução de
Emirson Justino



THOMAS NELSON BRASIL

Rio de Janeiro
2008

Título original: *Small business big life*

Copyright © 2007 por Louis Barajas
Edição original por Thomas Nelson, Inc. Todos os direitos reservados.
Copyright da tradução © Thomas Nelson Brasil, 2008.

Supervisão Editorial
Nataniel dos Santos Gomes
Assistente Editorial
Clarisse de Athayde Costa Cintra
Tradução
Emirson Justino
Capa
Valter Botosso Jr.
Copidesque
Magda de Oliveira Carlos Cascardo
Revisão
Margarida Seltmann
Cristina Loureiro de Sá
Joanna Barrão Ferreira
Projeto gráfico e diagramação
Julio Fado

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

B178s

Barajas, Louis, 1961-

Pequenas empresas, grandes realizações: cinco passos para alcançar o sucesso na vida, nos negócios e na família/Louis Barajas; prefácio de David Bach; [tradução Lena Aranha]. - Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2008.

Tradução de: *Small business, big life*

Inclui bibliografia

ISBN 978-85-6030-376-2

1. Pequenas e médias empresas - Administração. 2. Sucesso nos negócios. 3. Sucesso.
I. Título.

08-0766.

CDD: 658.022

CDU: 65.017.2

Todos os direitos reservados à Thomas Nelson Brasil
Rua Nova Jerusalém, 345 — Bonsucesso
Rio de Janeiro — RJ — CEP 21402-325
Tel.: (21) 3882-8200 — Fax: (21) 3882-8212 / 3882-8313
www.thomason.com.br

Este livro é dedicado ao meu pai.

Quando era jovem, nunca percebi de fato como você me ajudava. Lembro com carinho que você sempre reservou tempo para jogar argolas e brincar comigo, não importando o quão ocupada estava sua vida. Quando era criança, ficava maravilhado diante da sua velocidade como jogador de futebol. Infelizmente, não herdei sua velocidade, mas seu gene empresarial. Mesmo adolescente não percebi que, ao ajudá-lo em sua primeira empresa, eu estava obtendo a melhor experiência empresarial da minha vida. Sou grato pela oportunidade que tive de trabalhar com você e por aprender as virtudes do trabalho duro e da integridade que você me ensinou. Também aprendi com você que qualquer pessoa nos Estados Unidos tem a oportunidade de realizar o sonho americano quando possui desejo suficiente e disposição para trabalhar duro.

Como homem, agora valorizo seu entusiasmo por desfrutar a vida plenamente e a coragem que me deu para correr atrás dos meus sonhos. Nunca vou esquecer como você cuidou de nossa família, independentemente do quão difíceis eram as coisas no aspecto financeiro ou dos muitos obstáculos que você teve de superar. Nós sempre tivemos comida na mesa e amor no lar. Obrigado por me servir de modelo e por me mostrar como devo cuidar de minha família.

Finalmente, admiro a maneira como você sempre amou minha mãe. Foi seu exemplo que permitiu que eu atraísse a mulher dos meus sonhos e entendesse completamente que a única coisa que posso deixar nesta terra são as lembranças no coração de nossos amados. Angie e eu somos melhores parceiros e melhores pais por sua causa.

Amo você — Seu Filho.

SUMÁRIO

Agradecimentos	9
Prefácio de David Bach	13
Introdução	17
1. Por que abrir uma pequena empresa?	25
Parte 1: OS QUATRO PILARES DA GRANDEZA PESSOAL	
2. Verdade	49
3. Responsabilidade	61
4. Conscientização	67
5. Coragem	89
Parte 2: CINCO PASSOS PARA ALCANÇAR O SUCESSO NA VIDA, NOS NEGÓCIOS E NA FAMÍLIA	
6. Passo 1: A planta da sua vida O propósito da sua empresa é dar-lhe mais vida	107
7. Passo 2: Sua visão A fonte da liderança	131

8. Passo 3: A planta do seu negócio Seu negócio é o seu negócio, não o seu produto ou serviço	145
9. Passo 4: Os sistemas do seu negócio Facilitando para criar sucesso	165
10. Passo 5: Sua equipe Quanto maior o sonho, melhor deve ser a equipe	189
11. Conclusão: Vivendo o traço Orientações para a sua jornada	211
Apêndice A Gráfico de processo de crescimento: clarificar, criar, comprometer-se, completar	227
Apêndice B As 22 tentações de um proprietário de pequena empresa	231
Apêndice C O sistema SAVE de planejamento financeiro para proprietários de pequenas empresas: como salvar-se da angústia financeira!	241
Apêndice D Recursos adicionais para pequenas empresas	247
Sobre o autor	251

Agradecimentos

Escrever os agradecimentos é muito difícil para mim. Sempre fico preocupado com a possibilidade de esquecer alguém de maneira não intencional. Há algumas pessoas na minha vida que têm agido como grandes mentores e contribuintes para minhas atividades de escrever livros e prestar consultoria — nomes demais para mencionar aqui — mas todas elas são autoras. Alguns são autores com quem me encontrei e outros eu jamais terei a chance de ver pessoalmente. Todos eles causaram um enorme impacto em minha vida. Sempre questioneei se o que eles haviam escrito se aplicaria aos imigrantes ou aos pobres. Usei meus recursos financeiros e minha empresa de planejamento como um laboratório no qual pude testar as fórmulas sobre negócios inteligentes, finanças e desenvolvimento pessoal com nossos clientes, e tenho ensinado esses mesmos princípios em seminários e oficinas em comunidades pobres pelos Estados Unidos. Adicionando alguns ingredientes culturais, fiz com que a maioria de suas fórmulas funcionasse. A todos esses autores (alguns dos quais cito no Apêndice D), meu muito obrigado por sua sabedoria.

Sem a ajuda da minha equipe empresarial, jamais teria tido a oportunidade de influenciar tantas pessoas. Quero agradecer especialmente a Aaron Muñoz e a Gilbert Cerda. Vocês dois são a espinha dorsal de nossa empresa. Sua atitude altruísta, dedicação e trabalho

duro ajudaram a construir uma empresa de planejamento financeiro e consultoria empresarial fundada sobre o mais elevado grau de amor e integridade. Também quero agradecer a David Bach. David tem sido um grande amigo, mentor e inspiração para mim. David, por causa do tamanho do seu coração e de sua dedicação em ajudar as massas, você receberá em dobro aquilo que entregou.

Victoria St. George, da empresa Just Write, tem sido uma grande bênção na minha vida. Vicki eleva os meus textos a um outro nível. Ela sabe o que minha alma está tentando escrever, mesmo quando tenho dificuldades para encontrar as palavras certas. Vicki, quero que você saiba que fico maravilhado diante da facilidade com que as palavras fluem de você. Esse é nosso segundo projeto juntos, e sei que existirão outros ainda maiores a serem trabalhados em equipe no futuro.

Ainda não acredito que Shannon Miser-Marvin, minha agente na Dupree Miller, é minha representante. Sua carteira de clientes é a lista de “Quem é Quem” entre os autores famosos. Sinto-me privilegiado e honrado com o fato de você estar disposta a representar um autor que escreve para os marginalizados. Obrigado por acreditar no meu sonho de transformar as comunidades sem representatividade e de ajudá-las a alcançar uma abundância maior.

A Thomas Nelson, minha editora, tem sido um presente maravilhoso. Desde o primeiro dia, a equipe dessa empresa acreditou em mim e na minha mensagem. Meu editor, Larry Stone, jamais deixou de me ajudar com sua orientação sobre como melhorar este livro e torná-lo mais fácil de ser lido. O incentivo e o apoio que recebi da Thomas Nelson possibilitaram que este livro fosse disponibilizado a pessoas do mundo inteiro.

Acima de tudo, quero agradecer a minha família. Não há nada mais importante do que a família. Mamãe, sua coragem e sua graça ao lidar com os desafios da sua saúde serviram-me de inspiração. Você continua a ser minha rocha. Sempre posso contar com você no que se refere a amor incondicional e apoio. Também tenho sogros que me apóiam muito. Tenho duas filhas que não têm a menor idéia do que

faço, mas que me amam de maneira incondicional. O terceiro filho é Eddie, que já não é mais criança. Eddie foi colocado na mesma posição que meu pai me colocou há muitos anos. Quando sabia que meu pai precisava de ajuda, eu me dispunha a fazer o que fosse preciso. Eddie quero que você saiba que está fazendo o mesmo por mim. Você sempre me surpreende com seu cuidado pelas pessoas necessitadas.

Angie é o amor da minha vida, minha melhor amiga, confidente e companhia nas viagens comerciais. Angie é dedicada aos nossos filhos, ao nosso casamento e à minha causa de levar riqueza e sabedoria empresarial aos pobres e marginalizados e às suas comunidades. Quando estou exausto e tenho vontade de desistir, ela me anima e me lembra do amor e da diligência necessários para ajudar a transformar nossas comunidades. Agradeço a Deus todos os dias por sua vida.

Finalmente, quero agradecer a todos os leitores que me enviaram cartas e e-mails dizendo o quanto suas vidas foram transformadas por causa do meu livro anterior, *The Latino Journey to Financial Greatness* [A jornada dos latinos rumo à grandeza financeira]. Escrever um livro e cair na estrada para levar minha mensagem às massas pode ser muito cansativo em alguns momentos. Suas respostas sinceras deram-me a coragem para continuar a obra da minha vida.



Prefácio

DAVID BACH

Quando eu tinha 7 anos de idade, minha avó Bach levou-me a um McDonald's e disse: "David, existem três tipos de pessoa que vêm ao McDonald's: as pessoas que trabalham aqui, as pessoas que comem aqui e as pessoas que são donas deste lugar. Se quiser ser rico, você precisa ser o dono do lugar." Então, ela me mostrou como poderia "ser dono" do McDonald's ao comprar ações da companhia.

Esse foi o início da minha própria jornada.

Você pode alcançar riqueza sendo "dono" do McDonald's de outra maneira, que é tornar-se efetivamente o dono do negócio em si. Se fosse um pouquinho mais velho naquela época, eu poderia ter investido numa franquia do McDonald's. Conheço pessoas que compraram uma franquia na área de *fast-food* e, com os lucros, compraram mais restaurantes, chegando a se aposentar como multimilionários.

Comprar uma franquia do McDonald's, porém, pode ser muito caro, e a maioria dos empresários e donos de negócios que conheço começou suas empresas com menos de US\$ 1.000 e nenhum empregado. Eu também sou um exemplo clássico de como começar um negócio com quase nada, a não ser um sonho. Em 1997, dei início à FinishRich Media, com apenas algumas centenas de dólares no bolso. Nos primeiros anos, dirigi a empresa da mesa da minha cozinha. Eu

não tinha empregados, escritório e muito pouca “coisa” (um plano de negócios, cartões de visita, alguns impressos etc.). Hoje, a FinishRich Media é uma empresa de muitos milhões de dólares que está ajudando milhões de pessoas anualmente por todo o mundo a viverem ricas e ficarem assim até o fim da vida.

Não estou contando meu sucesso para impressioná-lo, mas, em vez disso, para passar a você a idéia de que não é necessário ter muito dinheiro para começar um negócio, além de não precisar de muito tempo também. Eu trabalhava em tempo integral quando iniciei os trabalhos na FinishRich Media. Era preciso trabalhar na minha pequena empresa de manhã bem cedo, antes de ir para o meu trabalho “real”, e também à noite, quando voltava para casa. O que você *realmente* precisa para criar um negócio é paixão, objetivo e desejo. Você certamente tem isso; caso contrário, não estaria segurando este livro nas mãos agora.

Creio firmemente que a riqueza está ao nosso redor, e dar início ao nosso próprio negócio é uma das melhores maneiras de ficar rico. Funcionou para mim e tem funcionado para a maioria dos meus amigos. As pequenas empresas são a força da economia norte-americana. Como escrevi em *Start Late, Finish Rich*, a próxima onda de milionários provavelmente será dominada por empresários de pequenos negócios. Mas se uma pequena empresa pode ajudar as pessoas a criarem riqueza muito mais rápido, por que as pessoas não fazem isso?

Como descobri junto a milhões de pessoas que leram os livros da série Finish Rich, *saber* o que fazer e *realmente fazer* são coisas muito diferentes. Quando está pronto para dar início a uma pequena empresa, você enfrenta aquilo que de fato o está impedindo: o medo. Lidar com o medo exige mais do que conhecimento. Você também precisa de um instrutor ou um mentor. Você precisa de alguém que possa ajudá-lo a dar os pequenos passos que o levarão do pensamento “eu jamais poderia fazer isso” ou “bem, talvez” até a declaração “estou pronto” e “veja o que eu construí”.

É nesse ponto que Louis Barajas pode ajudar. Louis pode ser seu instrutor e mentor. Ele tem ensinado donos de negócios há mais de 15 anos. Ele é especialista em ajudar pessoas que sonham em possuir um negócio e em mostrar-lhes como transformar esse sonho em empresas prósperas. Louis e eu nos encontramos no seminário de Tony Robbins no Havaí, em 1994. Naquela época, eu estava trabalhando na área da baía de San Francisco como vice-presidente sênior da Morgan Stanley e dirigindo uma equipe de planejamento financeiro chamada “The Bach Group”. Eu havia acabado de dar início aos meus seminários intitulados “Mulheres inteligentes ficam ricas” e tinha o sonho de transformar esse seminário em um livro. Louis havia deixado uma grande companhia de serviços de consultoria e contabilidade em Orange County, Califórnia, para iniciar sua própria pequena empresa de planejamento financeiro no bairro de East Los Angeles. Ele também estava dando seminários, com a diferença que seu programa ensinava imigrantes a superar as barreiras culturais e conseguir o máximo de seu dinheiro.

Louis e eu conversamos longamente no Havaí sobre nossos objetivos e sonhos. Nós dois queríamos ajudar as pessoas que haviam sido ignoradas pelos grandes bancos institucionais e pelas corretoras de ações. Compartilhávamos do desejo de apresentar as questões financeiras supostamente complicadas de maneira simples e clara. Com o passar dos anos, ele tem sido um dos meus maiores apoios desde que lancei os livros da série *Finish Rich*. Fiquei muito animado quando ele escreveu seu primeiro livro, *The Latino Journey to Financial Greatness*. Creio que, neste livro, ele escreveu um guia que vai permitir que você caminhe pela estrada que leva à riqueza e à segurança financeiras ao começar sua própria pequena empresa.

Louis Barajas é autêntico. Ele é muito sincero em seu desejo de ajudar aquelas pessoas que nunca souberam como começar um negócio e em lhes mostrar o que elas precisam fazer. Este livro não fala de um “castelo nas nuvens”. Ele é totalmente prático. Nele você encontrará idéias e conceitos que pode usar diretamente para começar a

planejar sua própria pequena empresa. Ele vai mostrar como criar um plano claro e os sistemas que vão fazer com que o sucesso nos negócios seja muito mais automático.

O mundo precisa de mentores, e Louis é um dos grandes. Use o que você aprender nas páginas deste livro para montar sua pequena empresa, a qual vai ajudá-lo não apenas a ficar rico e possuir um grande pé-de-meia para o futuro, mas também a viver agora uma vida rica e satisfatória. É possível que você também venha a se tornar mentor para seus filhos e outros que queiram usar as pequenas empresas como uma maneira de enriquecer. Sua jornada está apenas começando, mas Louis e eu estamos ansiosos por ouvir suas histórias de sucesso. Boa sorte — e VIVA RICO!

DAVID BACH

Fundador da FinishRich Media (www.finishrich.com)

Autor *best-seller* do *The New York Times* com o livro

O milionário automático: o plano perfeito para viver bem e ficar rico.

Introdução

Meu pai, Agapito Barajas, tinha 37 anos e já estava neste país (os Estados Unidos) há 19 anos quando começou seu pequeno negócio. Tal qual milhões de pessoas ao redor do mundo, ele havia emigrado para os Estados Unidos porque queria uma vida melhor para si e para a sua família. Meus pais saíram do México e foram para Los Angeles. Eles se conheceram aqui, casaram-se bem jovens e tiveram dois filhos, um menino e uma menina, um atrás do outro. Meu irmão nasceu quase onze anos depois.

Fomos criados no bairro de East Los Angeles. Meu pai, que viera de uma cidade próxima a Guadalajara, México, nunca concluiu o ensino médio. Trabalhava várias horas numa empresa de iluminação para criar a nossa família e ainda fazia alguns bicos para poder pagar as contas. Mas rapidamente percebeu que o máximo que poderia conseguir na companhia de iluminação era um dólar ou dois acima do salário mínimo e, assim, deu início a sua própria empresa de portões ornamentais de ferro.

No lugar em que cresci, minha família não conhecia contadores, consultores empresariais ou pessoas que pudessem ajudar a fazer planejamento financeiro. Meu pai precisava confiar em seu filho de onze anos (eu) para ajudá-lo — não apenas para limpar a oficina, mas também para ajudá-lo em muitos outros aspectos do negócio. Uma vez que eu era o único na família fluente em inglês, era preciso ser o

tradutor do meu pai. Eu ia com ele para visitar um novo cliente e dava ao cliente o orçamento: “Meu pai diz que vai custar tanto.” Então eu traduzia a resposta: “Papai, estão dizendo isso e aquilo.” Meu pai voltava depois e dizia: “Não, diga-lhes que vai custar isso.”

Era comum eu colocar algumas informações a mais na resposta: “Meu pai diz que o trabalho vai custar tanto, mas ele pode adicionar x e y .” Então diziam ao meu pai: “Se for assim, então fecho negócio com você.” Um cliente japonês e um trabalhador mexicano apertavam-se as mãos, sem nem mesmo terem falado diretamente um com o outro. Os clientes faziam um adiantamento, recebiam um recibo escrito à mão e meu pai vinha mais tarde para colocar na casa portões de ferro ou grades de janela trabalhados.

Aos 13 anos, eu já estava fazendo os impostos e a contabilidade. Participei de uma pequena empresa com todas as suas enormes exigências: as infundáveis horas, a dificuldade de encontrar trabalho, o peso financeiro que um negócio iniciante pode colocar sobre uma família. Lembro-me claramente de que, no ano em que meu pai deu início ao seu negócio, minha mãe comprou-lhe um casaco não muito caro para a época mais fria do ano. Eram aqueles casacos cobertos com um material semelhante ao plástico de roupas à prova d’água. Certo dia, enquanto trabalhava com um maçarico de solda, meu pai queimou uma grande parte do plástico externo do casaco. Ainda assim, ele usou aquele casaco por mais quatro anos — foi o tempo necessário para que meus pais pudessem ter condições de comprar um outro.

Meu pai trabalhava duro e tratava seus clientes e empregados com respeito e integridade. Ele enfrentou muitos obstáculos com o passar dos anos, e foi preciso ter o coração e a coragem de um leão para sobreviver. Às vezes, fico pensando como ele conseguiu. Mas ele conseguiu. Meu pai manteve o negócio por 33 anos e foi o melhor provedor para sua família que ele poderia ser. Enquanto isso, eu estava terminando o ensino médio e comecei a freqüentar a UCLA com a ajuda de uma bolsa de estudos. Consegui meu MBA na Claremont Graduate School, recebi o título de Planejador Financeiro e fui con-

tratado por uma das mais importantes empresas de contabilidade de Orange County. Tinha uma casa em Irvine e um carro da marca Lexus. Casei-me com uma grande mulher e tivemos duas lindas filhas. Eu havia conseguido.

Ao mesmo tempo, via meu pai ainda trabalhando seis ou sete dias por semana, dedicando muitas horas à sua serralheria. Depois daqueles primeiros e difíceis anos, ele conseguiu uma vida confortável para si e para a sua família. Embora papai sempre tivesse conseguido jogar bola comigo quando era jovem, meu irmão (que é onze anos mais jovem) teve uma experiência completamente diferente. Depois que empreendeu seu negócio, meu pai raramente estava em casa em um horário que lhe permitia ir aos jogos de beisebol ou aos programas da escola do meu irmão. Papai passava todas as tardes e noites tentando conduzir sua empresa para que sua família tivesse um pouco de segurança financeira. Ele estava envelhecendo cada vez mais e ainda abria buracos, dobrava ferro e instalava portões e portas incrivelmente pesados, além de grades de segurança.

Aos 69 anos de idade, depois de 33 anos de trabalho na serralheria, meu pai decidiu aposentar-se. Porém, quando foi vender sua empresa, não encontrou ninguém que pudesse comprá-la. *Ele* era o atrativo principal da firma — sua habilidade com ferro e, mais importante, a capacidade de ganhar a confiança dos clientes. Sem ele, o único valor real do negócio estava no estoque e no ponto comercial.

Papai tentou vender sua empresa a seus três empregados, mas eles não tinham dinheiro sequer para dar um sinal. Assim, depois de 33 anos, ele transferiu a propriedade da firma a Ricardo, o empregado que estava com ele há mais tempo. Felizmente, papai foi esperto o suficiente para investir em alguns imóveis com o passar dos anos; não fosse isso, seu pé-de-meia para a aposentadoria seria realmente pequeno. Hoje, os aluguéis de suas propriedades são sua única fonte de renda.

Foi para ajudar pessoas como meu pai que decidi deixar meu trabalho e minha vida confortáveis em Orange County para abrir uma

empresa de planejamento financeiro e de negócios no bairro de East Los Angeles onde cresci. Terminei enfrentando alguns dos mesmos obstáculos que meu pai enfrentou: as dificuldades que praticamente todo empreendedor enfrenta. Passaram-se vários meses até que eu visse a primeira entrada de recursos financeiros. Eu trabalhava sete dias por semana. Distribuía panfletos, dava orientação gratuita para grupos, estreitava meus relacionamentos profissionais como louco. Fiz tudo o que podia para convencer as pessoas a usarem meus serviços para preparar sua declaração de imposto de renda e procurar minha ajuda para planejar um futuro financeiro mais seguro.

Não era fácil. A maioria das pessoas em East Los Angeles nunca havia sequer pensado em planejamento financeiro ou em negócios. Eu tinha um ótimo salário no meu antigo emprego, mas, durante meu primeiro ano sozinho, ganhei menos de US\$ 12.000, no ano inteiro! Com o passar dos meses, mais e mais clientes vieram até mim para fazer a declaração do imposto de renda, e eu lhes mostrava como criar um futuro mais seguro para si mesmos e para seus filhos. Minha carteira de clientes ficou grande o suficiente para que eu pudesse contratar uma assistente administrativa, depois um outro auxiliar para a declaração de imposto de renda e, por fim, um parceiro. Meu negócio cresceu e prosperou.

Com o passar dos anos, percebi que muitos dos meus clientes ou tinham seu próprio empreendimento ou queriam dar início a um. A maioria deles era como meu pai: trabalhava em empregos sem perspectivas e a única maneira de poder ver mais dinheiro era dar início a um negócio próprio. Mas era comum eles terminarem naquilo que chamo de *armadilha do emprego próprio*. Eles estavam trabalhando para si mesmos, mas se deixassem o negócio para tirar um dia de folga, não tinham como ganhar um centavo sequer de renda. O que eles tinham não era uma empresa; era um trabalho, no qual eles precisavam trabalhar muito mais do que quando eram empregados de uma companhia.

Sei quanto um pequeno negócio pode cobrar da vida de um empreendedor porque eu também havia pago esse preço. Nos primei-

ros anos, do início do meu negócio, lembro-me de chegar em casa tarde da noite e ver meu cachorro latindo para mim como se eu fosse um ladrão. Meu próprio cachorro não me reconhecia! Durante os primeiros anos de vida das minhas filhas, eu não estava por perto tanto quanto gostaria, porque o meu outro “filho” — minha empresa — exigia quase todo meu tempo e minha energia. Minha esposa sentia como se estivesse no fundo do poço quando minha atenção foi despertada. Fomos nos afastando cada vez mais e terminamos nos divorciando.

Eu era sortudo e esperto — e aprendi minha lição. Não queria terminar minha vida sem tê-la *vivido*. Assim, li vários livros e estudei as estratégias de alguns dos melhores pensadores empresariais da nossa época. Devorei os livros de Michael Gerber, da série *E-Myth* (publicado no Brasil sob o título *O mito do empreendedor*), além de *How the Best Get Better*, de Dan Sullivan; *Good to Great*, de Jim Collins; *As 21 irrefutáveis leis da liderança*, de John Maxwell; e *Now, Discover Your Strengths*, de Marcus Buckingham. Combinei alguns de seus conceitos com os meus próprios anos de experiência treinando e ajudando outros donos de pequenas empresas. Testei minhas idéias em meus próprios negócios e, depois, com os clientes de nossa firma.

Descobri que, quando as pessoas constroem primeiramente a fundação de sua vida, há uma chance muito maior de erguer pequenas empresas bem-sucedidas. Quando nossos clientes criavam aquilo que chamamos de *planta da vida* — que fazia do seu empreendimento uma das prioridades, mas não a única — e quando seguiam os outros passos para construir seu próprio negócio, eles podiam ser empreendedores bem-sucedidos e, ao mesmo tempo, ter relacionamentos próximos e amorosos.

Com o passar dos anos, segui o meu próprio conselho. Hoje, tenho uma grande empresa que se concentra em ajudar empreendedores a criarem negócios bem-sucedidos, um futuro financeiro seguro para si mesmos e para sua família e vidas felizes e satisfatórias. Casei-me com uma mulher maravilhosa, Angie, e ela e seu filho, Eddie,

trabalham na minha empresa. Passei bastante tempo *dentro* do meu negócio e *pensando* no meu negócio. Sou reconhecido nacionalmente como um especialista em finanças pessoais e pequenas empresas. Viajo pelo país fazendo palestras e já fiz consultoria *on-line* para pessoas por todo o mundo como especialista em pequenos negócios da AOL Latina. Gosto muito de fazer isso, das pessoas que me cercam e do que estou construindo para o futuro da minha família.

Digo isso não para impressionar você, mas porque creio que *todo empreendedor pode ter um negócio e faturar mais para sua família ao mesmo tempo em que tem uma vida satisfatória*. Você também pode criar um negócio que vai florescer e que, ao mesmo tempo, vai lhe dar mais tempo, dinheiro, liberdade e satisfação. Neste livro, compartilharei com você algumas das mesmas recomendações que faço aos nossos clientes. Sei que essas lições funcionam porque estou ensinando isso há 16 anos e tenho visto esses princípios transformarem negócios e vidas.

Também uso essas lições todos dias em minha própria companhia. Tal como você, sou dono de um pequeno negócio com clientes, empregados e oportunidades de crescimento (gostamos de chamar nossos problemas de “oportunidades”). Conheço e sinto a dor — que, às vezes, é excruciante — de dirigir uma pequena empresa. Passei os últimos dezesseis anos analisando soluções para as suas “oportunidades”. Quero compartilhar com você as maneiras de começar, construir e dirigir uma pequena empresa bem-sucedida e, ainda assim, ter tempo para estar com sua família. Você aprenderá como descobrir o que é verdadeiramente importante para você em sua vida, de modo que possa criar um negócio que adicione alegria à sua vida, em vez de drenar seu tempo e sua energia.

Pequenas empresas, grandes realizações não se destina ao próximo Bill Gates ou ao aluno mais destacado do MBA. Ao contrário, ele é para o resto de nós — pessoas comuns que têm mais sonhos do que formação educacional, dinheiro ou recursos; almas que dão duro e que querem uma vida melhor para sua família; pais solteiros cujo empre-

go está em risco porque faltam ao trabalho quando seus filhos estão doentes; o tipo de indivíduo que sonha grande e que fez com que este país fosse grande por mais de 200 anos. Nossas empresas são pequenas demais para usar grandes firmas de consultoria como a Accenture ou a KPMG. A maioria de nossas empresas não está pronta para a abordagem detalhada dos programas de consultoria que exigem uma dedicação de pelo menos três anos e milhares de dólares. Não estamos familiarizados com os serviços oferecidos por programas oficiais de administração de pequenos negócios ou de aposentadorias. Mas precisamos de ajuda, provavelmente mais do que qualquer outra pessoa, porque somos pequenos demais. Investimos nosso tempo, poupança e amor — a nossa vida — para construir alguma coisa que fará com que nossa família seja mais próspera. Merecemos obter a melhor ajuda disponível.

Meu objetivo é garantir que você tenha um maior retorno do investimento que fez com a compra deste livro. Creio que você tem em suas mãos um guia valioso que pode ajudá-lo a pegar aquela fagulha de desejo de uma vida melhor para sua família e transformá-la no fogo abrasador de uma pequena empresa bem-sucedida, uma que lhe concederá o legado duradouro da liberdade econômica e pessoal, da felicidade e da satisfação que são a verdadeira definição de sucesso. Estou ansioso por ouvir sua história à medida que você caminha pela trilha para alcançar Sucesso na vida e na sua pequena empresa!

