



EMPREENDA ANTES DOS 30

www.saraivauni.com.br







EMPREENDA ANTES DOS 30

JOSÉ **DORNELAS**
EDUARDO VILAS BOAS
CAIO **FERRAZ** JUNIOR



O guia do jovem
empreendedor aos 30,
60, 90... O importante
é começar cedo!





Rua Henrique Schaumann, 270 CEP: 05413-010
Pinheiros TEL.: PABX (0XX11) 3613-3000
Fax: (11) 3611-3308 Tele vendas: (0XX11) 3613-3344
Fax Vendas: (0XX11) 3269-3269 São Paulo – SP
Endereço Internet: <http://www.editorasaraiva.com.br>

Filiais

AMAZONAS/RONDÔNIA/RORAIMA/ACRE

Rua Costa Azevedo, 56 – Centro
Fone/Fax: (0XX92) 3633-4227 / 3633-4782 – Manaus

BAHIA/SERGÍPE

Rua Agripino Dórea, 23 – Brotas
Fone: (0XX71) 3381-5854 / 3381-5895 / 3381-0959 – Salvador

BAURIL/SÃO PAULO

(sala dos professores)
Rua Monsenhor Claro, 2-55/2-57 – Centro
Fone: (0XX14) 3234-5643 / 3234-7401 – Bauril

CAMPINAS/SÃO PAULO

(sala dos professores)
Rua Camargo Pimentel, 660 – Jd. Guanabara
Fone: (0XX19) 3243-8004 / 3243-8259 – Campinas

CEARÁ/PIAUÍ/MARANHÃO

Av. Flomemo Gomes, 670 – Jacarecanga
Fone: (0XX85) 3238-2323 / 3238-1331 – Fortaleza

DISTRITO FEDERAL

SIG Sul Ocl. 3 – Bl. B – Loja 97 – Setor Industrial Gráfico
Fone: (0XX61) 3344-2920 / 3344-2951 / 3344-1709 – Brasília

GOIÁS/TOCANTINS

Av. Independência, 5330 – Setor Aeroporto
Fone: (0XX62) 3225-2882 / 3212-2806 / 3224-3016 – Goiânia

MATO GROSSO DO SUL/MATO GROSSO

Rua 14 de Julho, 3148 – Centro
Fone: (0XX67) 3382-3682 / 3382-0112 – Campo Grande

MINAS GERAIS

Rua Além Paraíba, 449 – Lagoinha
Fone: (0XX31) 3429-8300 – Belo Horizonte

PARÁ/AMAPÁ

Travessa Apinagés, 196 – Batista Campos
Fone: (0XX91) 3222-9034 / 3224-9038 / 3241-0409 – Belém

PARANÁ/SANTA CATARINA

Rua Conselheiro Laurindo, 2895 – Prado Velho
Fone: (0XX41) 3332-4894 – Curitiba

PERNAMBUCO/ALAGOAS/PARAÍBA/R. G. DO NORTE

Rua Comedor do Bispo, 185 – Boa Vista
Fone: (0XX61) 3421-4248 / 3421-4510 – Recife

RIBEIRÃO PRETO/SÃO PAULO

Av. Francisco Junqueira, 1255 – Centro
Fone: (0XX16) 3610-5843 / 3610-8284 – Ribeirão Preto

RIO DE JANEIRO/ESPIRITO SANTO

Rua Visconde de Santa Isabel, 113 a 119 – Vila Isabel
Fone: (0XX21) 2577-9494 / 2577-8867 / 2577-9565 – Rio de Janeiro

RIO GRANDE DO SUL

Av. A. J. Penner, 231 – Farrapos
Fone/Fax: (0XX51) 3371-4001 / 3371-1467 / 3371-1567 – Porto Alegre

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SÃO PAULO

(sala dos professores)
Av. Brig. Faria Lima, 6363 – Rio Preto Shopping Center
V. São José

Fone: (0XX17) 227-3819 / 227-0982 / 227-5249
São José do Rio Preto

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS/SÃO PAULO

(sala dos professores)
Rua Santa Luzia, 106 – Jd. Santa Madalena
Fone: (0XX12) 3921-0732 – São José dos Campos

SÃO PAULO

Av. Marquês de São Vicente, 1697 – Barra Funda
Fone: PABX (0XX11) 3613-3000 / 3611-3308 – São Paulo

ISBN 978-85-02-08728-6

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

D757e

Dornelas, José Carlos Assis,

Empreenda antes dos 30 : o guia do jovem empreendedor aos 30,
60, 90 anos... o importante é começar cedo! / José Carlos Assis Dornelas,
Eduardo Vilas Boas, Caio Ferraz Junior. - São Paulo : Saraiva, 2009.
(101 Maneiras)

Inclui bibliografia

ISBN 978-85-02-08728-6

1. Empreendimentos. 2. Administração de empresas. I. Vilas Boas,
Eduardo. II. Ferraz Junior, Caio. III. Título. IV. Série.

09-5098.

CDL: 658.4012
CDU: 65.012.2

Copyright © Caio Ferraz Junior, Eduardo Vilas Boas, José Dornelas.
2009 Editora Saraiva
Todos os direitos reservados.

Diretora editorial: Flávia Helena Dante Alves Bravin

Gerente editorial: Marcio Coelho

Editores: Rita de Cássia da Silva

Juliana Rodrigues de Queiroz

Produção editorial: Viviane Rodrigues Nepomuceno

Suporte editorial: Rosana Peroni Fazolari

Marketing editorial: Nathalia Setrini

Aquisições: Gisele Folha Mós

Arte e produção editorial: Crayon Editorial

Capa e projeto gráfico: Alberto Mateus

Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida por qualquer meio
ou forma sem a prévia autorização da Editora Saraiva.

A violação dos direitos autorais é crime estabelecido na Lei n. 9.610/98 e
punido pelo artigo 184 do Código Penal.





Sobre os autores

José Dornelas é um dos maiores especialistas brasileiros em empreendedorismo e um dos mais requisitados conferencistas sobre o tema no país. Já empreendeu vários negócios de sucesso e preside a *Emprende* – consultoria especializada em empreendedorismo, plano de negócios e captação de recursos. Realizou seu pós-doutoramento nos Estados Unidos e foi o primeiro e único professor brasileiro como *Visiting Scholar* no Centro de Empreendedorismo do Babson College – considerada a melhor escola de negócios com foco em ensino de empreendedorismo no mundo. É engenheiro pela USP-São Carlos, com mestrado e doutorado também pela USP, especialização em Marketing pela ESPM e cursos de extensão em Harvard e no MIT. Leciona em cursos de MBA na Fundação Instituto de Administração (FIA), na Universidade de São Paulo (USP) e é professor convidado em diversos programas no país e no exterior. É autor de diversos livros e mantém o blogsite <<http://www.josedornelas.com>>, com dicas e informações aos interessados em empreender.

Contato com o autor: dornelas@editorasaraiva.com.br.



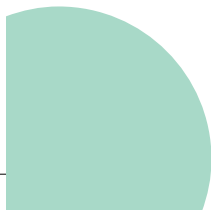


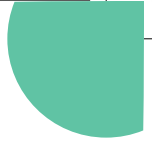
Eduardo Pinto Vilas Boas é sócio da *Empreende*, tem mestrado em Empreendedorismo pela FEA-USP e graduação em Administração de Empresas pela Universidade Federal de Itajubá. É professor de empreendedorismo em cursos de MBA e atua como consultor e instrutor principalmente nos seguintes temas: empreendedorismo, intraempreendedorismo, plano de negócios e comportamento empreendedor. Assessora diversos clientes dos mais variados setores, incluindo grandes empresas nacionais e multinacionais. Mantém o blogsite <<http://www.empreenderjovem.com.br>> e começou a empreender antes dos 30!

Contato com o autor: evilasboas@editorasaraiva.com.br.

Caio Cezar Pimentel Ferraz Junior é formado em Administração de Empresas pela Trevisan Escola de Negócios, com especialização em Administração pela Eaesp-FGV. É empreendedor familiar no setor da construção civil, professor universitário e consultor do Portal Plano de Negócios, <<http://www.planodenegocios.com.br>>. É um dos criadores do Easyplan, <<http://www.easyplan.com.br>>, um sistema on-line para elaboração de planos de negócios. Mantém o blogsite <<http://www.empreenderjovem.com.br>> e começou a empreender antes dos 30!

Contato com o autor: cferraz@editorasaraiva.com.br.





Apresentação

Empreenda antes dos 30 é destinado aos jovens ansiosos por fazer acontecer responsáveis por boa parte dos negócios criados no Brasil na atualidade. O ímpeto jovem, a ousadia e a não aversão ao risco levam esses empreendedores novatos ou iniciantes muitas vezes a encarar o desafio de forma desorganizada, com consequências desastrosas para a maioria.

O intuito deste livro é justamente oferecer um guia prático com lições valiosas e assertivas para ajudá-los a percorrer a jornada empreendedora municiados de conhecimento e, com isso, criar as condições para vencer os percalços do dia a dia do negócio próprio. A coleção **101 MANEIRAS** traz de forma simples e objetiva recomendações comprovadamente eficazes àqueles (jovens ou não) que buscam colocar suas ideias em prática.

A seguir, são apresentadas dez seções com **MANEIRAS** de fazer acontecer relacionadas ao empreendedorismo jovem que você poderá utilizar antes, durante e depois da criação do seu próprio negócio. Seguindo as lições aqui apresentadas, garantimos que suas chances de sucesso serão muito maiores. O conhecimento e aprendizado aqui obtidos poderão ser utilizados



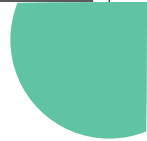


em todas as fases de sua vida e da sua empresa, mas essencialmente na juventude, quando muitas perguntas ainda estão sem respostas.

Além do livro, mantemos os blogsites <<http://www.emprenderjovem.com.br>> e <<http://www.josedornelas.com>>, com informações práticas e úteis sobre empreendedorismo e desenvolvimento de negócios, bem como material complementar para *download*. Esperamos que empreender antes dos 30 seja apenas a primeira das várias iniciativas que você desenvolverá ao longo de sua vida!

JOSÉ DORNELAS, EDUARDO VILAS BOAS
e CAIO FERRAZ JR.





Sumário

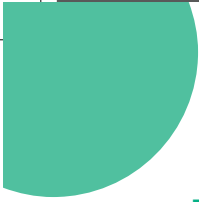
PARTE 1 Preparando-se para empreender

1	Os jovens estão empreendendo cada vez mais	17
2	Crie uma visão de futuro ou um propósito de vida	19
3	Estabeleça modelos de referência (tenha seus ídolos)	21
4	Supere o medo de errar e tome a iniciativa	23
5	Tenha humildade para aprender sempre	25
6	Saia do lugar-comum	27
7	Encare problemas como desafios	29
8	Conheça a si mesmo	31
9	Empreender antes ou depois dos 30	33
10	Você está mesmo pronto para empreender?	35

PARTE 2 Aproveite todos os momentos da vida

11	Empreenda mesmo que de brincadeira	39
12	Participe de projetos sociais	41
13	Faça cursos em suas áreas de interesse	43
14	Falta de tempo não é uma boa desculpa	45
15	Aproveite suas viagens	47
16	Crie seu <i>networking</i>	49
17	Conheça novos negócios	51
18	Vivencie um ramo	53
19	Aprenda com seus pais	55
20	Você está aproveitando todos os momentos?	56





PARTE 3 Especialmente a universidade

21	Empreenda na universidade	61
22	Participe de projetos de iniciação científica	63
23	Aproveite os trabalhos da faculdade	65
24	Conheça o mundo das incubadoras de empresas	67
25	Conheça pessoas de áreas diferentes	69
26	Frequente as aulas de seu interesse	71
27	Aproveite as consultorias gratuitas	73
28	Participe da empresa júnior e do diretório acadêmico	75
29	Mantenha contato com seus colegas	77
30	Como a universidade pode ser útil para seu empreendimento	79

PARTE 4 Esteja atento ao que acontece à sua volta

31	Enxergue além do horizonte	83
32	Conteste os modelos vigentes	85
33	Não reinvente a roda	87
34	Fique atento às dificuldades	88
35	A crise não é um bicho-papão	90
36	Saiba onde buscar informações	91
37	Seja curioso	93
38	Pesquise novos produtos	95
39	Visite e conheça empreendedores	97
40	Você está atento ao que acontece à sua volta?	99

PARTE 5 Empreenda de maneiras diversas

41	Faça o seu caminho	103
42	Empreendedor social	105





43	Esportista e artista	107
44	Empreendedor corporativo	109
45	Acadêmico	111
46	Em família	113
47	Setor público	114
48	Associativo	116
49	Empreendedor serial	118
50	Em qual tipo de empreendedor você se enquadra?	120

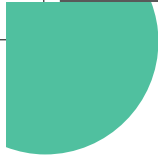
PARTE 6 Empreender o próprio negócio

51	Abrir seu próprio negócio	125
52	A solidão do empreendedor	127
53	Necessidade <i>versus</i> oportunidade	129
54	Franquia	131
55	Incubadora	133
56	Empreender sem sócios	135
57	Negócio próprio, mas nem tanto	137
58	Comece como empregado e torne-se dono	139
59	Compre uma empresa	141
60	Como é ter o próprio negócio	143

PARTE 7 Ideias de negócios

61	Como ter ideias	147
62	Ideias <i>versus</i> oportunidades	149
63	Como avaliar ideias	151
64	Afinidade com o negócio	153
65	<i>Hobby</i>	155





66	Internet	157
67	Tecnologia	159
68	Vestuário	161
69	Alimentação	163
70	Selecione a melhor oportunidade	165

PARTE 8 Depois da ideia

71	Alie-se a empreendedores mais experientes	169
72	Não desista na primeira tentativa	171
73	Calcule os riscos antes de agir	173
74	Conheça seus (futuros) clientes como ninguém	175
75	Tenha foco	177
76	Seja ético e crie negócios éticos	179
77	Aprenda a obter capital	181
78	Como obter capital mesmo sem garantias	183
79	Vendendo seu peixe	185
80	Para fazer acontecer	187

PARTE 9 Habilidades dos empreendedores

81	Busque conhecimentos em gestão	191
82	Planeje	193
83	Estabeleça objetivos e metas	195
84	Seja o melhor vendedor de suas ideias	197
85	Seja um líder	199
86	Forme equipes multidisciplinares	201
87	Amplie e acione o seu <i>networking</i> constantemente	203
88	Otimize seus recursos	205





89	Como gerenciar o dinheiro	207
90	Avalie suas habilidades empreendedoras	209

PARTE 10 Sou um empreendedor, e agora?

91	O empreendedor não é um super-homem	213
92	Seu perfil com certeza vai mudar	215
93	Pedras no caminho	216
94	Acredite no seu potencial	218
95	Dinheiro não é tudo	220
96	Nunca desista dos seus sonhos	222
97	Estabeleça metas para sua vida	224
98	Os desafios nunca acabam	225
99	Plano Empreendedor Pessoal	226
100	Uma experiência para a vida toda	228
101	Você pode mudar o mundo	230







Parte **1**

Preparando-se para empreender







Os jovens estão empreendendo cada vez mais

Se você é dinâmico, criativo, inconformado, ousado, gosta de desafios, pretende ter seu próprio negócio e quer mudar o mundo, não se sinta só nessa jornada. Cada vez mais a juventude ganha espaço na economia global e influencia o jeito de fazer negócios mundo afora.

Segundo pesquisa realizada pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) em 2008, cerca de 25% dos empreendedores brasileiros são jovens com idade entre 18 e 24 anos e essa participação vem crescendo ano a ano. Esse movimento se justifica principalmente porque os jovens estão indo mais cedo para o mercado a fim de ajudar no sustento de suas famílias e também para conquistar sua independência pessoal e financeira.

A juventude está revolucionando o mundo dos negócios, pois pensa e age de maneira distinta, está atenta com as novas tecnologias – que cada vez mais são introduzidas pelos próprios jovens –, tem facilidade para conhecer e relacionar-se com pessoas e comunidades do mundo todo e, principalmente,





tem criatividade, energia e garra para pensar “fora da caixa” e fazer acontecer.

Para acompanhar essa tendência mais de perto e somar-se às estatísticas, dê o primeiro passo conhecendo os diversos movimentos de empreendedorismo jovem que existem em todo o Brasil. Participe de núcleos de jovens empreendedores (NJE) promovidos por organizações como associações comerciais e federação das indústrias, empresas juniores nas universidades e programas de educação e cultura empreendedora promovidos por entidades como o Sebrae. Encontre o movimento empreendedor jovem mais próximo de sua realidade e comece a fazer parte desse novo mundo.

Dê o primeiro passo conhecendo os diversos movimentos de empreendedorismo jovem que existem em todo o Brasil.





Crie uma visão de futuro ou um propósito de vida

Ao iniciar uma jornada é importante saber aonde pretende chegar. Muitas iniciativas são frustradas, em grande parte, devido à falta de visão clara do que se pretende com elas. De nada adianta ter velocidade se o sentido e a direção estiverem errados. A ausência de um propósito bem definido para sua jornada pode gerar crises de significado e tornar seu empreendimento vulnerável em momentos de dificuldade.

Empreendedores bem-sucedidos normalmente têm em mente – e na ponta da língua – a visão de onde e como pretendem estar no futuro. A construção de uma visão efetiva se dá com disciplina e reflexão, utilizando como matéria-prima seu repertório de experiências, valores e crenças. É preciso investir tempo no autoconhecimento e no aprendizado sobre o mercado em que deseja atuar. Visite outros empreendimentos do ramo pretendido, preste atenção nos detalhes, descubra do que gosta e do que não gosta, converse com as pessoas que lá trabalham ou comprem, utilize essas informações e percepções para construir sua própria visão.

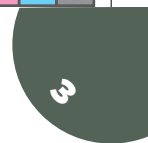




Uma visão de futuro também é muito útil para auxiliar no estabelecimento de estratégias e marcos intermediários de como chegar lá. É como o destino de uma viagem. Quando se sabe aonde se quer chegar, é possível traçar rotas, estimar tempo e recursos necessários, criar e avaliar cenários alternativos e trazer para um plano concreto o sonho desejado.

Aproveite essa oportunidade para praticar! Procure criar imagens mentais do que você pretende ser e realizar no futuro. Utilize o quadro abaixo para começar a construir sua visão de futuro, recorrendo a palavras, figuras ou o que achar mais conveniente. Lembre-se de criar uma visão **clara, verdadeira, motivadora e factível**.





Estabeleça modelos de referência (tenha seus ídolos)

A história está repleta de pessoas que construíram impérios, quebraram paradigmas, conduziram revoluções e deixaram legados. Para quem está começando e ainda não tem muita experiência, conhecer exemplos de sucesso é fundamental para nortear a carreira empreendedora.

Além de inspirar, esses modelos de referência podem constituir a base de confiança necessária para viabilizar a realização da visão pretendida. Observe como a humanidade conquistou grandes feitos. Nosso planeta já foi considerado plano, e alcançar o espaço e levar o homem à Lua eram tidos como sonhos impossíveis. No entanto, hoje, “impossível” é apenas uma palavra. A evolução para esse patamar foi conduzida por pessoas como você. Pense nisso!

Para saber como chegar lá, olhe para quem já conseguiu, estude seus propósitos, contexto e métodos. Não se limite, porém, aos ídolos históricos apenas. Cuide bem de sua rede de relacionamentos – especialmente em sua família –, procurando incluir e manter pessoas que você admira. Olhe também para as pessoas





à sua volta e preste atenção nelas. Tome “emprestado” dessas pessoas o que as faz ter sucesso e construa, assim, seu próprio modelo. A proposta é simples: se você ainda não tem a experiência, seja inteligente e aproveite a de quem tem.

Confira no quadro abaixo alguns modelos de referência interessantes para que você pesquise e aprenda a esse respeito:

Alberto Santos Dumont	Conhecido como o “pai da aviação”, foi o primeiro homem a levantar voo por meio de autopropropulsão.
Ozires Silva	Fundador da Embraer.

Que pessoas inspiram você? Por quê? O que gostaria de “tomar emprestado”? Quem você pretende incluir em sua rede de relacionamentos? Qual sua estratégia para isso?





Supere o medo de errar e tome a iniciativa

Se você tem medo de errar, seja bem-vindo ao clube, pois não está só. Se você não tem, cuidado! O medo é natural – afinal, quem não teme coisa alguma? – e deve ser encarado como um mecanismo de defesa utilizado por nossa mente a fim de nos proteger de ameaças potenciais. Sua ausência pode ser perigosa a ponto de conduzir cegamente ao fracasso, levando-nos a negligenciar aspectos importantes do processo empreendedor e sucumbir diante de dificuldades não consideradas na fase de planejamento.

Para superar esse medo, procure obter informações e percepções sobre o que pretende empreender. Atente-se a experiências de pessoas que deram certo e de outras que fracassaram no ramo. Aproveite essas experiências, informações, percepções e as contextualize sob sua realidade, formando um mapa do que está em jogo.

Esse mapa será importante para ajudar a calcular os riscos envolvidos, os fatores-chave de sucesso e suas chances de prosperar com base em sua situação atual. Mas não se iluda... Ainda





assim você vai errar. Os riscos estão por toda parte e é impossível prever todos. Aliás, ater-se exclusivamente aos riscos a fim de eliminá-los por completo pode ser um grande erro.

Para superar seus medos, procure conhecê-los a fundo e cercá-los com conhecimentos que aumentem sua segurança. Utilize o quadro abaixo para prevenir-se contra seus medos e tomar a iniciativa. Vale lembrar que toda jornada começa com um primeiro passo.

EMPREENDIMENTOS QUE GOSTARIA DE VISITAR	PESSOAS COM QUEM GOSTARIA DE CONVERSAR/SE ACONSELHAR	DÚVIDAS QUE GOSTARIA DE ESCLARECER
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.





Tenha humildade para aprender sempre

A mudança está entre as poucas certezas de nosso tempo, mas ainda é comum observar empreendedores sucumbir por não se adaptar ao mercado, acreditando que seus modelos até então infalíveis perdurariam eternamente.

O aprendizado é um caminho e não o destino, portanto nem o mais experiente empreendedor está imune aos próprios erros e às surpresas do mercado. Por isso, evite cair na armadilha de achar que por ter alcançado objetivos importantes ou por ter conquistado uma posição de destaque no mercado sua condição estará consolidada. É imprescindível continuar se atualizando e estar antenado às novidades e tendências de seu setor.

- Faça de seus concorrentes uma escola de negócios: aperfeiçoe o que já dá certo e elimine/corrija o que dá errado.
- Troque experiências com outros empreendedores, mesmo que de ramos diferentes.
- Participe de cursos, palestras e eventos para aperfeiçoamento técnico e gerencial.





- Mantenha contato direto com sua equipe e seus clientes para rever seu modelo de negócio.
- Tenha disciplina para aprender sempre.

Para sair na frente e manter-se na liderança, você deverá estar apto a aprender com tudo e com todos ao seu redor. Não se limite a estudar apenas aspectos relacionados ao seu setor, a temas e pessoas com que tenha afinidade. Muitas oportunidades podem ser encontradas em ambientes diferentes dos que você está acostumado a frequentar. Procure ler, observar e conhecer realidades distintas das que vivencia normalmente e tente aplicar as experiências bem-sucedidas ao seu dia a dia.

Nem o mais experiente empreendedor está imune aos próprios erros.

