

Muitos já ouviram esta história virtual. Mas como a esmagadora maioria ainda não sabe, ou já deletou da memória de curta duração, eu conto assim mesmo. O caso verídico, embora fantástico, terminou numa pradaria perdida do Canadá, ano passado. Vamos ver se serve para empreendedores!

Tudo começa quando Kyle MacDonald, cansado de procurar emprego e gastar dinheiro com selos e clipes, pensou em melhorar de vida. Sim, seu currículo de duas páginas, precisava de algo que as mantivesse unidas. Como não gostava de grampos, ou sequer tinha um grampeador, usava clipes.

Mas não era qualquer clipe. Tinha comprado – barato – uma caixa de clipes vermelhos e achava que isto deveria ser um diferencial. Na verdade, a situação estava feia e ele não sabia o que fazer. Então, caiu a ficha – ou o clipe. Até aqui é ficção, o que segue está inscrito na história.

A pergunta que ele fez: Afinal, porque não utilizar o poder das comunidades de escambo da Internet para trocar seu clipe por algo melhor, seguindo as trocas até conseguir uma casa? Fim da fase de planejamento: vamos implementar o projeto.

Então ele anunciou: “Troco esse clipe vermelho por uma casa. Falar com Kyle.” Estamos em 2005. Para efeito didático e topológico, vou resumir o processo e dizer que a coisa tomou forma, terminou bem e irá melhor ainda ao longo prazo.

- o clipe vermelho foi trocado por uma *caneta em forma de peixe*;
- a caneta em forma de peixe por uma *maçaneta de argila com uma cara engraçada*;
- a maçaneta por *fogão de camping*;
- o fogão por um *gerador vermelho*;
- o gerador por uma *festa instantânea*;
- uma festa instantânea por *veículo adaptado para o gelo*;
- o veículo por uma *viagem paga para Yahk*;
- a viagem por um *caminhão*;
- o caminhão por um *contrato para filmar*;

Mas não era o fim e nem demorou muito... Na 14ª troca a cidade de Kipling, no condado de *Saskatchewan*, ofereceu o último lance. A prefeitura aceitaria trocar o papel no filme, por uma casa reformada com escritura, honras cívicas, bônus e 1.100 m² de área dividida em dois andares. Kyle e sua namorada se mudaram para o número 503 da *Main Street*: Por um clipe vermelho!

Quais as premissas do negócio? O sujeito não tinha nada além de sonhos impossíveis, de repente tem uma idéia engraçada e fica milionário? Lá a vem historinha para motivar... Realmente, muitos pensam assim. Até ouço os argumentos: É sorte! Não acontece duas vezes! E eu com a Anac? Mas, não! Para desespero dos céticos, a coisa ainda continua. Virou livro, blog, a história está sendo adaptada para o cinema. Além disso, a casa, agora novo ponto turístico, os obriga a gerenciar toda esta atividade e trocá-las por milhares de dólares. É isso aí, cara-pálida! Há muito mais de lucro na inovação do que na cópia.

Eu não resisti e caí em cima com análise e tudo: O estratégico aqui foi o *management* das matérias-primas do sonho (o tão maltratado intangível). Trata-se, também da afirmação do terceiro conceito de liberdade. Resgata a representação e a vontade. Melhor ainda, identificamos a feliz delegação de um canal para realizar a idéia na topografia web, o que significa um correto diagnóstico situacional. Após este *insight*, o líder age imediatamente, inspirado em sua visão, missão e valores; não temendo qualquer ridículo. Cuida pessoalmente dos detalhes, mas sem se perder no micro-cosmo operativo.

Iniciado o processo, divulga suas pretensões e as discute seriamente. Acredita ser possível e tenta convencer os demais. Vai aumentando o *network* e firmando posição, ao mesmo tempo em que não se prende demais à atividade. Isto permite filtrar as ofertas e oportunidades. Paralelamente, alimenta o fluxo de caixa com terceiras fontes, buscando equilibrar tempo e investimento. Reconhece e aceita negociações e parcerias, as mais improváveis possíveis. Seu foco alinha-se com sua postura. Está comprometido com o projeto.

Procura a transparência e agilidade nos processos, tendo em vista não a forma atual, mas como tudo poderá se configurar no horizonte de eventos do futuro. Mantém a tranquilidade quando o prazo estoura e não aceita somente resultados bons. Embora sem previsões para o objetivo, continua com o projeto e – finalmente - seis meses depois, tem gente do mundo inteiro escrevendo sobre o caso. O que temos aqui é o cumprimento de todas as etapas essenciais de um negócio, cuja estratégia consegue elidir o *Match 5* das forças do mercado e, pela originalidade concluir seu propósito.

O que isto tem a ver com sua vida, equipe, empresa ou realizações? Sei lá, meu! Tire suas próprias conclusões. Estou tentando aproveitar a segunda onda. Alguém aí tem um mouse amarelo? Quero trocar por uma passagem para a lua!

(se não acredita em mim, [clique aqui](#) ou acesse: <http://oneredpaperclip.blogspot.com/>)