



PRESTE ATENÇÃO

1. Formação. Em outubro começa o processo seletivo para a escola de negócios do Sebrae, que será feito em conjunto com o Centro Paula Souza. As aulas começam em fevereiro do próximo ano

2. Capacitação. Endeavor oferece o programa de educação à distância 'Como criar uma startup de sucesso com poucos recursos' e mantém o programa 'Bota pra fazer', em parceria com universidades, para turbinar a educação empreendedora nas instituições de nível superior

3. Erros. Falta de preparo e de capacidade de gestão. Achar que basta ter uma boa ideia e acreditar que o profissional mais velho está ultrapassado. Considerar que pode fazer tudo sozinho e que não poderá fracassar

Antequeira. Para criar primeira empresa, aos 20 anos, precisou ser emancipado pelos pais

um custo acessível, a partir de R\$ 99 por mês. Mas, para nossa surpresa, também atingimos muitos negócios de porte médio. Hoje, temos pacotes que ultrapassam os R\$ 50 mil."

Com mais de 100 clientes no portfólio e empregando 25 funcionários, a empresa adota a meritocracia para estimular a equipe. "Nos inspiramos muito no pessoal da Ambev. Um livro que não sai de nossas cabeceiras é o Onho Grande, que conta a história dos três sócios."

Cataldi diz que desde o início a empresa oferece bônus. "Todos recebem até três salários de bônus por semestre de acordo com o cumprimento de suas me-

tas. Temos um funcionário que entrou como estagiário, foi efetivado e virou sócio. Tudo ocorreu em um ano e meio", diz. Segundo ele, a empresa deve faturar R\$ 2 milhões este ano e cerca de 30% dos resultados serão distribuídos em bônus entre os melhores funcionários.

Hoje, com 32 anos, o empresário Cassiano Antequeira começou aos 20 anos. "Para iniciar a empresa de auditoria ADTR, tive de ser emancipado pelos meus pais", relembra. Em 2007, aproveitando o conhecimento que adquiriu auditando shoppings, criou seu segundo negócio. A agência web Esperienza é especializada em criar portais e

intranet para shoppings.

"Atualmente, quatro mil lojistas de 11 shoppings usam a Intranet Mall, ideal para reduzir a burocracia e a utilização de papéis na comunicação interna. Até o momento, contabilizamos a economia de mais de 230 mil folhas de papel." Antequeira conta que é adepto do crescimento orgânico. "Não pretendo dobrar de tamanho rapidamente, porque não terei estrutura para atender bem meus clientes."

Segundo ele, para se manter no mercado é preciso evoluir a ferramenta. "A cada novo cliente que conquistamos, implantamos novos recursos para atender suas necessidades."