

ALCIMAR CARLOS LEMOS

A DOR QUE VOCÊ RESOLVE

Como sair da armadilha do esforço e ser pago pelo valor
que você gera

— AMOSTRA GRATUITA DE DEGUSTAÇÃO —

Recife – PE
Edição do Autor
2026

Nota da Edição

Esta é uma versão demonstrativa oficial de **A Dor que Você Resolve**, contendo os Agradecimentos, o Prefácio e os dois primeiros capítulos na íntegra.

O objetivo desta degustação é permitir que você conheça a linguagem direta, os princípios práticos e a visão editorial da obra antes de adquirir o livro completo.

Para ter acesso a todos os 18 capítulos, ao *Método do Problema Caro* e aos modelos de precificação e escala, consulte as instruções ao final desta amostra.

Estrutura Completa da Obra

- **Agradecimentos [Degustação]**
- **Prefácio: Antes de virar negócio, virou obsessão [Degustação]**
- **Capítulo 1: Coragem tem rede [Degustação]**
- **Capítulo 2: A postura vem antes [Degustação]**
- *Capítulo 3: Ninguém paga pelo código — Versão Completa*
- *Capítulo 4: Onde a dor é mais cara — Versão Completa*
- *Capítulo 5: O preço do seu tempo — Versão Completa*
- *Capítulo 6: A porta certa — Versão Completa*
- *Capítulo 7: O caro pode ser barato — Versão Completa*
- *Capítulo 8: Ocupado não é crescer — Versão Completa*
- *Capítulo 9: Presença vende — Versão Completa*
- *Capítulo 10: Empresa não é parede — Versão Completa*
- *Capítulo 11: Cobrança não é lembrança — Versão Completa*
- *Capítulo 12: Prazo, não desconto — Versão Completa*
- *Capítulo 13: Nada são flores — Versão Completa*
- *Capítulo 14: Contratando a mim mesmo — Versão Completa*
- *Capítulo 15: No fio do bigode — Versão Completa*
- *Capítulo 16: O que dizem quando você não está — Versão Completa*
- *Capítulo 17: Os gatilhos invisíveis — Versão Completa*
- *Capítulo 18: O mapa que eu não tive (O Método do Problema Caro) — Versão Completa*
- *Encerramento: O que você realmente vende — Versão Completa*
- *Sobre o Autor — Versão Completa*
- *Conecte-se com o Autor — Versão Completa*

Agradecimentos

A Deus, por cada oportunidade concedida e por guiar meus passos em cada etapa da vida.

Aos meus pais, pela criação baseada em valores sólidos, pelo exemplo de caráter e pela educação financeira que me deram a base para tudo o que construí.

À minha família, à minha esposa e aos meus filhos, por todo o amor, carinho, paciência e apoio incondicional ao longo de toda essa caminhada.

E a todas as pessoas que, em algum momento da minha vida, fecharam as portas para mim.

Quando eu pedia oportunidades e elas não vinham, quando as decisões não estavam nas minhas mãos e parecia que tudo estava bloqueado, fui obrigado a buscar algo muito maior. As dificuldades e as negativas me tiraram da acomodação e me forçaram a abrir meus próprios caminhos, descobrindo uma capacidade que eu nem imaginava que tinha.

Sou profundamente grato pelas portas que se abriram, mas sou igualmente grato por todas as que se fecharam: foram elas que me obrigaram a construir o meu próprio destino.

Prefácio: Antes de virar negócio, virou obsessão

Minhas primeiras memórias de criança já são de aparelhos eletrônicos. Com uns oito anos, eu não queria usar as coisas, queria entender como funcionavam. Pegava uma chave de fenda, abria um Walkman, e ficava olhando os componentes, o caminho dos fios, a lógica escondida lá dentro. Não me bastava que funcionasse; eu precisava saber por quê. Hoje vejo que aquilo já era a semente de tudo: meu encanto por tecnologia não nasceu da vontade de ter, mas da vontade de compreender.

O choque maior veio no fim dos anos 80, quando conheci na casa de um amigo um aparelho chamado MSX, um dos primeiros computadores realmente pessoais. O que explodiu na minha cabeça foi a fita cassete no data corder, uma espécie de Walkman ligado ao computador: a mesma fita que guardava música guardava também programa. O som podia virar dado, e aquele som do data corder carregando informação parecia música para mim. Pedi o manual emprestado ao meu amigo e comecei a estudar programação lendo, montando o código na cabeça e testando quando podia sentar na frente do computador dele. Quando aquilo que eu imaginava virava resultado na tela, era a prova de que o pensamento podia virar ação.

Pedi um computador aos meus pais com uma insistência que foi meu primeiro exercício de perseverança. No começo dos anos 90 aquilo era alto luxo, e não havia justificativa racional para uma criança de 10 anos fazer uso de algo do tipo. Eu insisti por meses, e não só com meus

país: com os avós, com os tios, com quem entrasse em casa, porque quase tudo o que eu falava era computador. Foi tanta insistência que a minha avó materna, muito próxima de mim, junto com as minhas tias, chegou para a minha mãe e disse: "Resolve o negócio desse menino, porque esse menino só fala desse tal computador." Minha mãe, então, em vez de me dar o computador, me colocou num curso básico de iniciação à informática, pouco comum ainda na época, e, sem saber, me ensinou que toda decisão cara merece uma validação barata antes. No fim do curso, o professor me convidou a ajudá-lo como monitor de outras turmas, e dali, aos quatorze, quinze anos, eu já dava aula de programação. O computador eu mesmo consegui adquirir, trocando um violão e um videogame pelo MSX: minha primeira decisão de prioridade, abrir mão de várias coisas boas por uma que valia mais.

Quando a brincadeira virou coisa séria, eu passava madrugadas imaginando sistemas, como controlar uma farmácia, uma padaria. E entenda: eu não imaginava só o programa, imaginava o negócio. Sem saber, estava aprendendo regra de negócio cedo, pensando no problema que a máquina precisava resolver. Essa inversão, partir do problema, não do código, é o eixo de todo o resto.

Depois veio uma década inteira de evolução: dar aulas, MS-DOS, livros técnicos, ASCII, binário, modem, BBS, redes, Windows, Linux, o nascimento da internet e dos bancos de dados. Sempre a mesma pergunta: como funciona por dentro? Não houve atalho, houve repetição, curiosidade e tempo. Essa base que sustentou tudo o que veio depois, porque tecnologia não começa quando o negócio nasce, começa muito antes, na curiosidade de menino.

A lição que carrego até hoje é esta: tecnologia não é sobre a máquina ou códigos. A máquina e seus códigos são só as ferramentas. Tecnologia de verdade é entender os problemas e criar o melhor caminho para resolvê-los.

E aqui eu preciso te dizer uma coisa, logo na entrada, para você não fechar este livro achando que ele não é para você. Tem software em quase toda página daqui para frente, mas este nunca foi, de verdade, um livro sobre software. O software foi só a minha matéria-prima, o material que a vida me deu para trabalhar. A sua pode ser outra: pão, corte de cabelo, costura, um balcão, um caminhão, um consultório, uma planilha. Não importa. Porque o que eu vou te contar não é como se faz tecnologia, é como se transforma aquilo que você sabe fazer em um negócio que se sustenta, que cobra o que vale, que escolhe o cliente certo e que dura. Isso vale igual para quem escreve código e para quem levanta a porta de uma loja às sete da manhã. Então, onde você ler "software", troque pela sua matéria-prima. A dor que você resolve é sua. O caminho para transformá-la em valor é o mesmo.

Ao longo das histórias que vou te contar, você vai me ver atuando em frentes que parecem muito diferentes: desenvolvendo sistemas de controle para factorings e pequenas lojas, estruturando redes e servidores em faculdades, fotografando suítes em trezentos e sessenta graus para criar cardápios em motéis, ou desenhando a estratégia comercial de grandes eventos no carnaval. Olhando de longe, pode parecer dispersão. Olhando de perto, era sempre a mesmíssima coisa: a postura de quem não se enxergava como um mero digitador de código ou especialista de uma única ferramenta, mas como um solucionador prático de problemas. Onde existisse uma dor cara, um processo travado ou uma oportunidade de gerar margem e eficiência para um negócio, eu colocava a minha capacidade a serviço daquilo. O meio mudava; a lógica de negócio por trás continuava rigorosamente a mesma.

Capítulo 1: Coragem tem rede

Eu nunca tive medo de arriscar, e preciso dizer logo de cara por quê: eu sabia que tinha para onde voltar. Sou filho único e não vou me vitimizar contando aquela história bonita que tanta gente conta, a do sujeito que veio do zero, saiu da pobreza e hoje é milionário. Comigo seria mentira. Eu sempre tive condições. Filho de um bancário e de uma professora universitária e funcionária pública. A minha casa era de muito trabalho, isso ninguém tira: minha mãe emendava dois, três horários, meu pai também se desdobrava, e eu, desde cedo, já trabalhava em mais de um turno. A gente se encontrava no café da manhã e no jantar. Mas trabalho duro é uma coisa; ter uma rede embaixo de você é outra. E eu tinha a rede.

Digo isso porque acho que a honestidade sobre esse ponto importa mais do que qualquer conselho sobre coragem. Coragem para arriscar não é uma virtude solta no ar, que umas pessoas têm e outras não. Ela tem muito a ver com o tamanho da queda que você pode levar. Quem arrisca tudo tendo um colchão embaixo está fazendo uma aposta diferente de quem arrisca tudo com o filho para sustentar e o aluguel vencendo. As duas podem ser corajosas, mas não são a mesma aposta, e fingir que são é desonesto. Então, quando eu digo que nunca tive medo de arriscar, eu não estou me gabando. Estou explicando de onde vinha essa liberdade: de um chão firme que meus pais colocaram embaixo dos meus pés.

E aqui está a parte que talvez seja útil para você, tenha você tido essa rede ou não. Ter o suporte nunca virou, para mim, motivo para agir de forma irresponsável. Era o contrário. Eu tinha os meus pais ali, e nunca

precisei recorrer a eles, mas também nunca decidi nada grande sem antes conversar. Lembro do meu primeiro carro: eu ia dar uma entrada e financiar o resto, e cheguei para a minha mãe e falei. A primeira coisa que ela perguntou foi quanto era a parcela e se eu dava conta. Eu disse que a parcela era uns trinta, quarenta por cento do que eu ganhava, e que, como eu não tinha nenhuma despesa além de mim mesmo, dava. Ela respondeu: então pode comprar, e se um dia você não conseguir pagar, eu pago. Nunca precisei que ela pagasse uma parcela sequer, daquele carro nem de nada na vida. Mas preste atenção no que aconteceu ali: eu arrisquei sabendo a conta, tendo combinado, com a rede visível atrás de mim. Isso não é ausência de medo. É risco com responsabilidade.

Tinha uma regra que eu segui por muitos anos e que resume bem esse jeito de pensar. Mesmo depois de maior de idade, morei um bom tempo com meus pais, e eu dizia para mim mesmo: só saio da casa deles quando eu puder ter uma casa melhor do que a que eles me dão. Enquanto eu não tivesse algo melhor, não fazia sentido sair. Ir para pior é regredir, é andar para trás só para poder dizer que saiu. Então eu esperei, trabalhei, construí, e só saí quando estava estável, quando o próximo passo era de fato um passo para cima. Não por comodismo, mas por cálculo. A pressa de parecer independente faz muita gente trocar uma base sólida por uma independência frágil, e depois passar anos tentando reconstruir o chão de que abriu mão cedo demais.

Essa mesma lógica apareceu na maior escolha da minha juventude. A minha mãe tinha dois sonhos para mim, e os dois eram sonhos de segurança: que eu fosse formado e que eu fosse concursado. Eu cheguei a entrar numa universidade federal, mas não terminei. Entre as greves da época e o fato de eu já programar havia anos, sentar numa sala para ouvir um professor me ensinar o que eu já sabia era insuportável, e eu tranquei o curso para empreender. Isso apavorava a minha mãe, que não enxergava aonde eu podia chegar e só via o filho abrindo mão da estabilidade. Mas repare no que eu fiz, porque é a ideia inteira

condensada em uma decisão: eu não saltei no escuro. O outro sonho dela, o concurso, eu fui lá e realizei. Prestei, passei, e por anos mantive o emprego público. Ele era, para mim, exatamente o que o apoio dos meus pais sempre tinha sido: uma rede embaixo do salto. Eu empreendia com a tranquilidade de quem tinha uma renda garantida por baixo. E só quando o negócio ficou sério de verdade, quando o emprego público já era uma fatia pequena da minha renda e ainda me tomava um terço do dia, foi que eu pedi exoneração. Larguei a estabilidade, sim, mas saí depois de ter construído algo mais firme do que ela. Arriscar bem quase nunca é pular no escuro. É soltar a corda velha só quando a corda nova já está te sustentando.

É por isso que eu começo por aqui, e não pela primeira venda ou pelo primeiro sistema. Porque tudo o que vem a seguir, cada aposta que eu fiz, cada não que eu pude dar, cada preço que eu pude segurar sem medo de perder o cliente, nasceu em parte dessa base. Eu pude escolher com quem trabalhar porque não estava desesperado. Pude recusar projeto ruim porque não dependia daquele dinheiro para comer. E se você não tem essa mesma rede, eu não quero que isso soe como uma porta fechada, é o contrário: quero deixar claro para você que, enquanto a sua sobrevivência aperta, a sua aposta é mais pesada do que a minha era, e que construir esse chão, um mínimo de estabilidade que te deixe respirar, é parte do trabalho, não um detalhe. A coragem de arriscar bem começa antes do risco. Começa em ter para onde voltar, ou em construir esse lugar antes de saltar.

Capítulo 2: A postura vem antes

Antes de falar de preço, de cliente, de processo, eu preciso falar de uma coisa que veio antes de tudo isso e sustentou tudo isso: postura. As regras de negócio eu fui aprendendo no caminho. Mas havia um jeito de estar no mundo que eu já trazia comigo, e foi ele que decidiu como eu usei cada regra que aprendi. De algumas dessas posturas eu me orgulho; de uma delas, nem tanto.

A primeira, e a que mais me define, é uma frase que para mim não é frase de efeito, é lição de vida: se alguém faz, eu faço. Lá no começo eu precisava de um sistema para gerenciar o conteúdo de sites, e naquela época não existiam as facilidades e plataformas prontas que hoje qualquer um encontra na prateleira. Então eu fiz. Desenvolvi a minha própria plataforma, que permitia que qualquer pessoa leiga publicasse sem entender nada de programação. Depois apareceu uma demanda nova: alguém queria saber como estavam os acessos daquilo. O Google tinha acabado de lançar a ferramenta de análise e estatística de acesso. Eu poderia simplesmente ter usado. Em vez disso, fui entender como ela funcionava por dentro, o que rastreava, como capturava a informação, e escrevi o meu próprio. De repente minha plataforma de conteúdo já vinha com o analítico embutido, dizendo navegador, tamanho de tela, região pelo IP do visitante. Isso em 2005, no começo de tudo. O ponto não é o código. O ponto é a postura: eu vi alguém fazer, e fui fazer. Se hoje me perguntam se eu corro uma maratona de quarenta e dois quilômetros, eu digo que hoje não corro nem cinco. Mas se alguém faz, eu faço. Posso levar um ano me condicionando, começar com dois, depois cinco, dez km. Mas uma hora eu corro os quarenta e dois

quilômetros. Não existe nada que alguém consiga fazer que eu também não consiga, desde que eu me disponha ao caminho.

Junto com essa vem uma irmã dela, que eu aprendi observando empresários mais velhos e mais calejados do que eu: se você não fizer, outro faz. No começo, quando você ainda está construindo repertório, o medo de não saber tudo pode te paralisar. Se você não der o passo, outro dá. É preciso ter coragem de entrar no jogo, começar com o que domina e aprender o restante na prática com compromisso absoluto. E se em algum momento um teste ou protótipo inicial não atingir o padrão esperado, assuma o prejuízo, corrija sem cobrar a mais ou não cobre pelo que não gerou resultado. O que você não pode é deixar o medo te impedir de começar.

A segunda postura é mais silenciosa: não reclamar. Isso já está no meu DNA. Não reclamar de sair na chuva, de pegar trânsito, de trabalhar demais, de dormir pouco. Uma vez eu ia para uma reunião e o para-brisa do carro estourou no caminho; tive que cancelar e voltar e não reclamei. Porque quando você entra no ciclo da reclamação, você se blinda para a vida, começa a jogar contra você mesmo, a atrair o negativo para o próprio caminho. Há uma distinção importante, porque ela evita mal-entendido: eu não reclamo das circunstâncias, mas das pessoas eu cobro, sim. Quando alguém erra, eu falo, eu exijo excelência, eu não passo a mão. O que eu não faço é me lamentar da vida. Uma coisa é cobrar para melhorar; outra é resmungar para se vitimizar. A primeira constrói; a segunda destrói.

Tem uma terceira, que eu aprendi numa cena que carrego até hoje. Eu era muito jovem, trabalhando no escritório de um cliente antigo, um velho empresário, dessas pessoas sábias de um jeito bruto. Chegou um sujeito oferecendo a ele uma oportunidade "imperdível", "irrecusável". Ele cortou na hora: pare, não me conte, pode ir embora. O homem, sem entender, insistiu, ele explicou: se você me der essa coisa tão boa, como você está dizendo que é, eu vou ficar te devendo um favor, e eu não

quero dever favor a ninguém; leve embora essa oportunidade que para mim não serve. Aquilo me marcou para sempre, porque por trás estava uma verdade dura: não existe oportunidade irrecusável que alguém te traz de mão beijada. Se fosse mesmo irrecusável, a pessoa pegava para ela. Cuidado com as coisas fáceis demais: quase toda proposta que parece vantajosa sem esforço carrega uma contrapartida que não foi colocada na mesa. Foi daí que tirei um princípio que uso até hoje: eu nunca quis parceria ou negócio em que eu ficasse na mão de favores disfarçados. Gosto de relações limpas, em que o acordo é claro e eu possa entregar mais valor do que recebo, mantendo a minha autonomia e construindo parcerias por escolha, e não por dependência.

E dar mais do que se recebe, para mim, nunca foi cálculo, é jeito de viver. Anos atrás, cheguei a uma fábrica grande para tratar de um patrocínio para um evento que estava promovendo, e no corredor um funcionário me parou só para agradecer. Eu não fazia a menor ideia de quem era. Ele me lembrou de um dia, muito tempo antes, em que precisava de uma cópia de um programa, dessas coisas que naquela época todo mundo copiava, e que ninguém tinha na versão mais nova, que era a que eu usava no meu dia a dia corporativo. As pessoas cobravam caro por aquilo. Eu peguei um CD, gravei a cópia e entreguei, sem cobrar nada, porque aquilo não mudava a minha vida em nada e mudava a dele naquele momento. E fiz como faço tudo nesse campo: sem anotar. Porque muita gente faz um favor e já guarda mentalmente para cobrar depois, transforma gentileza em crédito a receber. Eu nunca fui assim. Se posso ajudar e não me custa, ajudo e esqueço; se não posso, digo que não posso. Aquele fato de ter dado um CD eu tinha esquecido havia anos. Ele não. E, sem eu saber, ele foi por aí levando uma história boa a meu respeito, para lugares que eu nunca vou conhecer. Reputação também se constrói assim, no que você dá sem esperar retorno, porque, no fim, é justamente o que você não cobra que as pessoas mais lembram.

E disso vem a última, que resume o meu jeito de cobrar: seja interessante, não interessado. Lidando com gente de muito dinheiro, eu aprendi a me mostrar interessante, e não interessado no que a pessoa podia me oferecer. Eu cobrava caro, mas nunca cobrei pela cara. Não importava o carro que o cliente dirigia; se pelo contexto eu achava que aquele trabalho valia um valor, era aquele valor, não o dobro porque ele era mais ou menos rico e nem a metade porque era pobre. Eu cobrava pelo que aquilo valia para o negócio dele, e ponto.

Agora, a postura de que eu não tenho orgulho, e que preciso confessar. Durante muito tempo eu fui arrogante. Filho único, me achando o centro do universo, jovem, ganhando dinheiro cedo, com talento de sobra e paciência de menos. Eu tratava mal quem me tratava mal, virava as costas com uma facilidade que hoje eu não teria. Levei anos para entender uma coisa que mudou tudo: entre a genialidade e a arrogância não passa um fio de cabelo. A mesma intensidade que me fazia bom no que eu fazia era a que me fazia insuportável quando eu não me controlava. Quando eu entendi isso, ficou mais fácil, porque eu passei a vigiar o fio. Não conto isso para me redimir, conto porque postura não é ser perfeito. É saber quem você é, inclusive nas partes que precisam de rédea. As posturas que me levaram longe e a que quase me atrapalhou vinham, no fundo, do mesmo lugar. O trabalho de uma vida é usar a força de uma sem deixar a outra tomar conta.

Gostou desta degustação?

O que você acabou de ler é apenas a introdução do que o espera na obra definitiva.

Nos próximos capítulos, você vai descobrir como cobrar pelo valor real, como dar prazo em vez de desconto sem quebrar seu fluxo de caixa, como estruturar processos para sua empresa rodar sem você e como aplicar o **Método do Problema Caro** nos seus clientes.

O que você encontrará na versão completa:

- Todos os 18 capítulos sem cortes.
- A máquina de escala: fechamento, execução, entrega, cobrança automatizada e retenção.
- O Método do Problema Caro: os 7 passos práticos para identificar e precificar dores caras.
- Exemplos reais de bastidores e negociações com grandes operações.

Adquira seu exemplar agora:

Disponível em e-book (Amazon Kindle) e em versão impressa (capa comum). Procure por "A Dor que Você Resolve" na Amazon ou solicite seu exemplar autografado.