

Eu chamo de empresas-emprego os negócios em que o dono precisa estar na operação para funcionar porque é semelhante a um emprego de carteira assinada.

O empresário-empregado precisa bater o ponto todo dia para manter o negócio funcionando.

Mas existem empresas em que o papel do dono é organizar o negócio, definir os processos e fazer crescer a organização.

É a diferença entre a pessoa que abre uma empresa de transporte e ela mesma dirige a van e outra que contrata motoristas.

No primeiro caso, o dono montou uma empresa-emprego e limita o crescimento ao que ele mesmo pode produzir.

Já no segundo caso, a empresa é um patrimônio porque a prestação do serviço não depende dele. Pode crescer muito além da sua capacidade de operar.

O tempo do dono deve ser usado na estratégia do negócio e não na operação do dia a dia.



Claudio Nasajon

claudio@nasajon.com.br

Nesta edição

(Para abrir os links, clique com o botão direito)

**CONVERSA DE
NEGÓCIOS**

Pg. 2

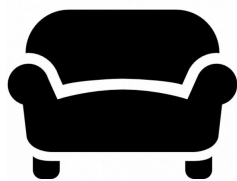
**GESTÃO
EMPRESARIAL**

Pg. 3

**Minuto
gestão**

Pg. 4





CONVERSA DE NEGÓCIOS

02/11/2019 Empresa vendável



Por que você deveria querer construir uma empresa que possa ser vendida se/quando você quiser, torná-la um patrimônio que tenha valor independente da sua presença na operação.

13/11/2019 Investimento



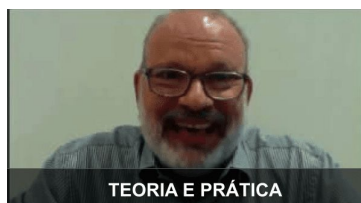
Como funciona o Fundo de Investimento em Negócios e como obter apoio para a ajudar a fazer crescer a sua empresa com recursos e mentoria de especialistas em gestão.

20/11/2019 Corporate School

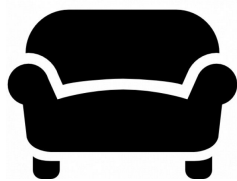


A melhor forma de aprender estratégias de negócios bem-sucedidas é visitando empresas que já se provaram em seus mercados e conversando com seus principais executivos.

27/11/2019 Teoria e prática



Treinar funcionários é muito mais eficaz quando se mescla teoria e prática. Veja neste episódio, as estratégias que uso na minha empresa para fazer isso.



GESTÃO EMPRESARIAL

05/11/2019 Vendável



A maioria das empresas à venda não estão prontas para serem vendidas. Entenda o que é necessário para que uma empresa torne-se vendável.

13/11/2019 Essência



Na prática cada um vê um filme diferente porque filtramos o que sentimos a partir das nossas próprias experiências.

21/11/2019 Stone

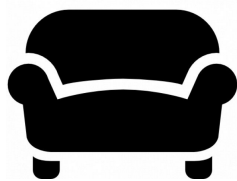


Conheça os segredos da empresa que foi de zero a nove bilhões de dólares em quatro anos.

27/11/2019 Insight



Existem maneiras lícitas e éticas para reduzir de forma significativa o imposto a pagar.



Minuto-gestão

[2019-11-01_Vendas](#)

[2019-11-13_Embalagem](#)

[2019-11-26_Igual](#)

[2019-11-04_Faturamento](#)

[2019-11-14_Autogerenciavel](#)

[2019-11-27_Metodo](#)

[2019-11-05_Endividamento](#)

[2019-11-15_Emprego](#)

[2019-11-28_Resultados](#)

[2019-11-06_Inadimplencia](#)

[2019-11-19_Stone](#)

[2019-11-29_Aprendizado](#)

[2019-11-07_Pos-venda](#)

[2019-11-20_AquaRio](#)

[2019-11-08_Ineficiencia](#)

[2019-11-21_Artplan](#)

[2019-11-11_Vendavel](#)

[2019-11-22_Granado](#)

[2019-11-12_Rentabilidade](#)

[2019-11-25_Escola](#)

Relatório Sala VIP

Publicação mensal exclusiva para membros da Sala VIP de Negócios

www.claudionasajon.com.br/salavip