

ARTIGO

TRANSFORMADOR

114

**A MAIORIA DOS
EMPREENDEDORES
DEVERIA PENSAR
MENOS COMO
UNICÓRNIO E MAIS
COMO CAMELO**



INTRODUÇÃO

Toda startup quer ser unicórnio.

O termo surgiu no Vale do Silício para definir empresas que atingem valor de mercado de 1 bilhão de dólares.

Parece grande, aspiracional, o objetivo máximo do empreendedorismo. Mas existe outro animal que você deveria se inspirar.



A maioria dos empreendedores que realmente prospera não pensa como unicórnio, mas como camelo.

Porque o camelo sobrevive no deserto e consegue:

- seguir mesmo com poucos recursos,
- caminhar cansado,
- prosperar onde muita gente desiste.



O JOGO NO COMEÇO É SOBREVIVER

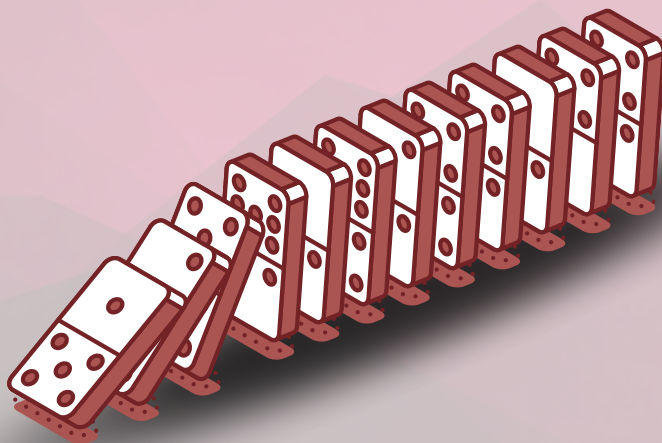
Quando você começa um negócio, a pergunta mais importante não deverias ser como virar um unicórnio.

Aa perguntas que devem ter guiar são:

- Como eu sobrevivo?
- Como continuo operando com poucos recursos?
- Como gero valor sem abundância?
- Como mantenho o negócio vivo enquanto tudo ainda é incerto?

Porque no início, resistência importa mais do que glamour.

O problema é que muita empresa tenta parecer gigante antes de aprender a permanecer de pé.





SOBREVIVÊNCIA VEM ANTES DE ESCALA

Importante o empreendedor entender que sua prioridade máxima deve ser a sobrevivência.

Antes de crescimento, escala e investimento.

Quem aprende a operar como camelo descobre que consegue ir longe, muito longe.

E quando chega lá com consistência, estrutura e solidez, as oportunidades começam a aparecer naturalmente.





Negócios &
Estratégias



**NEGÓCIOS QUE
SOBREVIVEM AO
DESERTO COSTUMAM
CHEGAR MAIS LONGE
DO QUE OS QUE
TENTAM PARECER
GIGANTES CEDO
DEMAIS.**



Negócios &
Estratégias



Se você está construindo um negócio e sente a pressão constante para crescer rápido, parecer grande ou entender se é hora de escalar...

A Mentoria O Resgate aprofunda exatamente isso: como construir negócios resilientes, crescer com estrutura e desenvolver operações que prosperam mesmo em cenários de escassez.

[Acesse a](#)
[Mentoria](#)
[O Resgate](#)



ojuliomonteiro.com