

Resumo do Livro Pense Simples, de Gustavo Caetano,

Essa é uma história sobre empreendedorismo. Tudo começou com uma boa ideia, pouco dinheiro, mas muita persistência, mentalidade inovadora e vontade de vencer. O resultado, é claro, foi um sucesso absoluto. E as estratégias para se chegar ao topo, você vai conhecer no livro [Pense Simples](#), também disponível em PDF – aqui ao lado.



Segundo Gustavo Caetano, o método utilizado por ele para transformar a sua ideia em uma das mais inovadoras e promissoras [startups](#) brasileiras pode ser aplicado por qualquer empreendedor. Em [Pense Simples, PDF](#), o autor, inclusive, responde a alguns questionamentos como: quando inovar? Como descobrir no que você deve apostar? Como saber qual rumo tomar e em qual mercado atuar?

Quem é Gustavo Caetano

A pouca idade de Gustavo Caetano não combina com o tamanho do seu talento. Ainda jovem, ele fundou a [Samba Tech](#), uma startup que começou pequena e hoje é considerada a maior plataforma de hospedagem de vídeos da América Latina. A empresa é fornecedora oficial de jogos para as operadoras de telefonia celular em vários países e mantém escritórios no Chile e na Argentina.

Pense simples, mas acompanhe o ritmo acelerado das mudanças



Uma dica importante do PDF *Pense Simples* é: fique de olho nas mudanças. Elas ocorrem cada vez mais rápido e se você não entrar no ritmo delas, provavelmente, perderá grandes oportunidades.

O autor relembra a história dos seus bisavós portugueses, que vieram para o Brasil e fundaram uma fábrica de cortiças, que era usada como isolante térmico em aparelhos de refrigeração. Isso ocorreu em 1925 e a empresa, apesar de funcionar na garagem da casa da família, prosperou por muitos anos.

No entanto, o mundo passava por mudanças e a cortiça foi sendo substituída pelo isopor. A empresa familiar não resistiu e o negócio entrou em decadência, até o encerramento das atividades.

Gustavo Caetano sempre ouviu essa história e desde cedo aprendeu a lição. Soube que é preciso ficar atento às mudanças, para tirar proveito a seu favor e não ser engolido por elas. Para isso, o livro *Pense Simples* garante que você precisa treinar o seu olhar e entender como o mundo funciona.

Por exemplo, nos tempos da fábrica de cortiça, os ciclos de mudanças eram longos e lentos. Atualmente, ao contrário, os ciclos são muito curtos e velozes. Um celular, por exemplo, fica obsoleto em dois anos.

Assim, garante Gustavo Caetano, da Samba Tech: para sobreviver, você precisa se reinventar e aprender a se adaptar às mudanças, sempre. A dica do autor é focar em três habilidades-chaves: flexibilidade, adaptação e a [resiliência](#). Além disso, tenha em mente que alguns fatores fogem do seu controle.

0 Pense Simples alerta: tenha um propósito



Em *Pense Simples*, o autor lembra que as startups de sucesso possuem um propósito bem definido. Elas geralmente nascem da necessidade de se preencher um gap e, assim, melhorar a vida de algumas pessoas. E aí entra a inovação.

Para inovar, segundo Gustavo Caetano, você não precisa criar algo 100% novo. O que vale é analisar e descobrir o que o incomoda e, assim, buscar uma forma de melhorar e/ou resolver esse problema.

Uma dica do autor para desenvolver a inovação é seguir o modelo aplicado na Disney. Esse modelo é estruturado em três etapas de pensamento:

1. **Pensamento sonhador**, ou seja, a vontade de fazer alguma coisa diferente, sem pensar nos pontos negativos ou críticas. Faça as seguintes perguntas: o que você quer? Qual a solução para isso? Como você imagina uma solução

para isso? Quais são os benefícios de usar essa solução?

2. **Pensamento realista**, em que você precisa analisar quais ações irão transformar o sonho em realidade. Pergunte-se: como aplicar a sua ideia à realidade? Qual é o plano de ação para executar essa ideia? Qual é a linha do tempo da aplicação dessa ideia? Como avaliar essa ideia?
3. **Pensamento crítico**, ou seja, avaliar as barreiras de aplicação da ideia e os seus pontos fracos. Pergunte-se: o que pode dar errado com essa ideia? O que está faltando? Por que você não pode fazer isso? Quais são as fraquezas do plano?

Lembre-se, então, que inovação é ver oportunidades nos problemas, buscando por melhorias.

Plugado no mundo digital



Nos dias atuais, para inovar, uma empresa precisa estar ligada no mundo digital, alerta o PDF de Pense Simples. Isso permite que pequenas empresa gerem grandes impactos e possam competir em pé de igualdade com as multinacionais.

As empresas pequenas, inclusive, vêm mudando o modo de funcionamento dos mercados, porque a maioria das gigantes são lentas, ineficientes e não conseguem enxergar a entrada dos seus novos competidores. Com maior flexibilidade e agilidade, as pequenas são capazes de competir de igual para igual.

Um exemplo citado no livro Pense Simples é o aplicativo [Waze](#), utilizado no mundo inteiro por milhões de motoristas que querem se desviar do trânsito congestionado, ganhando tempo e evitando o estresse.

Criado em 2009, o Waze incomodou a poderosa Google, que enxergou aí um perigoso concorrente para o seu Google Maps. Conclusão: a Google comprou o Waze por 1,3 bilhão de dólares.

Existem muitos outros exemplos semelhantes pelo mundo afora. Em geral, [as pequenas empresas são mais ágeis](#) e conseguem acompanhar as transformações do mundo moderno com mais facilidade.

Assim, em um mundo onde os ciclos econômicos estão mais acelerados, surgem muitas oportunidades para quem quer empreender, especialmente se você tem um propósito. E isso não é coincidência.

Negócio escalável, simplicidade e velocidade

A Samba Tech nasceu em 2003, com o nome de Samba Mobile. E a ideia surgiu quando Gustavo Caetano percebeu que seu novo celular, com tela colorida, não podia executar jogos.

O autor de *Pense Simples*, com apenas 19 anos de idade, não ficou satisfeito e partiu para pesquisar sobre o mercado de games para celular nos EUA e Europa. Depois disso, montou um plano de negócio e voou para Londres, tornando-se um revendedor na América Latina. Nascia, então, a Samba, com investimentos da família e de um amigo.

Em pouco tempo, a Samba comemorou um portfólio de 2 mil jogos e contratos com grandes operadoras de telefonia da época. A empresa abriu negócios em Santiago, no Chile, e em Buenos Aires, na Argentina.

Dessa história, Gustavo Caetano destaca pontos relevantes para se alcançar o sucesso no seu empreendimento, que são:

- **Encontre um negócio escalável:** isso significa que seu produto ou serviço pode ser reproduzido em grande

escala, sem aumentar custos ou recursos com o aumento da oferta.

- **Faça mais com menos:** o negócio geralmente começa pequeno, com você e mais alguém tentando desenvolver a empresa. Por isso, mantenha os processos simples.
- **Execute mais, planeje menos:** tenha em mente que, hoje em dia, executar é barato e planejar é caro. Você não pode gastar muito tempo planejando e perder o momento certo de executar. E não tenha medo de executar e de arriscar. Está tudo bem errar, desde que erre depressa.

De olho nas oportunidades

- Converse com empreendedores bem-sucedidos. Troque experiências e amplie suas ideias.
- Pesquise o mercado, produto ou serviço que você acredita ser promissor, para enxergar melhor as oportunidades que surgirem.
- Enquanto pesquisa, faça um [exercício de brainstorming](#) na mente. Seja criativo, você pode ter um bom insight.
- Faça também um exercício de reflexão, busque entender quais são os seus pontos fortes, o que você pode oferecer e o que você gosta de fazer. Una suas competências com suas preferências.

Humildade: todo empreendedor precisa dela



O PDF de *Pense Simples* chama a sua atenção para a necessidade de enxergar seus pontos fracos. Além disso, perca a vergonha de pedir ajuda, quando necessário, para seguir com o negócio. Uma boa dica, nesse caso, é estar perto das pessoas que possuem qualidades e habilidades que se somam às suas.

De acordo com Gustavo Caetano, é importante você ter um grupo de conselheiros, formado por pessoas mais experientes, ao qual você pode recorrer para expandir seus conhecimentos. Outra dica de ouro é [investir em networking](#).

Neste caso do networking, entre outras coisas, lembre-se que o contato pode acontecer a qualquer hora, em qualquer lugar, e que é muito importante conhecer as pessoas certas, de diferentes áreas, para ajudá-lo a crescer o seu negócio. Converse com pessoas diferentes e torne sua marca conhecida.

Cerque-se de pessoas qualificadas e engajadas

Você não vai crescer a sua empresa sozinho. Mais cedo ou mais tarde você precisará montar um time e, nessa hora, tenha muita atenção. Procure por pessoas altamente qualificadas.

Encontrar essas pessoas não é tão difícil assim. Os profissionais estão no mercado. No entanto, o livro *Pense Simples* garante que conhecimento técnico não é suficiente. Outra característica importante em seu time é o engajamento com os objetivos da empresa.

Gustavo Caetano ressalta que os melhores profissionais nem sempre trabalham apenas pelo dinheiro. Ou seja, eles são movidos por um propósito. E é exatamente por isso que você precisa mostrar a todos eles o propósito e vender os seus sonhos. Em outras palavras, deixe-os saber que trabalhar em sua empresa é uma boa ideia.

De acordo com o livro *Pense Simples*, um propósito transformador unifica e traz motivação. Ele é audaciosamente grande e inspira as pessoas, é capaz de causar transformações significativas em uma indústria, na comunidade ou no planeta. Isso porque existe uma razão muito clara por trás do trabalho. Um propósito transformador une inspiração e ação.

Seu propósito transformador vai ajudá-lo a encontrar as pessoas certas e a motivá-las também.

Arrisque-se: perca o medo de errar



Muitas pessoas acreditam que para empreender é preciso ter muito dinheiro. No mundo das startups, o que você precisa é ser ágil, leve e enxuto. Além disso, o PDF do livro *Pense Simples* destaca que ter pouco dinheiro ajuda a fazer mais com menos, e rapidamente.

Mas, se você quer de fato empreender, precisa experimentar. Isso significa correr riscos, até mesmo errar e errar. O importante é ser “faster, better, cheaper (FBC)”, que significa “mais rápido, melhor e mais barato”. Ou seja, quanto mais rápido e mais barato forem seus testes e erros, melhor.

Seu tamanho não importa

Quando se pensa em solução para um problema, tamanho não é documento. Geralmente, os empreendimentos nascem pequenos e só começam a crescer quando resolve, de fato, um *gap* para o cliente.

O segredo para fazer isso é aprender a escutar. Ou seja, escute ativamente, preste atenção de verdade no que as pessoas falam. Outra forma de começar é fazendo o [crowdsourcing](#) do seu produto. Isso o ajudará a agregar ideias de pessoas diferentes.

Você pode começar compartilhando sua ideia com pessoas de confiança, pedindo que façam críticas e sugestões. Esse é um caminho para melhorar sua ideia e entender o seu impacto no mercado. Se sua ideia fizer sentido, as chances de retorno serão altas.

Mude o status quo

Sabe aquela história de que “o negócio foi sempre assim”? Esqueça isso. A palavra-chave do sucesso do seu negócio nos dias atuais é inovação. Além disso, o livro *Pense Simples* afirma que os empreendedores que não temem começar pequenos têm muito mais chances de mudar o status quo do que as grandes corporações.

Enfim, qualquer pessoa atenta pode criar soluções para melhorar a vida dos outros. E não precisa ser um gênio para isso. Basta prestar atenção aos problemas e [ser criativo](#).

Além disso, aproveite as vantagens de ser uma startup. Por exemplo, empresas gigantes têm dificuldades de criar vínculos reais com seus clientes e fornecedores. Uma startup consegue isso e, ainda, faz com que seus colaboradores sintam-se satisfeitos com o trabalho.

Dessa maneira, você vai desenvolver dois pontos importantes para sua startup: o endosso e a reputação. Quando um cliente gosta do seu serviço, ele recomenda para outras pessoas.

E, então, você curtiu o resumo do livro *Pense Simples*, de Gustavo Caetano? Se você quer saber um pouco mais sobre o assunto, leia o microbook no [12min](#). Se preferir, acesse a

versão em audiobook por aqui mesmo:

[Pense Simples](#)

E nós do 12min selecionamos outra obra fantástica para você que está pensando empreender no mundo das startups. Pegue aí:

[A Startup Enxuta](#) – Eric Ries



Como empreendedores usam a inovação contínua para criar negócios bem-sucedidos.

A metodologia da Startup Enxuta, também conhecida como metodologia lean, ajuda empresas a serem mais eficientes, gastar menos e aproveitar-se ao máximo do seu maior ativo: suas pessoas. O jeito enxuto de criar empresas precisa de velocidade e agilidade para ser capaz de mudar de direção sempre que necessário.

Boa leitura! E sucesso nos seus negócios!

E se esse post foi útil para você, provavelmente, será útil para alguém em sua rede de contatos também. Então, compartilhe-o com os amigos!