**6 lições de empreendedorismo com Walter White, de "Breaking Bad"**

Apesar dos meios escusos, o protagonista de uma das séries mais aclamadas da atualidade tem muito a ensinar aos pequenos e médios empresários

01.10.2013|Por

[Por Adriano Lira](http://revistapegn.globo.com/Dia-a-dia/noticia/2013/10/6-licoes-de-empreendedorismo-com-walter-white-de-breaking-bad.html)

Compartilhar

White e Jesse Pinkman, seu assistente: cumprir acordos com seus parceiros era um valor para o ex-professor (Foto: AMC TV)

A série de televisão "Breaking Bad", um dos seriados mais aclamados da história, contou a história de um simplório professor de química norte-americano que descobre que tem câncer e começa a empreender, a fim de deixar algum dinheiro para a sua família. É claro que a área de atuação escolhida pelo protagonista não deve servir de exemplo para o leitor de **Pequenas Empresas & Grandes Negócios** – afinal, Walter White é um traficante de metanfetamina. Mesmo assim, a trajetória dele deixa ensinamentos que podem ser aplicados na vida real.

Aliás, se você é um fã da série e ainda não sabe o que aconteceu ao personagem interpretado por Bryan Cranston, não entre em pânico: este texto não contém spoilers. Confira as noções de empreendedorismo de Walter White em seis passos:

**1) É possível crescer começando do nada:** Assim como os primeiros empreendedores do setor da informática trabalhavam em suas garagens, o protagonista de "Breaking Bad" não tinha uma sede "convencional", digamos assim. Walter White fazia seus produtos em um trailer velho no meio do deserto. Mesmo assim, White foi crescendo, ganhou dinheiro e juntou barris de dólares. Literalmente.

**2) Tenha produtos de primeira:** Com os conhecimentos adquiridos como químico, White podia criar a melhor metanfetamina disponível no mercado. A qualidade de seus produtos foram um dos fatores que levou o trabalho de White a ser conhecido de seu público.

O personagem Heisenberg ajudou White a construir sua marca (Foto: AMC TV)

**3) Construa sua marca:** O outro fator era um diferencial de seu produto: ele era o único produtor capaz de conferir uma cor azul à metanfetamina. Esse diferencial ajudou White a construir uma marca por seu produto.

Além disso, a combinação de chapéu e óculos escuros utilizada por White na hora de falar com seus "parceiros comerciais" – leia-se traficantes e chefes de cartel – fez com que ele se transformasse em Heisenberg, personagem que não tem nada de professor de química e tudo de rei do tráfico. A cor azul e o mito em torno de Heisenberg tornaram o produto de White famoso no Novo México e, posteriormente, até no exterior.

**4) Cumpra seus acordos:** O negócio de Walter White tinha uma cadeia como qualquer outro. Ele precisava de produtos, assistentes, distribuidores e vendedores. Por mais que tenha reagido de forma violenta com concorrentes, White nunca deixou de pagar pela prestação dos serviços. Um empreendedor que cumpre o que promete traz confiança a seus subordinados. E isso, o antigo professor de química soube fazer muito bem.

**5) Diversifique seus investimentos:** Mais uma vez, ninguém esqueceu da origem mais que controversa do dinheiro de Walter White, mas uma coisa é certa: ele diversificou seus investimentos. Além de sua próspera empreitada no ramo das drogas, Walter White comprou um lava-rápido e uma empresa de dedetização de imóveis. Caso algo desse errado, White sempre tinha uma fonte de renda secundária.

**6) Sonhe alto:** Não interessa se seu negócio começou em um trailer, sua ideia pode te levar longe. No decorrer da série, vimos Walter White dizer que ele estava no negócio "para construir um império". Com metas e atitudes agressivas, ele conseguiu faturar muito dinheiro e virar um imperador.

**ESTIMATIVA DE EMPRESA**

[Breaking Bad](http://pt.wikipedia.org/wiki/Breaking_Bad) é uma das melhores séries da televisão. O programa estreou em 2008 e já possui cinco temporadas. A história ocorre em Albuquerque e trata do professor de química do ensino secundário Walter White. White tem um diagnóstico de câncer do pulmão e decide produzir e vender metanfetaminas. Na quarta temporada, sua esposa - uma contadora - decide ajudá-lo da "lavar" o dinheiro que ele recebe com o comércio ilegal. Para isto, ela decide comprar um lava-jato. No segundo episódio da temporada Skyler, a esposa de White, decide falar com o dono do lava-jato:

*Skyler: Então, com isso em mente, há algum alor que possa citar? Um que seria adequado.*
*Dono: Dez milhões.*
*Skyler: Bem, vamos tentar 879 mil.*
*Dono: De onde tirou esse número? Do seu traseiro?*
*Skyler: Num dia comum você atende 19 carros por hora. Extrapolando, somei os lucros extras pelos polimentos e limpeza interna, deduzi despesas, salários, manutenção, taxas de operação, depreciação, que obtive de estabelecimentos comparáveis. Me dando uma estimativa do seu fluxo de caixa anual, ao qual apliquei o multiplicador padrão da indústria e adicionei o preço de mercado da sua propriedade, me dando uma estimativa total de 829 mil, na qual generosamente adicionei 50 mil para não insultar. (Tradução: Unitedteam)*

É um excelente exemplo de avaliação de uma empresa. O dono não aceita vender. No episódio seguinte, Skyler e White armam um plano para desvalorizar o lava-jato, através de uma denúncia fraudulenta de um problema ambiental. Neste momento o dono decide vender a empresa.

Skyler faz, no episódio, uma típica avaliação de pequena empresa. Apesar de retirar depreciação para obter o fluxo de caixa (mas não somá-la depois), a senhora White usa seus conhecimentos para fazer uma estimativa do valor a partir de múltiplo adotado no setor.

Fonte: <http://avaliacaodeempresas.blogspot.com.br/2013/03/breaking-bad.html>