

Como se dar bem no vestibular das franquias

PEQUENAS WWW.REVISTAPEGN.GLOBO.COM
Empresas
& **Negócios**
GRANDES

SAIBA CALCULAR
QUANTO VALE
SUA EMPRESA

BOLO DE ROLO:
UMA RECEITA DE
R\$ 200 MILHÕES



- ✓ INOVAR SEM MEDO ✓ ATRAIR INVESTIDORES ✓ CRESCER RÁPIDO
- ✓ TER UM IDEAL ✓ CONQUISTAR MILHÕES DE FÃS

OS SEGREDOS DA GERAÇÃO EMPREENDEDORA

35

JOVENS INOVADORES
DE TODO O BRASIL

(Rio de Janeiro,
São Paulo, Brasília,
Paraná e +)



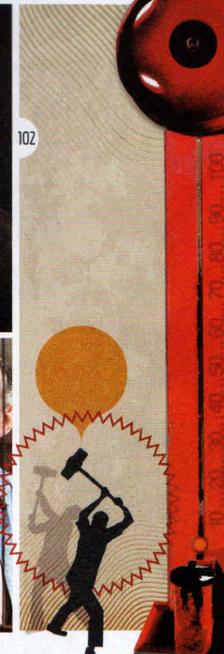
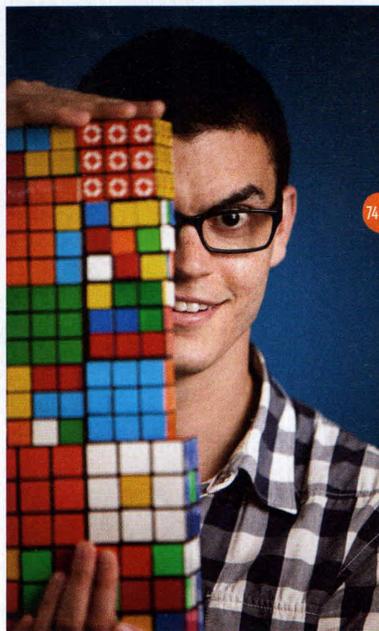
SUCESSO
ANTES DOS
35 ANOS

Da esq. para a dir.,
Rony Meisler, 32
anos, do Grupo
Reserva; Juliana
Della Nina, 35, da
Bebê Store; Marco
Gomes, 27, da boo-
box; e Caio Bonatto,
26, da Tecverde

EXEMPLAR DE ASSINANTE

VENDA PROIBIDA

OUTUBRO 2013 | Nº297 | R\$ 10,90



NOSSAS REPORTAGENS

42 EXTREME MAKEOVER O QUE HÁ DE ERRADO NAS EMPRESAS?

Na segunda etapa do projeto, os empreendedores da Quitanda Tomio, da Neguinho Descartáveis e da Graffias Arquitetura passaram por um diagnóstico completo. Acompanhe seus desafios e inspire-se com ideias para seu negócio

48 SUCESSO DOCE DE RESPEITO

A saborosa história da Casa dos Frios, empresa de Recife que fatura R\$ 200 milhões por ano e é responsável pelo bolo de rolo mais famoso do país

56 FRANCHISING O VESTIBULAR DAS FRANQUIAS

Como funciona o processo de seleção dos franqueados — e as dicas de quem conseguiu conquistar uma marca

66 GRANDES LÍDERES A ESCOLA DE CLAUDIO HADDAD

Como o fundador do Insper levou para o campo da educação as melhores práticas aprendidas em uma longa carreira no mercado financeiro

74 CAPA A NOVA FORÇA DO EMPREENDEDORISMO

Eles constroem empresas sólidas, que faturam milhões. Mas o que querem é mudar a vida das pessoas. Conheça 35 jovens de até 35 anos que estão reinventando o jeito de fazer negócios no Brasil

96 ENTREVISTA CROWDSOURCING DE IDIOMAS

Depois de vender duas startups para o Google, Luis von Ahn poderia passar o resto da vida sem trabalhar. Mas resolveu criar o Duolingo, um sistema que ajuda as pessoas a estudar línguas de graça

SEÇÕES

6 CARTA DO EDITOR

16 ONLINE

20 PEQUENAS EMPRESAS
GRANDES IDEIAS

22 CATÁLOGO ANIMADO

24 EXAME PELO CELULAR

24 LOJA NA VAN

26 EXPANSÃO VERDE

28 PEQUENOS COMPRADORES,

GRANDES RECEITAS

32 O RITMO DAS

EMPREENDEDORAS

LATINO-AMERICANAS

34 SABOR BRASILEIRO

36 DE CARONA NA COPA

38 CONEXÃO PELO SOM

40 O PARQUE DAS ARARAS

54 CONVERSA DE
EMPREENDEDOR

101 COMO FAZER

102 GESTÃO

108 LEGISLAÇÃO

112 TECNOLOGIA

118 O MÊS EM REVISTA

130 FAÇA O QUE VOCÊ GOSTA

CAPA
FOTO: OMAR PAIXÃO
DIREÇÃO DE IMAGEM:
MARCELO CALENDÁ
REALIZAÇÃO: BETINA
BERNAUER E CINTHIA KISTE
BELEZA: CARMEN CORREA
AGRADECIMENTOS: RESERVA,
SIBERIAN, SHOESTOCK,
ELLUS E LACOSTE

A NOVA FORÇA

DO

EMPREENDEDORISMO

Conheça os jovens que estão reinventando a maneira de fazer negócios no Brasil. Integrantes da **Geração Empreendedora**, eles têm lições para pessoas de qualquer idade

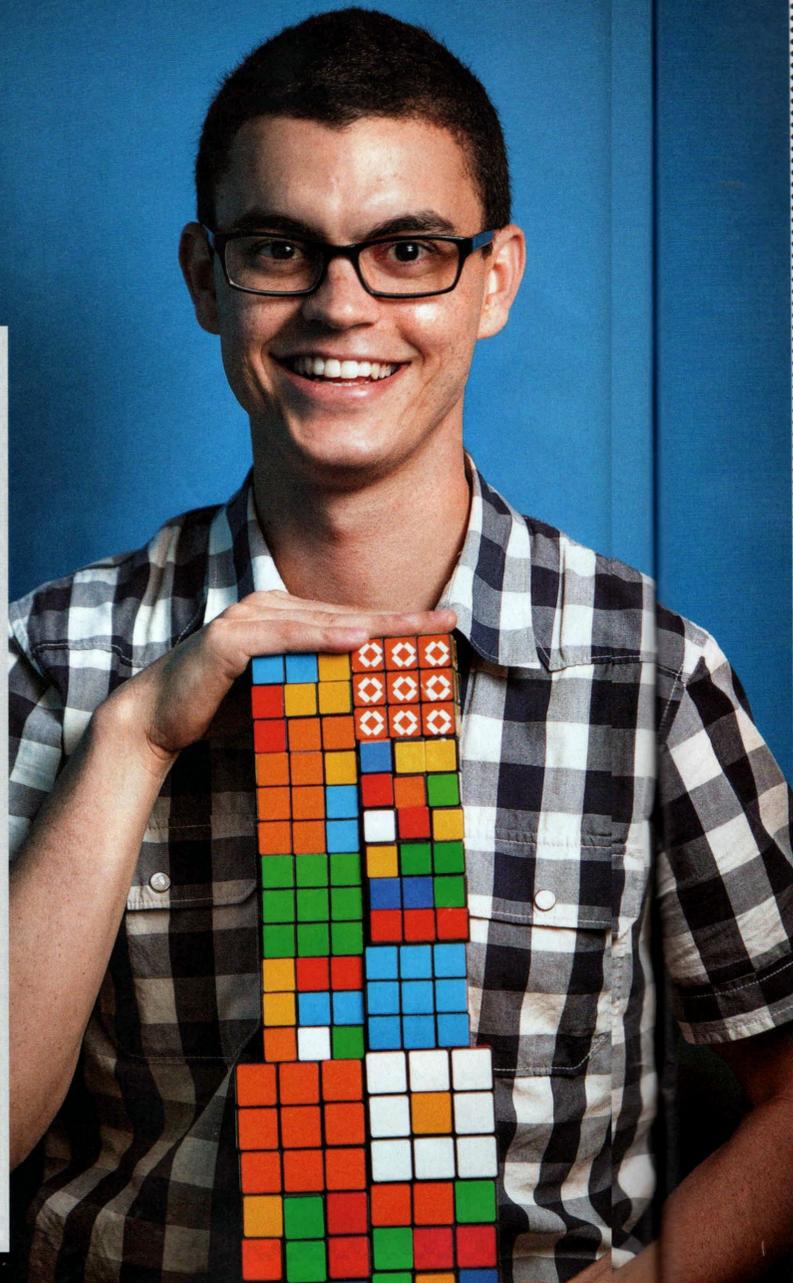
POR MARISA ADÁN GIL E THOMAZ GOMES
*COLABOROU RAFAEL FARIAS TEIXEIRA



MARCO GOMES, 27 ANOS

EMPRESA boo-box
FUNDAÇÃO 2007
O QUE FAZ Sistema de publicidade
para blogs, sites e redes sociais
SEDE São Paulo (SP)
FUNCIONÁRIOS 50
FATURAMENTO Não revela

"Nasci em Gama, uma cidade-satélite localizada a cerca de 40 quilômetros de Brasília. Desde criança, sentia vontade de fazer as coisas do meu jeito. Descobri a tecnologia aos 8 anos, com algumas peças velhas de computador que ganhei do meu tio. Ainda durante a faculdade de ciência da computação, na UnB, consegui meu primeiro emprego em uma agência digital. Percebi que a maior parte da verba de mídia estava concentrada nos grandes portais de conteúdo. Esse modelo não fazia sentido para a minha geração, marcada pela cultura dos blogs e das mídias sociais. Comecei a pensar em um formato que levasse a publicidade para os canais em que os jovens estavam. Em 2007, pedi demissão da agência, larguei a faculdade e me mudei para São Paulo com o objetivo de fundar a boo-box. Deixei para trás a segurança e um emprego bem remunerado para morar em um albergue e jantar macarrão instantâneo. Foi difícil para a minha família entender essas decisões — eles dão muito valor ao estudo universitário e ao emprego estável. Mas, mesmo assim, me apoiaram. Demorei 18 meses para conquistar o primeiro cliente. Para suportar a pressão, mantive o foco na missão que me guia até hoje: ajudar a transformar a internet na mídia mais importante para os brasileiros. Os canais digitais têm o potencial de transferir o poder de comunicação das grandes empresas para as pessoas comuns. Quero ser um dos protagonistas dessa transformação."



#minhadica

"Aprenda com seus clientes e funcionários. O segredo é se colocar no lugar deles, entender seus medos e inseguranças. Isso fará de você um empreendedor mais completo"

PEDRO MENEGETTI, 32 ANOS

EMPRESA Have a Nice Beer
FUNDAÇÃO 2010
O QUE FAZ Clube de cerveja online
SEDE São Paulo (SP)
FUNCIONÁRIOS 15
PREVISÃO DE FATURAMENTO PARA 2013 R\$ 7 milhões



Aos 9 anos, Pedro Meneghetti colocava seus carrinhos na frente do prédio onde morava, em Porto Alegre, e tentava vender para os vizinhos. "Meus pais não entendiam nada", diz o varejista precoce. Sonhando em conhecer o mundo, decidiu estudar comércio exterior e arranjou um emprego na área. "Mas descobri que o trabalho tinha mais a ver com logística", afirma. Ao completar 26 anos, ganhou do amigo Rafael Borges, 32, o livro *1001 Cervejas para Beber Antes de Morrer*. Foi a deixa para que a dupla se juntasse a Rodrigo Sztelzer, 30, para criar um clube de cerveja online. Em julho passado, a empresa recebeu um aporte da Wine.com.br. "Agora podemos dar um salto maior", diz. Nas horas vagas, Meneghetti dá palestras em eventos e universidades. "Hoje as faculdades formam gerentes, não empreendedores. Isso precisa mudar."



RODRIGO STOCO, 34 ANOS

EMPRESA MyGloss
FUNDAÇÃO 2009
O QUE FAZ Rede de lojas de acessórios femininos
SEDE São Paulo (SP)
FUNCIONÁRIOS 30
FATURAMENTO 2012 R\$ 11 milhões

Rodrigo Stocco tinha tudo para se transformar em um superfranqueado. "Cheguei a ter dez unidades de cinco marcas diferentes em 2009", diz. "Se meu objetivo fosse ganhar dinheiro, era só continuar nesse caminho." Mas ele queria algo mais: um projeto pessoal, onde pudesse aplicar suas próprias ideias de branding. Sua irmã, Kátia, 31 anos, tinha um blog de moda e planejava lançar uma marca de acessórios femininos. Rodrigo propôs sociedade. Pelo seu projeto, a empresa deveria construir uma base nas redes sociais antes de se lançar no sistema de franquias. O sucesso veio à custa de muito trabalho. "Eu tinha a ilusão de que a MyGloss ia evoluir exatamente como estava no plano de negócios. Claro que não funciona assim", diz. Mas ele não se arrepende de nada. "O empreendedorismo já está no meu sangue."



RODRIGO KRUG, 27 ANOS

EMPRESA Clever
FUNDAÇÃO 2011
O QUE FAZ Impressoras 3D
SEDE Porto Alegre (RS)
NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS 6
PREVISÃO DE FATURAMENTO PARA 2013 R\$ 1,2 milhão

A primeira versão da impressora 3D da Clever foi lançada em 2012 na Campus Party, em São Paulo. "Fui atrás de crédito bancário para tirar a ideia do papel. Contraí uma dívida enorme e assumi a gestão do negócio sozinho", diz o fundador, Rodrigo Krug. Ele diz que foi difícil controlar a ansiedade e a insegurança. "Mas vida de empreendedor é assim mesmo, você tem que andar na contramão." Valeu a pena correr o risco: a divulgação durante o evento atraiu compradores de todo o Brasil. Antes mesmo de finalizar o programa da incubadora Raiar, na PUC-RS, a empresa contabiliza um média de 25 pedidos por mês e já mira o mercado internacional. "Hoje sinto que posso tocar qualquer tipo de empreendimento. Não tenho mais medo de nada."