EMPREENDEDORES

A Próxima Geração

DEPARTAMENTO DE ESTADO DOS EUA • BUREAU DE PROGRAMAS DE INFORMAÇÕES INTERNACIONAIS

DEPARTAMENTO DE ESTADO DOS EUA
VOLUME 16 / NÚMERO 1

Publicado em julho de 2011

Programas de Informações Internacionais:

Coordenadora	Dawn L. McCall
Editor executivo	Nicholas Namba
Diretor de Publicações	Michael Jay Friedman
Diretora editorial	Mary T. Chunko
Editor-gerente	Andrzej Zwaniecki
Editor associado	Phillip Kurata
Gerente de Produção	Janine Perry
Designer	Sylvia Scott
Projeto da capa	David Hamill
Ilustrações (páginas 10 e 11)	Chris Piers
Imagem da capa	© Stock Illustration Source Leon Zernitsky
Revisora do português	Marília Araújo

O Bureau de Programas de Informações Internacionais do Departamento de Estado dos EUA publica as revistas eletrônicas *eJournal USA*. Cada edição analisa uma grande questão enfrentada pelos Estados Unidos e pela comunidade internacional e informa os leitores internacionais sobre a sociedade, os valores, o pensamento e as instituições dos EUA.

Cada *eJournal* é publicada em inglês, seguida pelas versões eletrônicas em espanhol, francês, português e russo. Algumas edições também são traduzidas para o árabe, o chinês e o persa. Cada revista é catalogada por volume e por número.

As opiniões expressas nas revistas não refletem necessariamente a posição nem as políticas do governo dos EUA. O Departamento de Estado dos EUA não assume responsabilidade pelo conteúdo nem pela continuidade do acesso aos sites da internet para os quais há links nas revistas; tal responsabilidade cabe única e exclusivamente às entidades que publicam esses sites. Os artigos, fotografias e ilustrações das revistas podem ser reproduzidos e traduzidos fora dos Estados Unidos, a menos que contenham restrições explícitas de direitos autorais, em cujo caso é necessário pedir permissão aos detentores desses direitos mencionados na publicação.

Editor, *eJournal USA*
IIP/PUBJ
U.S. Department of State
2200 C Street, NW
Washington, DC 20522-0501
USA
E-mail: eJournalUSA@state.gov

Sobre Esta Edição

© AP Images

Alunos da sexta série de uma escola de Houston dançam para promover a venda de produtos artesanais

Os jovens de hoje estão mais conectados entre si e com o mundo do que em qualquer outra geração. Muitos rejeitam o *status quo* porque veem alternativas, sabem que uma vida melhor pode ser alcançada e estão dispostos a batalhar por isso. Foi assim que a secretária de Estado dos EUA, Hillary Clinton, descreveu os jovens do Oriente Médio e do Norte da África em 12 de abril de 2011. Mas essa descrição aplica-se aos jovens de qualquer país.

Muitos jovens em todo o mundo compartilham a crença de que se tornar um empreendedor é a maneira mais eficaz e estimulante para realizar seus sonhos e ideais. O empreendedorismo dá aos jovens a oportunidade de melhorar sua própria vida e a de sua família. E, como escreve o fundador de uma organização de jovens empreendedores nesta edição, também dá aos jovens a liberdade para transformar suas comunidades e mudar o mundo para melhor.

Sem dúvida — empreendedores, sejam jovens ou adultos — enfrentam enormes obstáculos, em particular em países com sistemas financeiros subdesenvolvidos, burocracias excessivas e infraestrutura precária. No entanto, hoje é o melhor momento para abrir um negócio. A internet oferece acesso a uma variedade de recursos para potenciais empresários, e muitos governos estão facilitando a realização de negócios para gerar empregos e estimular o crescimento econômico.

Esta publicação discute muitas das oportunidades e dos desafios de ser empreendedor nos dias de hoje. Também discute — e derruba — mitos que persistem sobre o empreendedorismo.

© AP Images

Intercambista do Japão vende refrescos como parte da aula de empreendedorismo no ensino médio em Hopkinsville, Kentucky

Se você for um jovem interessado em explorar o caminho do empreendedorismo, poderá saber como alguns de seus pares começaram seus empreendimentos e, ao fazer isso, iniciaram uma nova trajetória na vida.

Foto: cortesia

Em 2007, Marcello Orizi deixou um bom trabalho na Suíça para abrir uma empresa de alta tecnologia — a Prossima Isola — na Sardenha, Itália, onde nasceu, junto com seu amigo Daniele Idini

DEPARTAMENTO DE ESTADO DOS EUA / VOLUME 16 / NÚMERO 1

Empreendedores: *A Próxima Geração*

5 Jovens Empreendedores Recriam o Mundo
Ankur Jain, fundador e presidente da Sociedade Kairos
Este é o momento perfeito para os jovens se aventurarem em novos empreendimentos.

8 Desafiando o Google no Egito
Os irmãos El Fadeel querem que seu mecanismo de busca da web brilhe mais do que a Biblioteca de Alexandria.

Quadrinhos
10 Google: Uma Empresa que Fez Barulho desde o Início!
Chris Piers
Investidor fez cheque gordo para uma empresa que nem conta bancária tinha.

13 O que Faz de Alguém um Empreendedor
Jeanne Holden
Criatividade, flexibilidade e dedicação são apenas alguns dos traços da personalidade de empreendedores bem-sucedidos.

14 Empreendedores Seguem Adiante, apesar dos Obstáculos
Pequenos empresários em mercados em desenvolvimento precisam de mais determinação e resiliência para superar as dificuldades.

16 Telecomunicações Discam "Negócios" para Desenvolvimento
A somali Nasra Malin e seus sócios apostam que todo tipo de pessoa precisa de telefone.

18 Derrubando Mitos
O que você pensa sobre os empreendedores pode não ser verdade.

20 Lâmpada Solar de US$ 25 para Milhões de Pessoas
Na Índia, Amit Chugh e Matt Scott querem "retribuir para a sociedade" e tornar seu empreendimento viável comercialmente.

23 Arte e Dinheiro Misturam-se na Neocha da China
Sean Leow e Adam Schokora promovem jovens artistas chineses e se divertem no processo.

25 Dançando no Mercado On-Line
As ideias explodem na cabeça do brasileiro Roberto Fermino.

27 Adolescente à Frente de Eventos
A palestina Waed al Taweel não sabia o que era empreendedorismo quando abriu sua empresa.

29 Conexão Turca
Fatih Isbecer transformou o telefone celular em muito mais do que um *gadget*.

32 Por que Você se Tornou Empreendedor?
Os fundadores de dez empreendimentos tiveram razões diferentes.

37 Recursos Adicionais

Cortesia: Solé Bicycles

Jonathan Shriftman, à direita, e Jake Medwell aproveitam o sucesso com sua Solé Bicycles

Jovens Empreendedores Recriam o Mundo

Ankur Jain

Foto: Cortesia

Ankur Jain, da Sociedade Kairos

Ankur Jain é fundador e presidente da Sociedade Kairos, organização que ajuda jovens empreendedores de ponta do mundo todo a abrir empresas de alto impacto e alto crescimento. Jain formou-se em maio de 2011 pela Escola de Administração Wharton da Universidade da Pensilvânia e depois lançou um novo empreendimento para ajudar empresas iniciantes a ampliar seus negócios no mercado externo.

O empreendedorismo pode colocar você no caminho para mudar o mundo. Mas, em um contexto mais próximo, o empreendedorismo pode lhe dar a liberdade para mudar a vida da sua família e das pessoas da sua comunidade. Que melhores razões podem existir para abrir seu próprio negócio, exceto, talvez, a satisfação de ser seu próprio patrão?

Sei o que você está pensando: o empreendedorismo não é fácil. Requer uma formação de excelência, muito dinheiro e muitos contatos de alto nível. Mas na minha experiência com o lançamento da Sociedade Kairos, fundação que dá suporte a alunos empreendedores, vi que todos os dias, em todo o mundo, jovens sem nenhuma das vantagens consideradas essenciais para o sucesso estão abrindo grandes e pequenas empresas. O que eles têm é a paixão e a determinação para fazer seus sonhos de negócios se realizarem e mudar o mundo, independentemente de quantos obstáculos encontrem pela frente e de quantas vezes ouçam "Isso é impossível!"

Hemant Sahal, aluno de 22 anos do Instituto Vellore de Tecnologia, em Vellore, na Índia, está pondo em prática uma ideia de negócio que surgiu quando andava de bicicleta por vilarejos pobres perto de sua casa. Sahal observou que os moradores dos vilarejos sofriam de envenenamento por metais pesados causado por água potável contaminada. A maioria dos filtros de água existentes não removia esses metais, e os que removiam eram muito caros para os moradores locais. Com sua nova empresa, a CALLMAT, Sahal desenvolve tratamentos baratos para a remoção de substâncias tóxicas do abastecimento de água.

A hora é agora

Em muitos aspectos, este é o momento perfeito para jovens como Sahal se aventurarem em novos empreendimentos. Os governos das economias emergentes estão percebendo o valor de ajudar os cidadãos a realizar seus sonhos de sucesso empresarial. De maneira mais eficiente do que os governos, os empreendedores geram empregos e aumentam a prosperidade, quando têm a liberdade para tal. A internet acabou com as barreiras de tempo e distância. E jovens de todo o mundo, não importa onde estejam na escala econômica ou educacional, podem participar da revolução empreendedora.

Em face disso, tornar-se empreendedor pode soar assustador. Não vou mentir: é o trabalho mais difícil que já fiz na vida, mas também o mais estimulante. Não há nada como trabalhar para você mesmo, ser dono do seu destino e tornar a vida melhor para você e as pessoas ao seu redor. Em muitos aspectos, o empreendedorismo é uma das coisas menos arriscadas que você pode fazer — porque o controle está em suas mãos.

Se você está entusiasmado com a ideia de se tornar um empreendedor — talvez você já tenha a ideia para um negócio — não desanime com os obstáculos que imagina ter pela frente. Por exemplo, sua idade. Você ou aqueles ao seu redor podem achar que você é muito jovem para ser levado a sério no mundo dos negócios. Mas essa postura desvaloriza o que os jovens podem contribuir para o mundo dos negócios:

© AP Images

Ideias empreendedoras podem ajudar a fornecer água limpa à população pobre

a saber, ideias novas e pontos de vista sem preconceitos.

Em 2010, a Fundação Prêmio X, que recompensa pessoas que criam ideias inteligentes para solucionar desafios técnicos e científicos difíceis, promoveu um concurso para o desenvolvimento de veículos prontos para ganhar as ruas que fariam em média mais de 160 quilômetros com menos de meio metro cúbico de gás. No grupo de finalistas estava uma turma de ensino médio da Pensilvânia — os alunos apresentaram um carro híbrido gasolina-elétrico usando baterias de íons de lítio a partir de um Ford Focus modificado. Esses adolescentes não precisaram de anos de capacitação em mecânica de automóveis — eles tinham paixão pelo projeto e o desejo de fazê-lo acontecer.

> O empreendedorismo é uma das coisas menos arriscadas que você pode fazer — porque o controle está em suas mãos.

Como resolver um problema

O dinheiro, ou a falta dele, pode ser considerado obstáculo para o início de um negócio. Embora capital inicial seja ótimo se você conseguir obtê-lo, muitos negócios são abertos sem ele. Por exemplo, negócios baseados unicamente na internet não precisam de espaço de escritório, cadeias de fornecimento ou outras coisas que normalmente exigem dinheiro inicial.

Se você precisar de capital inicial, pode haver recursos financeiros do governo local ou nacional dos quais você não tem conhecimento, portanto, é uma boa ideia se informar sobre isso. O Start-Up Chile é um recurso desse tipo. Ele financia e apoia empreendedores de todo o mundo que vão ao Chile tirar suas empresas do papel. À medida que os governos percebem o quanto o empreendedorismo é importante para o sucesso das economias locais, eles criam programas para orientar e até financiar empresas iniciantes.

Você pode pensar que não pode abrir uma empresa porque não tem sócios ou mentores. Graças à internet, não é preciso mais se preocupar em encontrar pessoas perto de você para se associar ou dar conselhos. Há uma abundância de conselhos, apoio e potenciais sócios na ponta dos dedos. Você pode montar uma equipe, encontrar fornecedores e produtores e fazer outras coisas on-line. Portanto, não importa se o talento ou sócio apropriado está perto de você.

No que se refere ao que é preciso para abrir um negócio, pense assim: o empreendedorismo tem a ver com a solução de um problema, não com a abertura de uma empresa. Há alguns anos, dois amigos que frequentavam a Universidade do Sul da Califórnia viram que outros alunos estavam comprando bicicletas sem marcha, que eram muito caras — normalmente, em torno de US$ 1 mil. Os dois amigos, Jonathan Shriftman e Jake Medwell, estavam convencidos de que as bicicletas poderiam ser fabricadas por um preço menor, mas não tinham nenhuma experiência em fabricação. Na verdade, não tinham experiência sobre gerir um negócio, criar um plano de negócios ou qualquer dos elementos considerados necessários para abrir uma empresa.

No entanto, eles pesquisaram na internet e enviaram e-mails para empresas do mundo todo, perguntando se poderiam fabricar bicicletas similares a um custo menor. Descobriram que conseguiriam ter as bicicletas fabricadas por US$ 310, e assim nasceu uma empresa. Eles fizeram pedidos e começaram a vender bicicletas pela nova empresa, a Solé Bicycles. Em março de 2011, a revista *Inc*. incluiu Jonathan e Jake em sua lista de "As Mais Legais Empresas Iniciantes de Universitários dos Estados Unidos". Algo incrível para dois rapazes de apenas 20 e poucos anos.

NÃO ACEITE "NÃO" COMO RESPOSTA

Jonathan e Jake fizeram muitas perguntas antes de encontrar os sócios certos para o negócio. É preciso ter esse mesmo espírito para se tornar um empreendedor. Não tenha vergonha de pedir às pessoas — a muitas pessoas — informações ou indicações. Às vezes temos receio de pedir favor, mas, acredite, o mundo empresarial é formado por pessoas ajudando umas às outras.

Você também precisa acreditar na sua ideia e perder o medo de ouvir "não", porque você vai ouvir muitos "não". Não tem problema — isso faz parte do processo de abrir uma empresa. Prepare-se para ouvir centenas de "não" antes de alguém dizer "sim". Encontre algumas pessoas que acreditam em você e mantenha-as por perto — elas podem apoiá-lo quando você ouvir uma enxurrada de "não".

> Nunca permita que um "não" o impeça de sonhar grande e estabelecer metas grandiosas.

E, mais importante, nunca permita que um "não" o impeça de sonhar grande e estabelecer metas grandiosas.

Quando começamos a Sociedade Kairos, éramos um pequeno grupo de alunos de 18 anos da Universidade da Pensilvânia com o desejo de criar uma nova cultura de empreendedorismo. Sonhávamos em ser o grupo de empreendedorismo mais influente dos Estados Unidos. Todo mundo dizia que era uma perda de tempo. Mas, seis meses depois, tínhamos 500 alunos empreendedores no histórico porta-aviões *USS Intrepid* ouvindo e conversando com o ex-presidente Clinton e com Bill Gates. Persistimos dia após dia, e a execução incessante dos nossos planos permitiu que a Kairos se expandisse pelo mundo. Em grego, a palavra *kairos* significa o "momento certo" e, para cada um de vocês, realmente não poderia haver melhor momento para se tornar empreendedor. ■

© AP Images

Turma de ensino médio da Filadélfia transforma um Ford Focus em veículo híbrido *plug-in*

Desafiando o Google no Egito

© AP Images

A internet pode provocar uma transformação no empreendedorismo do Egito

"A tecnologia está no meu DNA, otimizador de código é o meu nome, pesquisa e inovação é o meu trabalho." É assim que Haytham ElFadeel se apresenta no Facebook. E você pode acreditar nele. Antes dos 10 anos, o futuro empreendedor egípcio já havia devorado pilhas de revistas de informática e aprendido sozinho programação de computador.

"Eu simplesmente me apaixonei por essas máquinas", disse ele.

Aprendizagem em casa

Enquanto estudava economia no Instituto Superior de Administração e Comércio em Damietta, ele estudou ciência da computação sozinho em casa. Quando se formou, conseguiu um emprego de engenheiro de software em uma grande empresa egípcia e mais tarde em uma grande multinacional.

Na primeira empresa em que trabalhou, ElFadeel terminava seu trabalho tão rápido que tinha tempo de sobra para trabalhar naquilo que realmente o interessava — a web semântica, uma "web de dados" que descreve coisas e as relações entre elas na Rede Mundial de Computadores de forma que os computadores possam entender, o que permite obter resultados de pesquisa mais significativos e precisos.

"Eu emprestava equipamento do meu escritório e trabalhava mais em pesquisas semânticas em casa", disse ElFadeel. "Aquilo era tão distante do que a empresa fazia que ninguém se importava."

Em 2008, ele começou a trabalhar em uma ferramenta de pesquisa semântica que coleta dados de fontes diferentes e fornece respostas para dúvidas e perguntas diretas. Por exemplo, essa ferramenta pode ligar diferentes tipos de informação — blogs, fotos, entrevistas em áudio — de fontes diferentes sobre uma estrela de cinema ou um evento histórico, facilitando o seu acesso pelo usuário.

Dois anos atrás, quando o trabalho começou a dar resultados, ElFadeel convidou seu irmão Ashraf para juntar-se a ele. Ashraf tem formação em desenvolvimento

© AP Images

O Kngine será um novo Google?

de software e infraestrutura de redes. Eles deram o nome de Kngine, que significa "ferramenta de conhecimento", ao empreendimento e estabeleceram sua sede em Gizé, a terra das pirâmides.

Cortesia: Kngine

Asharaf ElFadeed, à esquerda, e Haytham ElFadeed, à direita, se reúnem com seu principal investidor, Ahmed Alfi, em Gizé

Uma nova biblioteca de Alexandria

Um blog americano de tecnologia bem conhecido, o TechCrunch, considera o Kngine "um ataque direto ao Google". Mas os irmãos ElFaeed — embora não sejam modestos em suas ambições — acham-se inseridos mais no contexto do Egito e da sua história. O Kngine é "uma nova biblioteca de Alexandria", declararam no site da empresa. A Biblioteca de Alexandria era um grande acervo, considerado pelos historiadores a maior e mais importante biblioteca do mundo antigo.

"Se formos bem-sucedidos, nossa ferramenta será realmente melhor e mais útil do que a Biblioteca de Alexandria, porque os usuários do Kngine obterão respostas rápidas e não precisarão procurar em muitos volumes ou se debruçar sobre inúmeras páginas", disse Haytham.

Segundo Haytham, ele e Ashraf gostam de trabalhar em coisas que interessam a eles pessoalmente e a toda a humanidade.

"Nós nos sentimos parte de algo maior do que nós mesmos, estamos dispostos a tentar o máximo possível, e nada poderá deter nossa caminhada", escreveram em seu blog.

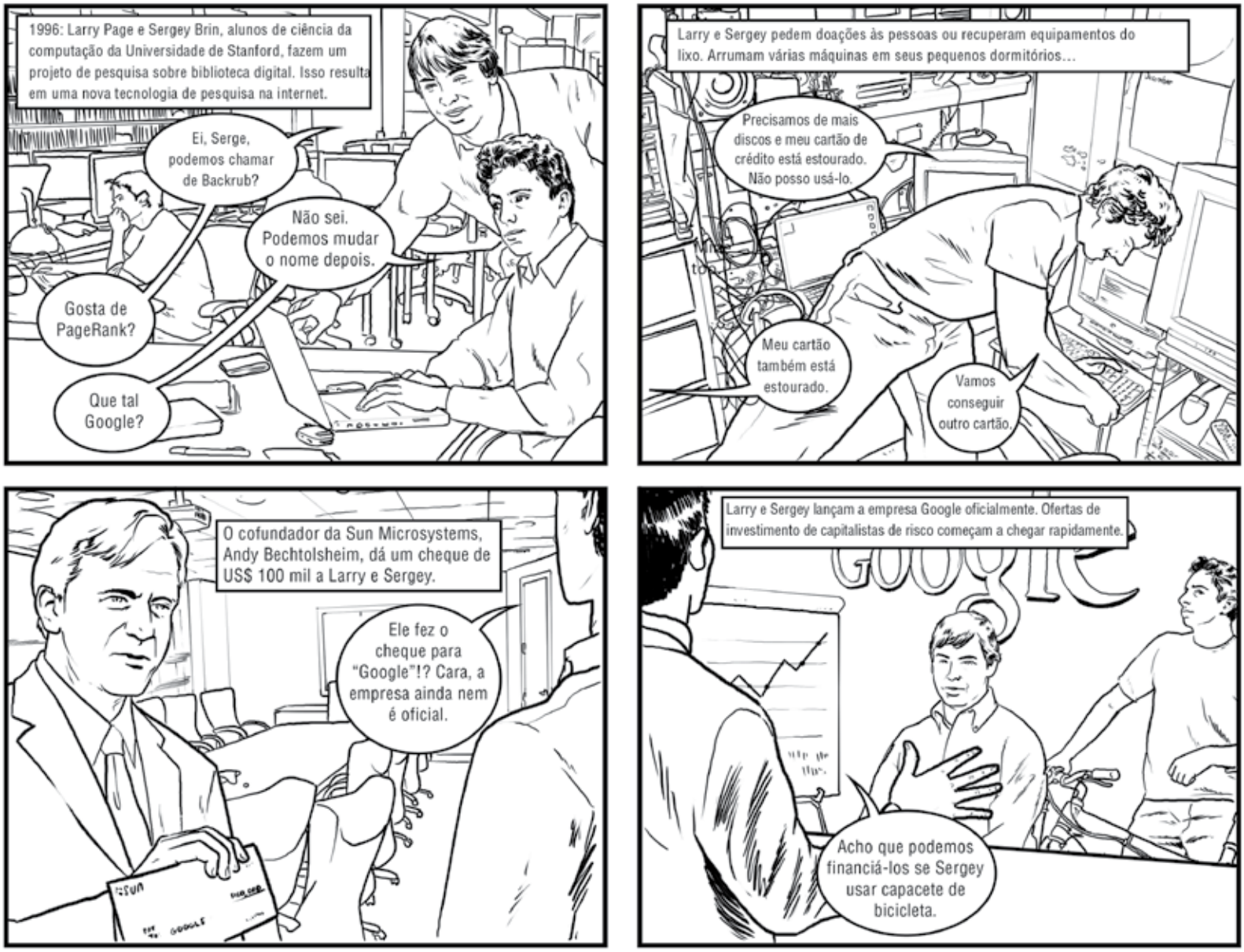
E eles esforçaram-se bastante, trabalhando 12 horas por dia com financiamento modesto. O Vale do Nilo não é o Vale do Silício, pelo menos não ainda, e o capital de risco é escasso. Levou um ano para que eles conseguissem capital suficiente de um investidor privado.

Recentemente, ganharam um prêmio em dinheiro em um concurso de planos de negócios patrocinado pelo Departamento de Estado dos EUA.

Haytham disse que ele e Ashraf são parte de uma nova geração de empreendedores de tecnologia que surgiu no Egito nos últimos anos. Eles querem que o Kngine se torne "uma plataforma de inovação, porque isso inspiraria mais pessoas". Mas, independente de ela se tornar ou não, "eu ainda amarei essas máquinas", disse Haytham. ■

— Andrzej Zwaniecki

Google


1996: Larry Page e Sergey Brin, alunos de ciência da computação da Universidade de Stanford, fazem um projeto de pesquisa sobre biblioteca digital. Isso resulta em uma nova tecnologia de pesquisa na internet.
Ei, Serge, podemos chamar de Backrub?
Não sei. Podemos mudar o nome depois.
Gosta de PageRank?
Que tal Google?
Larry e Sergey pedem doações às pessoas ou recuperam equipamentos do lixo. Arrumam várias máquinas em seus pequenos dormitórios...
Precisamos de mais discos e meu cartão de crédito está estourado. Não posso usá-lo.
Meu cartão também está estourado.
Vamos conseguir outro cartão.
O cofundador da Sun Microsystems, Andy Bechtolsheim, dá um cheque de US$ 100 mil a Larry e Sergey.
Ele fez o cheque para "Google"!? Cara, a empresa ainda nem é oficial.
Larry e Sergey lançam a empresa Google oficialmente. Ofertas de investimento de capitalistas de risco começam a chegar rapidamente.
Acho que podemos financiá-los se Sergey usar capacete de bicicleta.

Uma Empresa que Fez Barulho desde o Início!

© AP Images

Entusiasmo, honestidade e tenacidade ajudaram Mohamed "Mo" Ibrahim a fazer da Celtel, sua empresa de telecomunicações, um grande sucesso na África

© AP Images

Steve Jobs é tido como visionário, apaixonado pelo que faz e carismático. É difícil imaginar o mundo sem suas invenções

© AP Images

Os atributos pessoais ajudaram Shai Agassi, ao centro, a vender seu plano de carros elétricos para a governadora do Havaí, Linda Lingle, à direita

© AP Images

Richard Branson é um homem de ação, não um sonhador. Os negócios que abriu fizeram dele um bilionário

O que Faz de Alguém um Empreendedor?

Jeanne Holden

© AP Images

O educador americano Ed Sobey, no centro, em um centro de inovação em Bangalore, na Índia. Ele quer transformar essas crianças em empreendedores

Jeanne Holden é redatora freelancer especializada em assuntos econômicos.

Há vários tipos de pessoas empreendedoras. Há empreendedores e empreendedoras bem-sucedidos de várias idades, níveis de renda e raças. Eles possuem tipos diferentes de formação e experiência e são de diferentes culturas e países. Mas pesquisas mostram que a maioria dos empreendedores bem-sucedidos compartilha certos traços de personalidade, inclusive criatividade, dedicação, determinação, flexibilidade, liderança, paixão, autoconfiança e "*smarts*" (aptidões).

• A CRIATIVIDADE leva ao desenvolvimento de novos produtos e serviços. Faz com que o empreendedor melhore constantemente. Significa aprender, fazer perguntas e pensar de novas maneiras.

• A DEDICAÇÃO faz o empreendedor trabalhar duro, 12 horas ou mais por dia, em geral sete dias por semana, especialmente no início. Planejamento e ideias devem vir acompanhados de trabalho árduo para ser bem-sucedidos.

• A DETERMINAÇÃO significa querer realmente o sucesso. Mesmo que aconteça algo ruim, o empreendedor não desiste. A determinação leva o empreendedor a fazer uma nova ligação telefônica ou a bater em outra porta. Para o verdadeiro empreendedor, o dinheiro é a recompensa, mas ver que o produto ou o serviço realmente funciona é mais empolgante.

• A FLEXIBILIDADE é a capacidade de agir com rapidez quando as coisas mudam. Um empreendedor deve estar pronto para modificar sua ideia original se os consumidores pedirem outra coisa.

• A LIDERANÇA é a capacidade de criar regras e estabelecer metas. Bons líderes concluem tudo o que iniciam e se certificam de que todos sigam as regras.

• A PAIXÃO é o que dá energia ao empreendedor. Empreendedores entusiasmados podem convencer outras pessoas a acreditar na sua ideia. O entusiasmo ajuda os empreendedores a manter o foco e faz com que outras pessoas levem seus planos a sério.

• A AUTOCONFIANÇA vem do planejamento, da experiência e daquilo que se sabe. Empreendedores autoconfiantes podem ouvir os outros sem desistir de seus próprios pontos de vista.

• "*SMARTS*" é um termo americano. Ele descreve habilidades que têm como base o bom senso e a inteligência. O bom senso dá bons instintos às pessoas; a inteligência as torna especialistas. Muitas pessoas têm *smarts*, mas não os reconhecem. Por exemplo, uma pessoa que mantém um orçamento familiar com sucesso tem habilidades organizacionais e financeiras. Emprego, educação e experiência de vida, tudo isso contribui para os *smarts*.

Todos os empreendedores têm algumas dessas qualidades. Se não tiverem, podem contratar alguém que as tenha. A coisa mais importante é estar ciente de seus pontos fortes e tirar proveito deles. ■

Empreendedores Seguem Adiante, apesar dos Obstáculos

© AP Images

Será que obterão licenças do governo de Calcutá? Somente se pressionarem muito

Quando Mathew Kiilu, de 24 anos, abriu uma empresa de extração de óleo de girassol em 2007, teve de superar obstáculos inesperados. Para evitar altos aluguéis em sua cidade natal, Nairóbi, ele estabeleceu sua fábrica em um vilarejo distante. Mas a empresa de energia elétrica levou dez meses para levar eletricidade à sua empresa, e a violência pós-eleição interrompeu o fornecimento das sementes. Ele se manteve graças a um gerador de eletricidade e fontes alternativas de sementes de girassol.

Os desafios enfrentados por Mathew Kiilu são familiares a empreendedores nos países em desenvolvimento.

Cabeça contra a parede?

As regras gerais para o sucesso de pequenas empresas no mundo em desenvolvimento não são tão diferentes das do mundo desenvolvido. O que difere é o nível muito maior de energia e perseverança exigido dos empreendedores em mercados em desenvolvimento, com os desalentadores e persistentes empecilhos institucionais e de infraestrutura. Esses empecilhos variam desde normas governamentais onerosas a infraestrutura deficiente e ainda má aplicação da lei.

"É necessário grande força de vontade para fazer negócios em meu país", disse Kneeyee Alex, fundador da ESTREET, fundação que promove o empreendedorismo na Nigéria.

Muitos formuladores de políticas e especialistas em desenvolvimento de países ricos veem o empreendedorismo como uma forma de ter trabalho autônomo e criar empregos em mercados com oportunidades limitadas de emprego assalariado, de acordo com Wim Naudé da Universidade das Nações Unidas em Helsinque, na Finlândia. O empreendedorismo também aumenta a mobilidade social e empodera grupos marginalizados, como mulheres ou migrantes, disse Naudé. O trabalho autônomo muitas vezes é a única opção para jovens que não têm experiência e as conexões necessárias para conseguir emprego.

Mas em países com ambiente pouco favorável para negócios, mostrar persistência e obter experiência empresarial conta mais do que qualquer outra coisa, afirmou ele.

"Para serem bem-sucedidos, empreendedores iniciantes devem tentar, tentar novamente após o fracasso e, na

© AP Images

Oleiros no vilarejo de Bat Trang, perto de Hanói, ocupam-se de seus negócios sob regulamentos governamentais pouco rígidos

verdade, tornarem-se empreendedores em série", declarou.

À procura de um mentor

Para os jovens, diz Naudé, a falta de experiência torna particularmente difícil perceber e aproveitar oportunidades de negócios. Nos Estados Unidos ou no Reino Unido, os que pretendem ser empreendedores podem se beneficiar de programas e cursos de empreendedorismo, raramente disponíveis nos países em desenvolvimento. Além disso, os jovens em geral não têm a caução necessária para conseguir um empréstimo bancário e podem ser desviados, por exemplo, para atividades ilegais, de acordo com Naudé.

Ter um mentor com alguma experiência ou conhecimento comercial muitas vezes ajuda. Kiilu recebeu bons conselhos de seu pai, que também dirige uma empresa.

Alex recomenda que empreendedores iniciantes se conectem e compartilhem suas histórias. "Quase sempre alguém lhe dará uma solução", disse.

Outra vantagem das redes de contato é que outros empreendedores ou especialistas em negócios, locais ou internacionais, podem proporcionar contatos vitais ou outras formas de apoio. Esses mentores podem vir a se tornar investidores ou consumidores, declarou Ayman El Tarabishy da Universidade George Washington, em Washington.

A internet iguala as oportunidades de sucesso para empreendedores do mundo em desenvolvimento que entendem bem de tecnologia. Jovens empreendedores com pequenas empresas muitas vezes sobrevivem graças a conhecimentos práticos, como os demonstrados por Kiilu, que aprendeu a consertar seus equipamentos quando não encontrava ninguém para fazer isso para ele. Donos de pequenas empresas também buscam "patrocinadores" do setor público ou constroem suas empresas "informalmente" sem registrá-las. Um patrocinador do setor público pode ser uma autoridade governamental que ajuda um jovem empreendedor.

Contra a corrupção

Contudo, a falta de aprovação oficial, um título de propriedade ou um contrato válido limita a capacidade de crescimento de pequenas empresas. Empresas informais têm custos de capital e de transporte mais altos, mais problemas de armazenamento, maior dificuldade de contratar funcionários de bom nível e menos capacidade de fazer cumprir contratos, de acordo com Julio De Castro da Faculdade Babson em Wellesley, Massachusetts.

Por esses motivos, em geral, empreendedores mais ambiciosos fazem o possível para registrar suas firmas e obter as licenças necessárias.

De acordo com especialistas, façam o que fizerem, devem resistir à corrupção e estabelecer uma alta reputação ética. "Mantenham-se de acordo com a ética, irradiem esse exemplo ao seu redor e simplesmente persistam", aconselhou Saffi Mather, empreendedor social em Kerala, na Índia.

> "Mantenham-se de acordo com a ética, irradiem esse exemplo ao seu redor e simplesmente persistam."

À medida que os governos reconhecem a importância do empreendedorismo para o crescimento e o desenvolvimento econômico, aos poucos vão tornando as regulamentações menos severas e implementando programas de apoio a empreendedores, disse Kenneth Morse, empreendedor e professor visitante na Escola de Administração Esade em Barcelona, Espanha. Ele notou mudanças positivas em atitudes referentes ao empreendedorismo na Jordânia, no Líbano, nos Emirados Árabes e no Paquistão. Em 2010, segundo relatório do Banco Mundial, entre as economias que mais facilitaram as regras para criar empresas estão: Cazaquistão, Ruanda, Peru, Vietnã, Cabo Verde, Tajiquistão e Zâmbia.

Quanto à empresa de Kiilu, à medida que cresce, enfrenta novos obstáculos. Porém, esse empreendedor queniano está otimista em relação ao futuro. Ele contou ao *East Africa in Focus*, um site regional de informações, que já está planejando sua próxima atividade: moinho de farinha. ■

— A.Z. e Katherine Lewis, colaboradora

Telecomunicações Discam "Negócios" para Desenvolvimento

© AP Images

Tantos clientes em potencial, tanta instabilidade

Na Somália, diversos serviços não existem por causa da guerra civil. Mas as ligações telefônicas funcionam muito bem, graças a empreendedores como Nasra Malin.

Sinal ocupado

Em 1997, ela era um dos seis empreendedores que fundaram a NationLink, uma operadora telefônica, em Mogadíscio. É a capital e centro de violência do país. Contra todas as probabilidades, Nasra e seus sócios acreditavam poder entrar no mercado, competindo com três empresas estabelecidas e enfrentando desafios de segurança. Tinham razão.

Foto: cortesia

Nasra Malin

A NationLink tornou-se uma operadora telefônica bem-sucedida. Eles oferecem serviços de comunicação sem fio e de linha fixa a 300 mil clientes e empregam mais de 1.500 pessoas.

Mas Nasra e seus sócios não podem considerar garantida a posição de sua empresa no mercado — a indústria de telecomunicações está crescendo depressa e há muita concorrência. A Somália não tem governo forte, por isso a NationLink precisa fazer um esforço adicional para proteger seus negócios. Cerca de 40% dos funcionários da

© AP Images

Graças às operadoras de telecomunicações, um médico voluntário pode receber uma chamada

empresa trabalha para garantir a segurança. Se alguém pedir suborno, disse ela, "normalmente pagamos, porque se lutarmos contra eles alguém pode ser morto".

A empresa está crescendo, apesar da violência e da falta de segurança. Nasra disse que ela e seus funcionários esperam "trazer paz e desenvolvimento a nosso país". Em 2000, a NationLink associou-se a outras duas empresas para fundar a Somali Internet Company a fim de fornecer acesso à internet na Somália e em alguns outros países africanos.

Cerca de 40% dos empregados da empresa trabalha para garantir a segurança.

Uma chamada por vez

Em Atlanta, Geórgia, Jennifer Bunting-Graden compreende Nasra e suas metas. Jennifer, que é advogada, tentou iniciar um empreendimento de risco em seu país natal, Serra Leoa, que também passou por alguns anos de guerra civil. Ela disse que a NationLink ajuda a levar paz e desenvolvimento ao criar empregos, proporcionar acesso à informação e melhorar a qualidade de vida.

Para Nasra, a NationLink também representa autoconfiança e status. Ela pertence a uma família de empreendedores há muitas gerações. Antes da guerra civil, eles possuíam diversas empresas que valiam milhões de dólares. Nasra estudou na Somália e nos Estados Unidos, onde se formou em administração de empresas e finanças. Trabalhar com o pai e os tios também foi importante: eles lhe ensinaram a "pensar e agir de modo independente", disse ela.

Na NationLink, para mostrar seu valor, Nasra tentou obter resultados melhores que seus colegas do sexo masculino. Agora ela é a encarregada das finanças e a única mulher entre os líderes; em casa ela é esposa de um médico e mãe de quatro filhas. Por isso entende de família e de negócios. Nasra acredita que outras mulheres também possam ser líderes em sua empresa. Ela as apoia. Essas mulheres podem cuidar das famílias, mas também buscam oportunidades como empreendedoras. ■

— A.Z.

Derrubando Mitos

Empreendedores nascem, não são feitos

Isso está longe de ser verdade. Uma atitude empreendedora pode ser cultivada em ambientes propícios aos negócios e à recompensa de risco, e habilidades empreendedoras podem ser ensinadas. É quase impossível tornar-se empreendedor se você não tem ideia para criar um novo produto ou serviço ou não tem iniciativa para seguir seu próprio caminho. Mas se você tem os dois, conseguirá obter as habilidades necessárias. Então vá à luta, abra uma empresa, conheça o fracasso e aprenda com seus erros. Bem, essa é a forma difícil. Você pode escolher um caminho mais fácil e fazer os cursos de empreendedorismo oferecidos em alguns países por um número cada vez maior de universidades e escolas de ensino médio. Também é possível buscar consultoria especializada junto a organizações locais e nacionais de empreendedorismo sobre como desenvolver e implementar ideias de negócios. Por fim, há a possibilidade de entrar em contato com empreendedores experientes ou conectar-se a uma rede de mentores do empreendedorismo na web para discutir seu projeto de um novo negócio.

Empreendedores são jogadores solo

Alguns são. Mas muitas vezes potenciais empreendedores dependem de um sócio ou sócios para abrir ou desenvolver uma empresa. Por exemplo, no Reino Unido, 40% das empresas iniciantes têm mais de um fundador, e as sociedades têm um índice de retorno 15% maior do que os negócios de uma só pessoa. Mesmo Steve Jobs trabalhou com Steve Wozniak e Ronald Wayne antes de seguir seu próprio caminho. Um sócio — membro da família ou amigo — pode contribuir com habilidades ou suprir a sua falta de experiência e dar apoio moral nos momentos críticos. O desenvolvimento de uma empresa é mais uma atividade social que envolve a contratação de funcionários, a procura de investidores e o convencimento de clientes para que eles comprem de você. Para fazer tudo isso sozinho, você não pode dormir, comer e tomar banho. Mas você não vai querer assustar pessoas importantes com a sua péssima aparência e mau cheiro. Então será melhor conseguir um sócio e dividir o trabalho e as responsabilidades entre os dois.

Empreendedores são movidos apenas pelo desejo de lucro

Não mesmo! Ganhar dinheiro pode ser o objetivo final, mas raramente é o único. Alguns empreendedores são movidos pela paixão de realizar seus sonhos ou ideias ou pela determinação de aproveitar uma oportunidade de mercado. A maioria dos proprietários de pequenas empresas dos EUA afirma que foi motivada a abrir um negócio por conta do desejo de independência — para fazer o que gosta, do jeito como prefere. Em outros lugares, as pessoas se voltam para o empreendedorismo em função das opções serem limitadas. Quando empregadores e empregos são escassos, você pode tornar-se seu próprio empregador e, indiretamente, contribuir para a sociedade oferecendo mais escolhas aos consumidores, gerando empregos ou tornando o mundo um lugar melhor de outras maneiras. Empreendedores com consciência social buscam atingir as metas sociais sem perder de vista os resultados esperados. Sua prioridade é aumentar o impacto social de seus empreendimentos e não só os lucros.

Empreendedores precisam de muito dinheiro para abrir um negócio

Bobagem! Nos Estados Unidos você pode abrir uma empresa simples, por exemplo, na área de serviço de porteiros ou uma banca de frutas, com algumas centenas de dólares. Em países menos desenvolvidos, o custo inicial pode ser bem menor. A criatividade pode ajudar a baixá-lo. Por exemplo, você pode contar com o marketing de guerrilha ao invés de anúncios caros para atingir seus clientes potenciais. Recursos gratuitos ou baratos para início do negócio na web são outra oportunidade de gastar menos. Em geral, o capital necessário para lançar e manter um empreendimento depende do tipo de negócio que você quer abrir. Uma empresa em casa, sem funcionários, exigirá menos capital do que um empreendimento em um escritório alugado ou espaço de varejo que precise de uma equipe contratada. A estimativa das necessidades de capital inicial e de capital operacional é um dos maiores desafios para um empreendedor iniciante. Portanto, não se culpe demais quando perceber que subestimou tais custos. Empreendimentos multimilionários que dependem de um exército de consultores também passam por esse problema.

Empreendedores verdadeiros sempre têm sucesso

Besteira! Só aqueles que nunca correm risco jamais fracassam. Nos Estados Unidos, cerca de metade das empresas iniciantes quebram nos primeiros quatro anos. Mas os verdadeiros empreendedores acham difícil desistir de suas ideias mesmo após o fracasso da primeira tentativa. Muitos se recuperam para tentar de novo. Aqueles que aprendem com os erros passados são os que têm mais chance de sucesso na segunda, terceira ou "n" tentativas. Empresas iniciantes fracassam por conta de mercado insuficiente ou mal definido, falta de planejamento, financiamento inadequado ou outras razões. Assim, se você fracassa na primeira vez, então tem de saber o que deu errado e tirar as conclusões adequadas para o futuro. Tal análise pode levá-lo a rever seu plano de negócios ou sua execução, a pensar em uma empresa completamente diferente ou procurar um emprego regular. O que quer que você faça, livre-se da "vergonha" de perder e siga adiante. Você estará em boa companhia: Henry Ford, Steve Jobs, Bill Gates e Soichiro Honda experimentaram fracassos antes de alcançarem o sucesso. ■

Lâmpada Solar de US$ 25 para Milhões de Pessoas

Cortesia: Yann

Talvez ela ache algum uso para a eletricidade

Quantas pessoas são necessárias para substituir um lampião a querosene do século 19 por uma lâmpada solar do século 21?

A Cosmos Ignite Innovations demonstra que são duas.

Uma delas, Matthew Scott, dirigiu o projeto e o desenvolvimento de uma lâmpada solar quando estudava na Escola de Administração de Stanford, em 2003. A lâmpada se baseia na tecnologia do diodo emissor de luz (LED), que usa muito menos eletricidade que as lâmpadas incandescentes ou fluorescentes.

Originalmente, Scott pretendia que as lâmpadas fossem usadas em edifícios comerciais ou em aeronaves. Quando leu *A Riqueza na Base da Pirâmide* mudou de abordagem. O livro de C.K. Prahalad descreve as oportunidades comerciais oferecidas no mundo pelos 2,5 bilhões de pessoas que vivem com menos de US$ 2,50 por dia. Scott queria atingir algumas delas com sua lâmpada.

Foi então que seu amigo de Stanford, Amit Chugh,

© AP Images

Compra de mercadorias à luz de um lampião de querosene em Lagos? Olhe, mas não inale

Foto: cortesia

Matt Scott, inventor da MightyLight, com uma MightyLight

Foto: cortesia

Amit Chugh com uma MightyLight.

entrou em cena. Scott pediu a Chugh, que tinha experiência em administração de empresas, para ajudá-lo a projetar de novo a lâmpada para a população pobre de sua terra natal, a Índia, onde, para obter luz, milhões de pessoas dependem de lampiões a querosene perigosos e poluentes. Scott e Chugh formaram uma *joint venture*, a Cosmos Ignite Innovations, com escritórios no Vale do Silício, na Califórnia, e em Nova Délhi. Scott conseguiu apoio financeiro de um investidor veterano de capital de risco no Vale do Silício, e Chugh procurou organizações não governamentais (ONGs) locais da Índia para testar a lâmpada.

Luzes poderosas para as massas

"Foi uma ponte entre um polo de alta tecnologia e um mercado de milhões de pobres ansiosos por uma vida melhor", disse Chugh.

A lâmpada, chamada MightyLight, é uma lâmpada solar LED multifuncional, à prova d'água e de choque, capaz de sustentar a carga por oito horas e projetada para durar 100 mil horas. A Cosmos Ignite iniciou suas vendas em 2006 na Índia, a US$ 50 a unidade.

Chugh disse que ele e Scott foram movidos pelo desejo de "retribuir à sociedade e sentir-se bem com relação a isso no processo". Eles venderam as MightyLights por meio de ONGs, órgãos internacionais, distribuidores comerciais e do governo indiano. Decidiram não seguir o caminho tradicional de grupos de ajuda e desenvolvimento que dependem de instituições de caridade e fundações privadas para obter recursos financeiros, que às vezes se esgotam, deixando na mão os fornecedores da tecnologia. "O que queríamos, em vez disso, era uma empresa comercial que tornasse nosso empreendimento de risco sustentável com o tempo", declarou.

Chugh criou operações de projeto e de montagem em Gurgaon, Índia, e vem trabalhando com Scott para baratear a lâmpada, porque muitos indianos pobres não têm condições de adquiri-la pelo preço original. Agora, um modelo melhorado e mais brilhante é vendido por US$ 25.

> Com metas sociais em mente, "você não vai ficar milionário de jeito nenhum".

Expandindo a luz

A Cosmos Ignite vendeu até agora 150 mil MightyLights em 18 países. A empresa expandiu a linha de produção para sete itens, entre os quais iluminação solar residencial e luz de rua.

"A ideia é aumentar o impacto social em vez dos lucros", disse Chugh. "Mas desde o início você precisa entender que não vai ficar milionário."

Quando pescadores e tecelões começaram a usar MightyLights para aumentar suas horas de trabalho, Chugh sabia que ele e Scott estavam no caminho certo. "E quando você sabe disso qualquer desafio é estimulante", acrescentou. ■

— A.Z.

Cortesia: I Am White

Ilustração de jovem artista chinês que chama a si próprio de "I Am White (Eu Sou Branco)"

Cortesia: 4wallz

Instalação de arte de rua em Xangai

Arte e Dinheiro Misturam-se na Neocha da China

Cortesia: Mad Science

Adam Schokora, na ponta esquerda, e Sean Leow, na ponta direita, com equipe/artistas da Neocha EDGE

Não são muitos os empreendedores que abrem negócios em um ambiente assim agitado como fez Sean Leow. Em 2007, ele promoveu uma festa suntuosa em Xangai para o lançamento da Neocha, comunidade alternativa on-line de artistas e músicos chineses. O evento, que teve como atrações principais 62 grupos de designers e oito bandas de rock independente e DJs, atraiu mais de 10 mil pessoas.

Natural da Califórnia, Leow estudou Relações Internacionais na Escola de Estudos Internacionais Avançados da Universidade Johns Hopkins em Nanquim, na China. No período de permanência no país de seus avós, ele se sentiu fascinado e inspirado pelos jovens artistas e músicos chineses. Também observou que "perseguiam sua paixão com muito poucos recursos e quase nenhum reconhecimento". Leow resolveu tomar algumas providências a respeito.

Depois da festa

O lançamento da Neocha criou um alvoroço que se estendeu além das comunidades criativas da China. Mas, para surpresa do californiano, a receita dos pagamentos móveis e de anúncios, que foram a base do plano de negócios, jamais se materializou.

O plano acabou sendo "irrelevante", relembrou Leow. Ele reduziu o quadro de funcionários da Neocha, mudou seu escritório para um espaço menor e passou para um serviço de hospedagem de páginas web mais barato. "Sempre soube que a arte e a música alternativas da China tinham valor", declarou. O desafio era encontrar um modelo de negócio que ajudaria os artistas a vender suas obras gerando ao mesmo tempo receitas para a empresa.

A reviravolta aconteceu quando a Flamingo International, consultoria global de pesquisa de mercado, pediu a Leow para procurar jovens artistas chineses para uma campanha publicitária da Nike Inc. Explorando a base de dados da Neocha, a empresa compilou um relatório sobre as tendências culturais dos jovens do país e produziu materiais de fotos e vídeos relacionados. A qualidade do trabalho realizado em um período de tempo relativamente curto impressionou a consultoria.

De fã a parceiro

Como a Neocha começou a atrair mais negócios de consultoria, Adam Schokora, um dos admiradores da empresa, com formação em marketing, passou a fazer parte do grupo ocupando um papel importante no gerenciamento dos projetos de consultoria. Em 2009, ele e Leow lançaram a NeochaEDGE, agência de criação especializada em produção de conteúdo, pesquisa de mercado e planejamento de eventos, tendo como base os talentos de mais de 30 mil usuários da Neocha. A NeochaEDGE tem ajudado a organizar eventos que apresentaram exposições de grafite, música artística e ao vivo de *slipmat* (feltro para toca-discos usado pelos DJs) e realizado outros projetos para clientes como a PepsiCo e a marca de vodca Absolut.

"Percebemos o enorme valor que esses artistas podem agregar às empresas que buscam desenvolver conteúdos criativos de ponta em suas ações de marketing", acrescentou Leow. O novo modelo provou ser lucrativo, enfatizou.

Leow falou que ele e Schokora querem "continuar a fazer a diferença na indústria da criação". Em 2010, eles lançaram a EDGE Creative Collective, como parte da empresa já existente, para representar os artistas associados com a Neocha no mundo dos negócios. Na China, a concorrência nesse segmento de negócios ainda não é forte, e somente uns poucos adversários desenvolveram relações com artistas da moda como faz a NeochaEDGE.

> "Trabalhamos com pessoas super criativas."

Segundo Leow, o negócio ficou sério, mas ele e Adam ainda se divertem muito.

"Trabalhamos com pessoas super criativas e o tipo de conteúdo que criamos não é a publicidade chata e banal que se costuma ver", sublinhou Leow. Uma filmagem de moda com a dobradinha fotografia/estilista da moda, alguém se habilita? ■

— A.Z.

© AP Images

Jovens artistas chineses transformam até mesmo tatuagens em arte

Dançando no Mercado On-Line

© AP Images

Como você dirige um clube de dança quando tem tanta dança nas ruas?

Roberto Fermino tornou-se DJ aos 16 anos. Ele pegava seu equipamento de áudio e ia para a casa das pessoas tocar música para elas dançarem. "Isso era muito fácil", relembrou Fermino. Cinco anos depois, ele acelerou o ritmo, criando um clube de festas. Ele não só queria popularizar a música de dança eletrônica como também ganhar algum dinheiro.

Entretanto, não foi fácil fazer com que as pessoas curtissem o seu estilo musical. Os moradores da área de baixa renda de São Paulo onde ele vivia preferiam uma música mais tradicional. "É realmente muito difícil mudar uma cultura e as preferências culturais", lamentou. "Assim, o resultado não foi muito bom." Mas Fermino não se arrepende da experiência: ele aprendeu que um empreendimento comercial só terá sucesso se os clientes quiserem os produtos ou serviços.

Em 2010, ele se juntou ao primo Jefferson Soares, que tinha um negócio na área de web design. A empresa de Soares andava mal das pernas. Fermino ajudou o primo a criar uma plataforma na web que permitisse aos clientes criar seus sites de forma gradual, com menos despesas. Quando o negócio decolou, Fermino já tinha algo novo em mente — um mercado on-line para serviços locais. Pequenos negócios que precisavam contratar fotógrafos, designers, vitrinistas e outros prestadores de serviço muitas vezes não sabiam onde encontrá-los.

Criação de um mercado on-line

Fermino achava que uma plataforma com base na web seria uma boa forma de ajudar ambos os lados a se conectar e de facilitar as transações entre eles. Sua empresa cobraria pequenas taxas de intermediação. Fermino e seus sócios estavam estudando a ideia há alguns meses, conversando com advogados, colegas empreendedores e outros.

"Revisamos a plataforma, procuramos melhorá-la e aprimoramos os planos relacionados quase todos os dias", disse.

O maior problema é o financiamento, porque no Brasil os investidores anjos geralmente só apoiam empresas que eles conhecem e apenas alguns deles entendem de empreendimentos on-line, em especial os negócios que estão em sua fase inicial. Mas Fermino se recusa a aceitar um "não" como resposta ao buscar capital. Um caminho que ele está trilhando é o dos concursos de planos de negócio, que dão aos empreendedores iniciantes a possibilidade de obter não somente o financiamento inicial, mas também publicidade.

Foto: cortesia

Roberto Fermino

O CENTRO DE EMPREENDEDORISMO

Fermino, agora com 26 anos, estuda engenharia na Universidade de São Paulo, onde dirige um centro de empreendedorismo no campus e on-line. No centro, estudantes empreendedores trocam ideias e experiências entre si e com empresários já estabelecidos que vão falar com eles. Tornou-se popular entre estudantes que administram seus próprios negócios ou pensam em abrir um. E também trabalha para desenvolver um programa de empreendedorismo que se ampliará a partir de um curso básico de administração de empresas oferecido pela universidade. Fermino e seus colegas recorrem a programas semelhantes em universidades americanas e latino-americanas para melhores práticas.

Mas a energia empreendedora de Fermino é inesgotável. "As ideias explodem em minha mente", declarou. O próximo passo é trabalhar naquela que parece ser a mais promissora. As outras ele compartilha com amigos e colegas empreendedores. Se você precisa de uma ideia, basta ligar para ele. ■

— A.Z.

© AP Images

Um mercado on-line permite que pessoas como esta mãe brasileira conduzam seu negócio de qualquer lugar

Adolescente à Frente de Eventos

© AP Images

Decorações natalinas na Praça Manger na cidade de Belém, na Cisjordânia

Quando Waed al Taweel iniciou seu negócio, ela não tinha ideia do que era empreendedorismo. Mas isso não fez a estudante do ensino médio, de 18 anos, deixar de participar de um concurso aberto a todos os estudantes dos Territórios Palestinos para planejamento e lançamento de uma empresa completa.

Waed abriu uma empresa que planejava e administrava eventos especiais e a chamou de Teen Touch (Toque Adolescente). Contratou 28 colegas de classe para enviar convites, alugar locais e providenciar serviços de bufê. A Teen Touch organizou festas de aniversário de crianças, fez decoração natalina em edifícios e casas particulares na cidade de Ramala, na Cisjordânia, e abriu uma loja para vender presentes para o Dia dos Namorados.

"Cuidamos de tudo, de A a Z", disse Waed.

Muitos reconhecimentos

A Teen Touch ganhou o prêmio de melhor empresa estudantil dos Territórios Palestinos. Foi também eleita a melhor empresa estudantil do mundo árabe no concurso anual de empresa regional da INJAZ al-Arab. Durante o concurso, Waed foi escolhida a melhor executiva estudante de 2007 do mundo árabe.

Após seis meses, Waed vendeu sua empresa e distribuiu os lucros entre os investidores, de acordo com as regras do concurso. Quando entrou na faculdade, na Universidade de Birzeit, Waed já tinha outras ideias.

"Comecei a sonhar com o meu futuro negócio", disse ela. "Descobri que poderia ser líder de uma empresa."

Em 2010, o presidente Obama convidou Waed para a Cúpula Presidencial sobre Empreendedorismo em Washington. Ela era a participante mais jovem e

palestrante do painel sobre empreendedorismo de jovens. Len Schlesinger, presidente da Faculdade Babson, ficou tão impressionado com ela que lhe ofereceu uma bolsa de estudos para o programa de mestrado em administração de empresas em sua escola.

Naquela época, Waed teve a ideia de um centro de recreação e entretenimento para jovens palestinos na Cisjordânia. "Quero que seja um lugar único de encontro de pessoas, para combinar divertimento com crescimento pessoal", disse Waed. Seus planos incluem uma pista de boliche, um rinque de patinação, um minicampo de golfe e uma biblioteca. "Os jovens palestinos precisam de um lugar como esse, porque têm uma vida difícil", disse. Waed também quer criar empregos para seus colegas, que não têm muitas oportunidades de trabalho. Em 2010, quase 40% dos jovens da Cisjordânia e de Gaza estavam desempregados, segundo o Bureau Central de Estatísticas Palestino.

Ken White

Waed al Taweel fala na Cúpula Presidencial sobre Empreendedorismo de 2010 em Washington
Ken White

A REALIDADE

Waed sabe que será difícil implementar sua ideia. Então, após conversar com os professores da Babson, decidiu se concentrar primeiro em seus estudos.

"Eles disseram que eu estaria mais bem preparada para desenvolver a ideia do centro quando eu concluísse meus estudos de graduação", disse ela. A empreendedora de 21 anos está estudando muito em Birzeit para concluir seu curso de graduação e estar pronta para se matricular no programa de pós-graduação da Babson. "O que aconteceu nos últimos três anos foi muito importante", declarou. "Isso me ajudou a saber o que eu quero fazer no futuro." E o que ela quer fazer é ser empreendedora. Porque acredita que, dessa forma, poderá atingir seu pleno potencial.

"Mas ainda estou no início da jornada de empreendedora", disse Waed. ■

— A.Z.

© AP Images

Cerimônia de formatura na Universidade de Birzeit

Conexão Turca

© AP Images

Não é um evento promocional. É o eclipse solar de 2006 na Praça Sultanahmet em Istambul

Estudar em uma escola de ensino médio em Daytona Beach, Flórida, no início dos anos 1990 foi uma experiência memorável para Fatih Isbecer, intercambista de Istambul. Isbecer diz ter ficado fascinado pela revolução tecnológica que ocorria na época nos Estados Unidos.

Bug tecnológico

"Estava imbuído do espírito empreendedor e de diferentes ideias tecnológicas", relembra. "Sentia que a mudança acabaria afetando a Turquia."

Na época, Isbecer frequentava o ensino médio na Flórida,

Foto: cortesia

Fatih Isbecer

e a Turquia estava atrás dos Estados Unidos e de outros países desenvolvidos no que diz respeito às telecomunicações. Telefones residenciais eram raros em áreas rurais. Para fazer uma ligação geralmente a pessoa tinha de ir ao correio local e esperar pela conexão.

Graças a empreendedores turcos como Isbecer, a situação mudou drasticamente.

No final da década de 1990, Isbecer e alguns colegas de classe da Universidade Técnica de Istambul começaram uma empresa de pequeno porte com foco em projetos na internet. "Foi uma espécie de *playground* de tecnólogos", disse.

Cortesia: Nevit

Ela tenta assegurar que a próxima geração de telefones celulares virá da Turquia

Em 2000, Isbecer lançou uma empresa mais séria, a Pozitron, que desenvolve softwares corporativos, de redes e segurança para aplicações em telecomunicações. Os desafios foram inúmeros, inclusive recrutar gerentes seniores experientes que eram escassos na Turquia, recorda Isbecer.

Abrem-se as cortinasp

Um dos primeiros sucessos da Pozitron foi uma aplicação para telefone celular para o único jogo de apostas desportivas oficial do país, o IDDAA. Alguns anos mais tarde ocorreu um grande avanço: a Pozitron entrou nos mercados financeiros internacionais com aplicações bancárias para celulares desenvolvidas para o maior banco privado da Turquia, o Turkiye Is Bankasi AS. As aplicações permitem aos usuários fazer transferências, negociar ações, pagar contas e conferir saldos em qualquer lugar do mundo.

Em 2007, Isbecer foi eleito "empreendedor de alto impacto" pela Endeavor, organização sem fins lucrativos nos Estados Unidos que promove o empreendedorismo. Um ano mais tarde, a Pozitron venceu o Concurso Plano de Negócios Global organizado pela Escola de Administração de Harvard com um produto integrado ao celular para operações bancárias.

> Ele ficou particularmente satisfeito quando seu produto chegou ao mercado dos EUA no mesmo mês que um produto similar americano.

"Lançar esse produto no mesmo mês que um grande banco multinacional nos Estados Unidos lançou sua versão deu-me grande satisfação", disse Isbecer.

Segundo ele, sua ambição é participar da definição do futuro da indústria da comunicação sem fio e, junto com seus amigos e concorrentes turcos, desfazer o mito de que o setor de alta tecnologia na Turquia não existe.

Elmira Bayrasli, da Endeavor, disse que o sucesso da Pozitron "funcionou não somente para criar empregos, mas também para inspirar outros turcos a se verem como inovadores". ■

— A.Z.

Cortesia: Procsilas Moscas

Evidências do passado em Istambul

Por que Você se Tornou Empreendedor?

© AP Images

Craig Newmark

Tornei-me empreendedor por acaso quando comecei a Craigslist como *hobby* há mais ou menos 16 anos. O objetivo era retribuir à comunidade on-line emergente, já que os usuários da internet foram muito úteis mesmo nessa época. Contudo, em 1999, ficou claro que meu negócio era muito importante para milhões de pessoas e que eu precisava me tornar um empresário sério para cumprir meu compromisso com minha comunidade.

Craig Newmark é o fundador da Craigslist, rede comunitária focada principalmente em anúncios classificados gratuitos on-line. A partir de 1995, transformou-se em um dos sites mais populares nos Estados Unidos.

Rajiv Mehrotra

Na escola, eu costumava montar e vender rádios transistores, por isso acho que sempre fui imbuído do espírito empreendedor. Mais tarde, formei-me em engenharia mas sabia que queria estar envolvido em todos os aspectos da empresa — desde o desenvolvimento do produto e o financiamento até a comercialização. Ser empreendedor é um modo de vida, o que eu adoro!

Rajiv Mehrotra fundou muitas empresas de telecomunicações bem-sucedidas na Índia. Foi considerado pela revista Time *uma pessoa que irá mudar "sua vida" e pelo Fórum Econômico Mundial, um pioneiro da tecnologia.*

Foto: cortesia

Foto: cortesia

Ewa Wojkowska

Não acredito que alguém em algum momento planeje se tornar empreendedor — é o resultado de várias tentativas de se fazer as coisas de modo melhor. Mas ao olhar para trás, acredito que sempre pensei em fazer as coisas de um modo diferente. A Kopernik é resultado de minha crença de que a assistência ao desenvolvimento pode ser muito mais tangível e eficaz.

Ewa Wojkowska é cofundadora da Kopernik, empresa sem fins lucrativos que distribui tecnologias simples e baratas no mundo em desenvolvimento.

Bilel Bouraoui

O empreendedor é alguém que ousa sonhar, que confia em si mesmo e em sua equipe para transformar ideias não convencionais em projetos extraordinários. Acredita que o céu é o limite e enxerga oportunidades onde outros veem problemas. Fui fortemente inspirado por excelentes pessoas que compartilhavam desses valores e por muito tempo soube que era esse o tipo de pessoa que eu gostaria de ser.

Bilel Bouraoui é cofundador e executivo-chefe da AWS, empresa de mídia social on-line da Tunísia.

Courtesy Photo

Foto: cortesia

Mike Moradian

Tornei-me empreendedor porque acreditei na minha ideia e acreditei que podia ajudar a criar mudanças. Como empreendedor, você tem sua própria visão, seus próprios sonhos e suas próprias ambições e os transforma em algo importante. Não há melhor emoção do que criar algo que funciona, e não há dinheiro ganho de forma mais gratificante do que aquele que você ganhou por si próprio.

Mike Moradian fundou em Los Angeles a CampusBuddy, empresa que publica dados sobre distribuição de notas em 250 faculdades públicas americanas.

Sandiaga Uno

Tornei-me empreendedor por acaso, sem histórico familiar de empreendedorismo. Após o auge da crise financeira de 1997, fui demitido e fiquei sem escolha a não ser agarrar o meu futuro com minhas próprias mãos. Ser empreendedor me possibilita mudar a sociedade positivamente por meio de idealismo e criatividade.

Sandiaga Uno é cofundador da Saratoga Capital, empresa de investimentos. A partir de 1998 tornou-se uma das maiores empresas de investimento da Indonésia.

Foto: cortesia

Foto: cortesia

Phil Tepfer, à esquerda, e Charles Bogoian

Charles Bogoian

Sempre achei que o empreendedorismo oferece uma grande oportunidade de causar impacto tangível e positivo no mundo. Enquanto enfrentava o desafio de "construir algo do nada", aprendi inestimáveis habilidades e lições que normalmente demoraria muito mais tempo para vivenciar.

Phil Tepfer

O empreendedorismo é a forma final da autoexpressão: é o desafio de criar um produto ou serviço exclusivamente seu e fazer com que outras pessoas gostem dele. Ver que a comunidade aceita sua criação é uma das coisas mais gratificantes que já fiz. É um modo de mudar o mundo, afetar inúmeras vidas e construir uma vida sabendo que você fez algo – difícil de suplantar em um emprego padrão das 9h às 17h.

Phil Tepfer e Charles Bogoian são fundadores da LiveProud, empresa de Boston que vende jaquetas e camisas feitas de tecido de materiais reciclados.

Selima Abbou

Foto: cortesia

Você sonha em criar coisas belas? Você sonha em criar coisas saborosas? Você sonha em criar produtos que agradam a muitas pessoas? Você sonha em criar uma marca que reflita todos os valores que você imaginou para sua empresa?

Eu sonhei todos esses sonhos e por isso decidi iniciar a TYPIK.

Selima Abbou fundou a TYPIK em 2004 para vender produtos tunisianos típicos on-line e em lojas tradicionais.

Tomer Dvir

Foto: cortesia

Tornei-me empreendedor porque queria agir para consertar as coisas que me incomodavam, não apenas me queixar delas. Ser empreendedor me possibilitou criar mudanças; não somente para melhorar minha própria experiência com o PC, mas para melhorar a experiência de centenas de milhões de usuários de PCs em todo o mundo.

Tomer Dvir é cofundador e executivo-chefe da Soluto, empresa de software de Israel que melhora o funcionamento de computadores pessoais.

Cortesia: Antonio Bonanno

Marcello Orizi

Quando eu era criança e jogava peladas, sempre escolhia o pior time. Era tão bom ganhar dos favoritos! Sempre gostei de desafios. E sempre quis ter uma influência verdadeira na minha vida e criar algo útil para os outros. Procurar desafios, moldar o futuro e retribuir para a sociedade são as razões pelas quais me tornei empreendedor.

Marcello Orizi é cofundador da Prossima Isola, empresa de tecnologias da informação e da comunicação, e de duas outras empresas iniciantes na Sardenha, Itália.

© AP Images

Tyler Galganski, finalista do concurso "Os melhores jovens empreendedores dos EUA de 2010", organizado pela revista *Bloomberg Businessweek*, ajudou a fundar uma empresa que vende camisetas com capuz

Recursos Adicionais

Sites sobre empresas de jovens e jovens empreendedores

GenX Startup e Idea Café, fórum para jovens sobre ideias de negócios e conselhos para empresas iniciantes.
http://www.businessownersideacafe.com/genx/

Semana do Empreendedorismo Global, evento anual para comemorar e promover o empreendedorismo entre jovens do mundo todo.
http://www.unleashingideas.org/

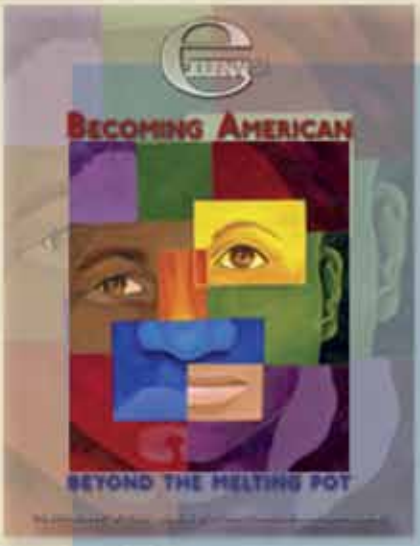
Junior Achievement Mundial, maior organização do mundo dedicada a ensinar estudantes sobre prontidão da força de trabalho, empreendedorismo e competência financeira.
http://www.ja.org/

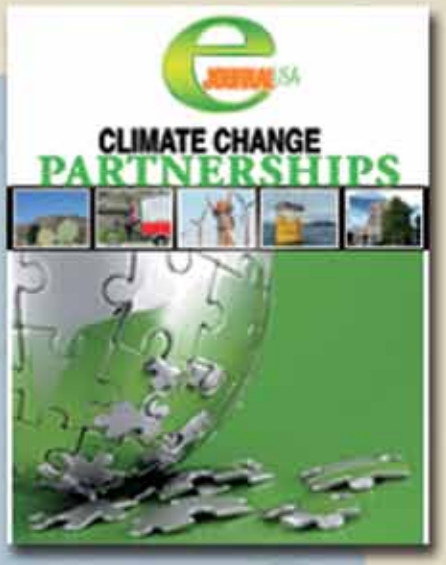
Sociedade Kairos, organização de estudantes que visa fomentar a próxima geração de líderes globais por meio do empreendedorismo.
http://kairossociety.com/

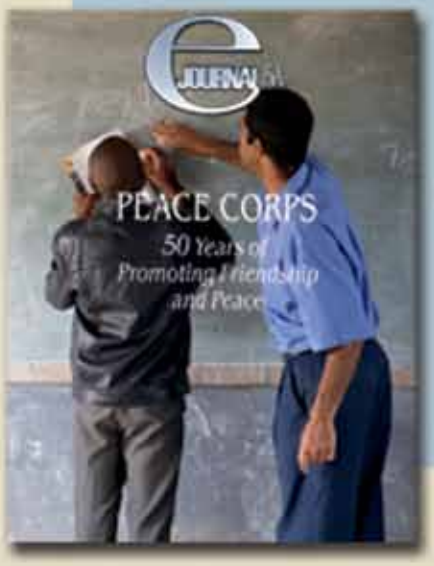
Teen Business Link, recurso de informações da Administração de Pequenas Empresas dos EUA voltado para potenciais jovens empreendedores.
http://archive.sba.gov/teens/

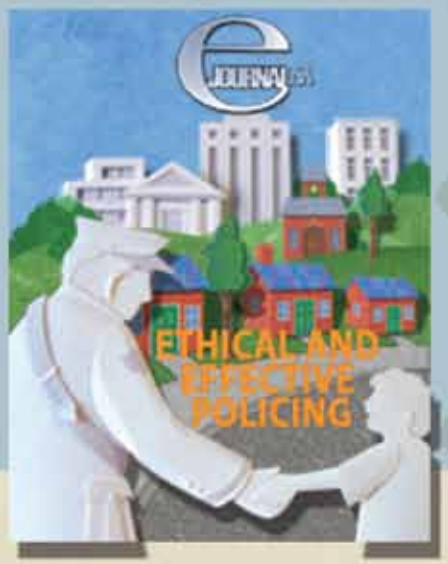
© AP Images

Nunca é cedo demais para se tornar um empreendedor. Beck Johnson abriu seu quiosque de sorvete em Sunapee, New Hampshire, quando tinha 10 anos









Монгол English 中文 Français Português 한국어 Укра▪нська 日本語

Türkçe Tiêng Viêt Pashto Urdo ںسراف يبرع Русский Español

DEPARTAMENTO DE ESTADO DOS EUA • BUREAU DE PROGRAMAS DE INFORMAÇÕES INTERNACIONAIS