

## A história de Jussier Ramalho

23 de abril de 2007 - A história que vou contar tem um toque surreal e, ao mesmo tempo, emblemático, pois ilustra muito bem o peculiar perfil do empreendedor brasileiro e a verdadeira façanha que é empreender em um ambiente no qual tudo parece estar contra você. Imagine a seguinte cena: numa rua de Natal, no Rio Grande do Norte, sob um tórrido sol de verão, um homem toma uma atitude desesperada.

Ele havia acabado de abrir uma modesta banca de jornais, que ainda não fora paga e na qual depositara todas as suas esperanças. Se o negócio não desse certo, não teria dinheiro sequer para pagar sua próxima refeição. Em vez de fregueses, porém, a primeira visita que recebeu foi de fiscais da prefeitura, que ameaçavam fechar a banca por falta de licença.

Naquele momento de tudo ou nada, o homem não pensou duas vezes. Trancou-se na minúscula estrutura de metal sem nenhuma ventilação e lá ficou por oito horas, até que os fiscais desistiram e foram embora. Durante o suplício passado naquela sauna forçada, ele tomou uma decisão: vencer ou vencer. E conseguiu.

Hoje, ele é o proprietário da banca mais famosa da cidade. É também um próspero empreendedor imobiliário e um palestrante de sucesso, requisitado para dar palestras ao lado de ministros e de outras personalidades.

Seu nome é Jussier Ramalho e eu tive o prazer de conhecê-lo durante um evento em Natal, no qual, como eu, era palestrante. Jussier nasceu em um bairro pobre e desde cedo tornou-se arrimo de família. Com um trabalho aqui, outro ali, conseguiu reunir alguns poucos recursos para investir em seu próprio negócio.

Mas deu-se mal - ele e milhões de brasileiros - quando suas economias evaporaram-se devido ao confisco impingido pelo Plano Collor. De volta à estaca zero, Jussier teve de lutar usando como armas os únicos recursos que lhe restaram: a criatividade e a perseverança. Às vezes digo, meio em tom de brincadeira, que para ser empreendedor no Brasil é preciso aprender a fazer omelete sem ovos.

No caso de Jussier - e de tantos outros como ele -, isso é a mais pura verdade. Sem um tostão no bolso, ele fez um acordo para obter uma pequena banca, a qual deveria começar a pagar em um prazo de 45 dias. Nesse curto espaço de tempo, Jussier não apenas aprendeu a dominar os segredos do ofício, como também resolveu seus problemas com a fiscalização e desenvolveu uma política de atendimento ao cliente que cativou e expandiu a freguesia - há quem venha de outros bairros só para comprar os jornais com ele.

E como sempre acontece com quem tem o empreendedorismo nas veias, um negócio levou a outro e Jussier começou a investir

## A história de Jussier Ramalho

os lucros da banca na construção de casa populares. Tão digno de admiração quanto seu crescimento financeiro é seu crescimento pessoal. Já que seu ofício é a venda de informação e de conhecimento, ele decidiu tirar proveito disso para compensar os anos nos quais trabalhava em vez de ir à escola.

Mergulhando na leitura e absorvendo tudo o que podia dos bate-papos com a freguesia, tornou-se uma pessoa culta e bem-informada, capaz de conversar em pé de igualdade com qualquer cliente.

Hoje ele dispõe de recursos suficientes para prescindir do trabalho na banca. Ainda assim, não abre mão de fazer o que realmente gosta: cativar sua clientela e provar, dia após dia, que o empreendedorismo só se aprende empreendendo.

(Gazeta Mercantil/Caderno C - Pág. 9)  
(Ricardo Bellino - Fundador e dealmaker da Trump Realty Brazil e fundador do INEMP, o Instituto do Empreendedor, e da Bellino's Unlimited. Palestrante, autor de livros, apresenta o programa PodSucesso por Ricardo Bellino Site: [www.podsucesso.com.br](http://www.podsucesso.com.br))