

ANDRÉ DUEK

EMPREENDEDOR INTERNACIONAL E ESTRATEGISTA DE NEGÓCIOS

A portrait of André Duek, a man with dark hair, wearing glasses and a blue blazer over a white t-shirt, smiling. The background is a dark, neutral color.

# POTÊNCIA

## EMPREENDEDORA

Crie uma estratégia eficiente, desenvolva uma tática inteligente e gere altos resultados na sua carreira e nos seus negócios

*Gente*  
editora

A N D R É D U E K

# POTÊNCIA

## EMPREENDEDORA

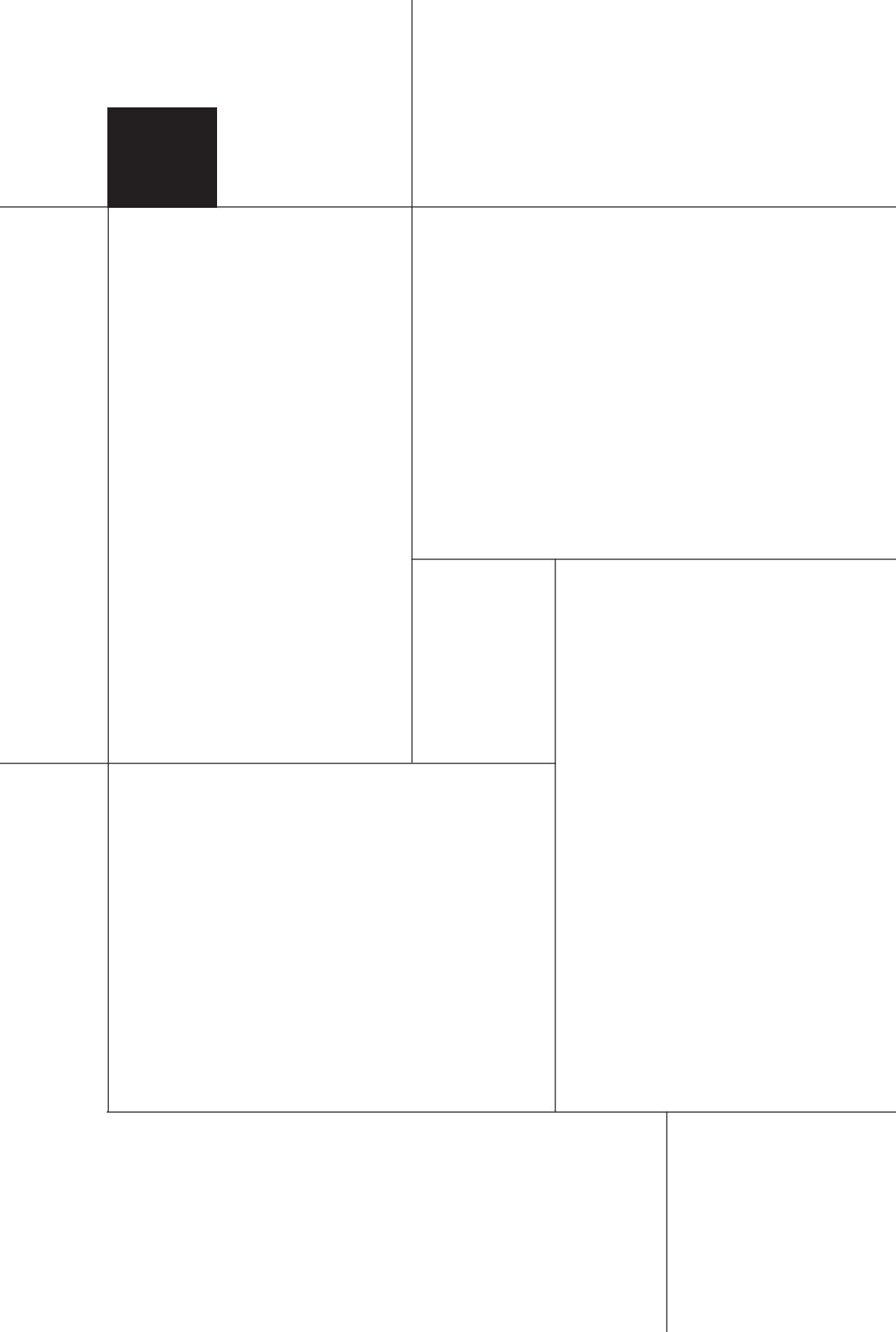
**Crie uma estratégia eficiente, desenvolva uma tática inteligente e gere altos resultados na sua carreira e nos seus negócios**

*Gente*  
editora

**E**mpreender é uma jornada gratificante, mas também repleta de incertezas, obstáculos e dilemas difíceis de superar. Todos os dias, é preciso encarar o desafio de tomar decisões importantes que podem ter um impacto significativo no futuro do negócio. Assim, é compreensível que, em meio a tantos desafios, surja uma sensação de sobrecarga e dúvida sobre qual caminho seguir. Em um cenário como esse, o desânimo e a pressão para alcançar o sucesso podem tomar conta, e a responsabilidade de liderar pesa nos ombros.

A boa notícia é que, entre tantas dificuldades, você tem um material precioso em mãos. Aqui, em **Potência empreendedora**, André Duek, um empreendedor com mais de trinta e cinco anos de experiência, compartilha toda a sua sabedoria e diversos insights valiosos para alavancar, de uma vez por todas, o seu potencial no mundo dos negócios.

Nas páginas deste livro, você aprenderá como estruturar estratégias eficientes, empreender do zero de maneira enxuta, superar obstáculos e levar seus empreendimentos a outro patamar. Aliando estratégia, tática e execução, André apresenta, em linguagem clara e acessível, as ferramentas necessárias para aumentar suas chances de acerto e transformar suas melhores ideias em uma nova realidade. Vire a página e comece agora a trabalhar todo o seu potencial!




# DEDICATÓRIA

Dedico este livro para a minha amada mãe, que nos deixou recentemente. Dona Fortuna, você foi a minha maior incentivadora e tinha me pedido para escrever um livro compartilhando as minhas experiências, para ajudar as pessoas a irem do zero a bem-sucedidas, profissional e pessoalmente. Aqui está: missão cumprida!

Mãe, você também foi a maior mentora da minha carreira, mesmo sem ter completado a sua formação acadêmica, me ensinando lições importantes sobre persistência, foco, organização, planejamento, paciência, pensamento de longo prazo e sobre sempre investir nos nossos sonhos.

Dedico esta obra ainda aos meus saudosos pai, Wilson, e irmão, Alexandre, que nos deixaram tão cedo. Vocês foram grandes exemplos de bondade, de alegria e de como cuidar das pessoas próximas.





A todas as pessoas boas com quem convivi nestes meus cinquenta anos de vida e trinta e seis de carreira: vocês merecem um agradecimento especial por terem acreditado, torcido por mim, me aconselhado e curtido esta missão comigo.

Agradeço primeiramente à minha amada família, que é a base do meu sucesso. Vocês sempre me apoiaram nas loucuras e nos riscos que tive que correr para sair do zero. Obrigado, tias, tios, primos, primas, irmãos, sobrinhos, sogro, cunhadas e meus saudosos avós: vocês me ensinaram muito.

À minha esposa, Andréa: você cuidou com maestria do nosso maior patrimônio, as nossas meninas, Pietra e Sofia, que são a minha razão de viver. Ao meu enteado, Bruno: você me deu a oportunidade de ser pai.

Ao meu irmão Anselmo: você cuidou da nossa mãe como ninguém.

Aos meus amigos da Vila Califórnia e da Mooca, bairros da Zona Leste de São Paulo: apesar das condições adversas, conseguimos nos manter unidos e ajudando uns aos outros, mesmo com poucas perspectivas na época. Também aos amigos que fiz em Arujá, São Paulo, logo que eu e a Andréa nos casamos. E aos novos amigos de Miami, Orlando e Boca Raton: obrigado por me incentivarem a me reinventar neste desafio americano.

Aos meus pares e colaboradores no Grupo Forum-Triton: vocês sempre estiveram ao meu lado na longa carreira executiva durante vinte e um anos, de office boy a CEO, minha maior escola.

Ao Lar das Crianças, da Congregação Israelita Paulista, por me acolherem no internato quando eu tinha apenas 8 anos. Muito do que faço hoje aprendi com vocês na colônia judaica.

Aos meus queridos sócios e ex-sócios, que continuam sendo meus amigos, sempre confiaram em mim, me deram liberdade para criar novos modelos de negócios: eu não chegaria até aqui sem vocês, Carolina Lara Arashiro, Flávio Carvalho, Vicente Siciliano Jr., Altair Pedra, Marco Fonseca, o saudoso Celso Purê, meu tio Tufi e meus primos Carina e Marcos.

Aos meus fiéis amigos, que sempre me colocaram para cima, mesmo quando eu não sabia do meu potencial: valeu demais, Michael Montgomery, Carlos André Montenegro, Eduardo Habermfeld, Sandro Endler,

Alberto Serrentino, Junior Cigano, rabino Dovi Begun, Marc Tawil, Camila Salek, Ricardo Basaglia, Alexandre Zolko, Alberto Rotstein e Kiko Amorim.

Aos mestres que me ensinaram a arte do pôquer, um esporte mental que me ajuda muito no dia a dia dos negócios: valeu, André Akkari e Rafael Reis.

Aos americanos do mercado imobiliário que acreditaram no nosso potencial, Seth Kaufmann, Mayi e Daniel de la Vega. E aos nossos parceiros que nos ajudam a evoluir nos Estados Unidos, Julio Silva, Marili Cancio, Renata Fonseca e Julia Queiroz.

A toda comunidade do automobilismo, que contribuiu com a minha formação para ser um profissional competitivo. Agradeço em especial aos pilotos Helio Castroneves, Tony Kanaan, Rubens Barrichello, Felipe Massa, Antonio Pizzonia, Bia Figueiredo, Bruno Junqueira, Ricardo Zonta, Enrique Bernoldi, Felipe Nasr, Raul Boesel, Gil de Ferran, Roberto Pupo Moreno, Ricardo Mauricio, Giuliano Losacco, Cacá Bueno, Felipe Fraga, Oswaldo Negri Jr., Luiz Razia, Gianluca Petecof, Fabio Orsolon, Rafael Matos, Vitor Meira, Alex Bachega, Hoover Orsi, Flavio Venancio, Luciano Burti, Max Wilson, Claudio Sabiá Dantas, Ingo Hoffmann, David Muffato, Ruben Carrapatoso, Gastão Fráguas, e às famílias Paludo, Visconde, Fittipaldi, Giaffone, Serra, Marques, Gomes e Leist. Agradeço também aos meus companheiros de equipe, Luciano Zangirolami e o saudoso Sérgio Ruas.

Aos colegas da imprensa esportiva e promotores de eventos, por terem aberto as portas das transmissões na TV, rádio e streaming: obrigado, Luiz Carlos Largo, Celso Miranda, Luc Monteiro, Fábio Seixas, Cesar Augusto Gomes, Fernando Julianelli, Dener Pires, Camila Maluf, o saudoso Walter Derani, Antonio Hermann, Oscar Ulisses, Ivan Zimmermann, Sergio Patrick, Lito Cavalcanti, Conrado Navarro, Rodrigo Mattar, Jackson Lincoln, Lombardi Jr. e Conka Giulietti. Agradeço ainda aos veículos de comunicação do automobilismo que me projetaram para um novo mundo: ESPN, BandSports, Rádio e TV Bandeirantes, Rádio Globo-CBN, Speed Channel, Rede TV!, Blog da Indy, Motorsport.com, Nossa Rádio USA e DAZN.

Ao meu *book advisor*, Edu Villela, por extrair o melhor de mim na elaboração desta obra.

E aos meus mentores Isaac, Tufi Duek, José Salibi Neto e João Cordeiro.

**10 APRESENTAÇÃO**

**14 PREFÁCIO**

**16 INTRODUÇÃO**

**20 CAPÍTULO 1: POTÊNCIA EMPREENDEDORA PARA ALAVANCAR SUA CARREIRA E SEUS NEGÓCIOS**

**36**

**BLOCO 1:  
PARA VOCÊ  
QUE DESEJA  
CHEGAR AO  
TOPO DA  
CARREIRA  
EXECUTIVA**

**38 CAPÍTULO 2: SEJA UM COLABORADOR COM CABEÇA E ATITUDES DE DONO**

**48 CAPÍTULO 3: O QUE É IMPRESCINDÍVEL PARA ALAVANCAR SUA CARREIRA EM GRANDES E MÉDIAS EMPRESAS?**

**58 CAPÍTULO 4: SEM BOA COMUNICAÇÃO E COLABORAÇÃO COM AS PESSOAS, SUA CARREIRA NÃO DESLANCHARÁ**

**66 CAPÍTULO 5: BARBARIDADES QUE PODEM ACABAR COM SUA CARREIRA**

**74**

**BLOCO 2:  
PARA VOCÊ QUE DESEJA SAIR  
DA CARREIRA CORPORATIVA  
PARA EMPREENDER**

**76 CAPÍTULO 6: O QUE LEVAR EM CONTA PARA REALIZAR A SUA TRANSIÇÃO DE COLABORADOR PARA EMPREENDEDOR?**

**86 CAPÍTULO 7: O QUE VOCÊ PRECISA SABER DE PLANEJAMENTO E EXECUÇÃO PARA INICIAR SUA EMPRESA**

**94 CAPÍTULO 8: PARA AUMENTAR BEM AS SUAS CHANCES DE DAR CERTO, COLOQUE SEU NEGÓCIO À PROVA**

**100 CAPÍTULO 9: MARKETING E VENDAS PARA NOVOS EMPREENDEDORES**

**110 CAPÍTULO 10: FAÇA MARKETING NAS REDES SOCIAIS**

**118 CAPÍTULO 11: VALE A PENA TER SÓCIOS?**

**124 CAPÍTULO 12: CRIE SUA EMPRESA COM UM PÉ NO EXTERIOR DESDE O INÍCIO**

**132 CAPÍTULO 13: BARBARIDADES QUE PODEM FAZER SEU NEGÓCIO NÃO DAR CERTO**



138

**BLOCO 3:**  
PARA VOCÊ QUE  
JÁ EMPREENDE  
E QUER  
IMPULSIONAR  
OS RESULTADOS  
DE SUA  
EMPRESA

- 140 **CAPÍTULO 14:** PARA INJETAR POTÊNCIA EM SUAS VENDAS
- 150 **CAPÍTULO 15:** COMO INTERNACIONALIZAR SEUS NEGÓCIOS
- 160 **CAPÍTULO 16:** ERROS DE GESTÃO QUE IMPEDEM O SEU CRESCIMENTO

168

**BLOCO 4:**  
PARA LEVAR SEUS NEGÓCIOS  
AINDA MAIS LONGE

- 170 **CAPÍTULO 17:** CUIDE MUITO BEM DO SEU DINHEIRO E DO DINHEIRO DE SUA EMPRESA
- 178 **CAPÍTULO 18:** O NETWORKING INVOLUNTÁRIO: COMO MELHORAR MUITO A QUALIDADE DE SUAS RELAÇÕES PARA ESCALAR SUA CARREIRA E NEGÓCIOS
- 186 **CAPÍTULO 19:** O SEU BRANDING PESSOAL E O DE SUA EMPRESA PESAM MUITO NO SUCESSO OU NA DESGRAÇA DE SUA COMPANHIA
- 192 **CAPÍTULO 20:** *INNOVATION MADE SIMPLE*: TRAGA A INOVAÇÃO PARA O DIA A DIA DA SUA EMPRESA
- 202 **CAPÍTULO 21:** PARA VOCÊ SER MAIS PRODUTIVO NO DIA A DIA
- 208 **CAPÍTULO 22:** OS FUNDAMENTOS DA ÓTIMA EXECUÇÃO
- 216 **CAPÍTULO 23:** PARA EVITAR PROCESSOS JUDICIAIS

220

CONCLUSÃO

# APRESENTAÇÃO



**E**ra abril de 2022 e eu caminhava pela feira de um evento de inovação na Flórida quando encontrei Gustavo Netto, um grande amigo que trabalhava na IBM na época. Ele estava acompanhado de uma pessoa que eu admirava muito, mas que ainda não conhecia pessoalmente: André Duek. Gustavo nos apresentou e retirou-se. Bastaram poucos minutos de conversa com André para aquele encontro informal se transformar em uma miniaula sobre carreira e negócios.

Sou sócio da StartSe, uma escola internacional de negócios que capacita profissionais e empresas para os desafios do mundo atual. Depois de construir, durante cinco anos, a nossa operação no Vale do Silício, Califórnia, me mudei para a Flórida para abrir o nosso negócio na costa leste americana. Foi quando, meses depois daquele primeiro encontro com André, recebi 25 lideranças das maiores empresas do Brasil em um curso de inovação em Miami. Em um dos dias do curso, Gustavo Netto foi o instrutor e, quando ele chegou, tive a feliz surpresa de ver André ao meu lado. Perguntei a ele: “Você se importaria de falar dez minutos com a turma?”. Ele aceitou prontamente. Sem discurso preparado, sem slides, sem roteiro, André abriu o coração para compartilhar seu percurso da periferia de São Paulo até os Estados Unidos. Relatou sua trajetória de office boy aos 13 anos até CEO da Forum-Triton, que foi um dos maiores grupos empresariais do Brasil. Da abertura de sua primeira empresa nos EUA até atrair tamanha atenção da ONE Sotheby's International Realty, imobiliária de luxo do mesmo grupo da casa de leilões mais tradicional do mundo, que ela fez uma oferta e comprou a empresa de André.

Obviamente, essa conversa foi muito além dos dez minutos. André tem a potência empreendedora dentro de si. Dificilmente alguém se torna um

dos profissionais mais importantes e reconhecidos do seu país, capaz de atuar em diferentes setores, fundar diferentes negócios e obter resultados extraordinários em todos eles, sem uma mentalidade orientada a alta performance e uma forte veia empreendedora. O empreendedorismo vai além do ato de construir um negócio: empreender é uma atitude e, enquanto atitude, aplica-se a tudo na vida. Você pode empreender sendo pai ou mãe, construindo as bases da sua família com afinho e afeto. Você pode empreender sendo funcionário ou funcionária de uma empresa, quando leva a companhia para frente e não o contrário. E você pode empreender a construção de seu próprio negócio. Seja você uma pessoa executiva ou empresária, este livro vai lhe trazer a essência do que precisa para empreender bem.

André e eu construímos uma amizade genuína desde aquele primeiro encontro. Logo percebemos que compartilhávamos valores pessoais e profissionais comuns. Uma das características que admiro em sua carreira, por exemplo, é não ter medo da rota difícil, do caminho sinuoso. Veja: seria muito mais fácil ele continuar no Brasil após a venda do Grupo Forum-Triton. A capacidade que ele teria de atrair sócios, investidores e talentos para construir novos negócios seria enorme visto todo reconhecimento nacional que ele conquistou. Para você ter ideia, essa operação de venda ao grupo AMC Têxtil em 2008 foi a maior do mercado brasileiro de moda até então. Porém, ele optou pela rota difícil, morar em um país onde ninguém o conhecia, que tem um dos mercados mais competitivos do mundo, para construir tudo do zero outra vez. E, de imobiliária à empresa de aluguel de motorhomes, os negócios em solo americano foram de vento em popa assim como os em solo brasileiro.

Outra característica que admiro muito em André é a sua capacidade de colocar projetos à prova rapidamente. Antes da StartSe, fui sócio da XP Investimentos. Trabalhei por cerca de oito anos na construção dessa instituição financeira. Rodei o Brasil para criar a nossa rede de escritórios afiliados em uma época em que pouca gente sabia o que XP significava. Lá, não tínhamos receio de falhar. Tínhamos, sim, receio de não tentar, de voltar para casa com a dúvida se algo daria certo ou não. Por isso, testávamos tudo, fazíamos projetos-piloto e lançávamos versões simples. Afinal, nada é tão preciso quanto o feedback dos clientes. Se um desses projetos não fosse bem avaliado, descartávamos; se fosse, dávamos sequência. E André tem uma capacidade ímpar de fazer isto: aprender por meio da interação com os consumidores, não se apegar ao que **ele** acha melhor, mas sim ao que o **mercado** acha melhor. Reid Hoffman, fundador do LinkedIn, disse certa vez: “Se você não sentir vergonha da primeira versão do seu produto, é porque

“você o lançou tarde demais”.<sup>1</sup> No começo de um projeto, mais importante do que ele estar apresentável, é preciso aprender sobre o que você está construindo: saber do que as pessoas gostam e do não gostam, o que funciona e o que não funciona, o que é necessário manter e o que precisa ser consertado. Colocar suas ideias à prova rapidamente é uma das melhores formas de validar soluções e modelos de negócios. Nessa linha de fazer acontecer, testar, falhar e ajustar, você conhecerá aqui neste livro a metodologia ETO, desenvolvida por André ao longo dos seus quase quarenta anos de carreira.

Por fim, ninguém é uma ilha. Você precisa de muita gente para erguer seus sonhos e transformá-los em realidade. Cercar-se de mentores, de pessoas com experiências complementares às suas, é fundamental para qualquer profissional. Afinal, ao empreender não se constrói uma empresa, constrói-se um time, e o time constrói a empresa. A humildade de saber ouvir, de ter por perto pessoas capazes de arriscar a amizade de vocês para falar as verdades que você precisa ouvir, torna a sua “armadura” mais forte, faz a sua mente se abrir para caminhos e possibilidades até então inimagináveis. O ser humano é a melhor escola, nada nos ensina tanto quanto os nossos pares. Aqui, André dedicou uma sessão inteira para esse tema.

Um livro, caro leitor e cara leitora, é uma possibilidade única de entrar no íntimo das pessoas que tanto admiramos, de entender como elas pensam e de aprender por meio de suas escolhas e experiências. **Potência empreendedora** vai expor você a coisas diferentes. Vai lhe apresentar práticas singulares – dificilmente disponíveis em outras obras – responsáveis por tornar André Duek um dos executivos e empresários mais importantes e reconhecidos do Brasil. Aproveite ao máximo as próximas páginas e uma excelente leitura para você!

#### **MAURICIO BENVENUTTI**

é empreendedor, escritor, palestrante e sócio da StartSe, que oferece cursos, eventos e imersões internacionais voltadas para empreendedorismo e inovação.

---


1 HOFFMAN, R. If There Aren't Any Typos in This Essay, We Launched Too Late! **LinkedIn**. Disponível em: <https://www.linkedin.com/pulse/arent-any-typos-essay-we-launched-too-late-reid-hoffman>. Acesso em: 2 jun. 2023.

# PREFÁCIO

**A**utoria de uma obra diz muito sobre a qualidade de seu conteúdo. André Duek é uma pessoa de caráter e ética sólidos, que sempre conduziu sua carreira e negócios visando gerar valor para as pessoas. Tendo iniciado sua vida profissional ainda cedo, ele construiu uma trajetória fantástica no Grupo Forum-Triton com garra e esforço extraordinários. Não só contribuiu para o sólido crescimento da empresa, mas também, como CEO, liderou o processo de venda da companhia, o que, na época, foi a maior transação do mercado brasileiro da moda.

Pensando no futuro de suas filhas e em construir um novo momento profissional, mudou-se para os Estados Unidos e criou do zero empresas que hoje são muito bem-sucedidas. Uma prova de seu sucesso como empreendedor é que sua corretora de imóveis se tornou, em poucos anos, uma das melhores do estado da Flórida, o que despertou o interesse da ONE Sotheby's International Realty, um dos maiores grupos imobiliários do planeta, em associar-se a ele e a seu time. O gigante imobiliário acertou em cheio! Enquanto escrevo este texto, a sua imobiliária acaba de atingir 500 milhões de dólares em vendas acumuladas, conquista realizada ao longo dos últimos dez anos.

Nesta obra, Duek soube traduzir toda a sua vivência, adaptá-la para quem deseja empreender em sua carreira como colaborador de empresas e para aqueles que querem construir o próprio negócio. Os ensinamentos que ele traz aqui reúnem conceitos, boas práticas, ferramentas e exemplos muito simples de serem implantados.



---

Ele oferece um método testado do que funciona e do que não funciona para você erguer e gerenciar o seu negócio com altas chances de dar certo. Se você já está no mercado há alguns anos e a sua empresa não está crescendo nem evoluindo, os ensinamentos de Duek vão trazer os fundamentos e as ferramentas de aceleração de que você precisa para reencontrar o caminho do crescimento. Ele vai ensinar você a criar uma estratégia eficiente, a desenvolver uma tática inteligente e a simplificar as suas operações. E tudo isso por meio de histórias reais que mostram o que dá certo e os pontos de atenção para os quais você precisa olhar para não se colocar em situações desfavoráveis.

Considero esta obra um verdadeiro seguro para você errar menos e aumentar bastante as suas chances de acertos. O seu potencial de alcançar ótimos resultados na carreira e nos negócios será maior a partir de agora.

Que o livro *Potência empreendedora* seja o seu guia de empreendedorismo e esteja sempre perto de você para ajudá-lo a decidir e executar melhor o dia a dia dos seus negócios!

**JOSÉ SALIBI NETO**

é uma das maiores autoridades mundiais em management e é coautor de nove livros de gestão, incluindo o best-seller *Gestão do amanhã: tudo o que você precisa saber sobre gestão, inovação e liderança para vencer na 4ª Revolução Industrial*.

# INTRODUÇÃO





O livro que você tem em mãos é fruto de uma promessa que eu fiz para a minha mãe, que desde sempre foi uma das minhas maiores inspirações. Ela, que nem terminou os estudos, me ensinou as lições de carreira mais importantes que já recebi até hoje. Segundo ela, eu era um “diamante bruto”.

Ao longo do tempo, os desafios da vida e os excelentes mentores que tive foram me lapidando, e me dando condições de entender que há tantos outros diamantes brutos por aí. Muita gente que desconhece o próprio potencial e que não faz ideia de até onde pode ir.

Nas próximas páginas, vou mostrar a você o caminho que me trouxe até aqui, compartilhar tudo aquilo que uso no meu dia a dia para tocar os meus negócios com excelentes resultados. O meu método de construção e execução de negócios, a partir de agora, é seu também.

Além disso, esta obra nasce do meu forte desejo de devolver para a sociedade um pouco do tanto que recebi. Sou grato pela minha trajetória e por tudo o que conquistei até aqui, por ter trabalhado em cinco setores diferentes, nos quais ocupei trinta posições em dois países, o Brasil e os Estados Unidos, onde vivo atualmente.

Fico feliz em ouvir, dos meus amigos e familiares, que sou um agente de transformação, que ajudo as pessoas a avançarem na carreira, nos negócios, na vida.

Tenho mesmo esse papel e fico orgulhoso de saber que terei mais ainda depois deste trabalho. Ofereço a você uma metodologia única e muito prática, desenvolvida por mim ao longo de trinta e seis anos de carreira. O objetivo é ajudar você a despertar a sua potência empreendedora e colocá-la em ação para aumentar e acelerar os seus resultados como intraempreendedor e empreendedor.

Tudo o que sei aprendi com a experiência, fazendo e acompanhando os resultados. Foi assim, fazendo acontecer, que saí da periferia de São Paulo para realizar os meus sonhos de me tornar, em um primeiro momento, CEO de uma grande empresa e depois um empreendedor internacional cujos negócios hoje faturam anualmente centenas de milhões de dólares nos EUA.

Se estou aqui, se posso contar a você uma história vencedora, é porque sempre fui curioso. E porque estudei e trabalhei muito mais do que a média das pessoas. Não é uma questão de talento, mas de vontade, determinação, foco e muita ação. Fui me desenvolvendo no ritmo acelerado que impus a mim mesmo. Isso foi possível porque tenho o mindset de potência empreendedora. O mesmo que você tem e pode desenvolver mais e mais ao longo do tempo.

Tarei nos próximos capítulos os princípios, os fundamentos, os hábitos e as práticas para você se tornar um excelente intraempreendedor ou empreendedor e fazer a sua carreira e os seus negócios não apenas darem certo como também crescerem com solidez e constância. Tudo o que ensino e sugiro no livro testei, aprendi e ajustei, colocando a mão na massa, fazendo meus negócios acontecerem.

Nesse momento, você pode estar se perguntando: “Mas André, com tantos livros de empreendedorismo no mercado, por que devo ler o seu? O que ele traz de diferente dos demais?” E eu assim respondo: aqui não falarei mais do mesmo que você está acostumado. Não venderei ideias, conceitos e práticas que nunca apliquei em meu dia a dia. A maioria dos empreendedores bem-sucedidos pensa, comporta-se e faz diferente de boa parte do que sugerem as informações disponíveis no mercado sobre empreendedorismo. Aliás, se você colocar esse conteúdo convencional em prática, os riscos de seus negócios não darem certo são substanciais. Vejamos adiante alguns exemplos de recomendações tradicionais que você não deve seguir para não entrar em apuros. E já antecipo aqui um pouco da visão e das práticas diferentes que proponho com relação a esses temas, que serão retomadas e tratadas em detalhes em capítulos específicos.

- Se você quer um sócio para a sua empresa, não busque, em primeiro lugar, alguém que tenha interesses e habilidades complementares às suas. Você deve dar prioridade ao alinhamento pessoal. Ou seja: a pessoa compartilha dos mesmos valores e princípios que você? Ela tem interesses, hábitos e visões de mundo próximos aos seus? Se não houver sintonia nesses pontos, a sociedade não prosperará. Só após tal alinhamento, você deve olhar para a complementariedade de habilidades e interesses.

- Se você foi executivo e decidiu empreender, ao contrário do que muitos pensam, o seu mindset de gestor de grandes negócios pode ser um desastre para administrar uma pequena empresa. Porque, caso não mude o seu jeito de pensar e agir e entenda que está começando sua carreira como empreendedor do zero, você investirá muito além do que deveria no início de sua empresa, montando uma estrutura pesada e custosa (de pessoas, ativos fixos, tecnologia etc.) que aumenta muito os riscos do empreendimento e o seu risco pessoal por conta desse elevado aporte de capital. Na verdade, um novo negócio precisa operar enxuto, com simplicidade e começar com investimentos que não ultrapassem de 1% a 2% de seu patrimônio pessoal.
- Outro erro é fazer networking do modo tradicional. Você deve criar e manter relacionamentos sem a intenção e a expectativa de fazer negócios. Esse é o networking involuntário, que gera muito mais recomendações, conexões e negócios. Ele é baseado no desejo genuíno de interagir com o outro pelo prazer de estabelecer e cultivar o vínculo; pelo prazer de poder dividir momentos e experiências de vida; e pela boa vontade de estar disponível para ajudar quando o outro precisar. Portanto, as recomendações, conexões e negócios surgem espontaneamente como consequência dessa maneira de se relacionar.

Sendo assim, esteja preparado para abrir sua cabeça e atuar de modo distinto em vários dos assuntos que abordaremos no decorrer da leitura.

Prepare-se para ler, em quatro blocos de capítulos, sobre como construir uma carreira de alto nível como intraempreendedor, visando chegar a uma posição de *C-level*; como sair do mundo corporativo para empreender com altas chances de sucesso; se já é empreendedor, mas seus negócios estagnaram, como retomar o caminho do crescimento e levar os resultados de sua empresa para outro patamar; e, por fim, veremos alguns temas estratégicos que podem levar sua carreira e seus negócios ainda mais longe.

Na essência deste livro, o que veremos juntos é o **ETO**: uma metodologia que desenvolvi para desmistificar o que os empreendedores de sucesso criam em seus negócios, soluções e processos de gestão mirabolantes. Mas você deve estar se perguntando: o que significa ETO? É o acrônimo de **E**stratégia ágil, **T**ática eficiente e **O**peração simplificada.

Que a jornada de como realizei os meus sonhos possa ajudar você a realizar os seus também. Saiba que eu estou aqui, na torcida.

Obrigado pela companhia e ótima leitura!

## NÃO VENDEREI IDEIAS, CONCEITOS E PRÁTICAS QUE NUNCA APLIQUEI EM MEU PRÓPRIO DIA A DIA.

“Conheça o método que consagrou o autor no Brasil e nos EUA como um modelo de executivo e empreendedor de resultados excepcionais. Leitura para cativar a mente e alimentar a sua sede de sucesso!”

**MARC TAWIL**, comunicador,  
Nº 1 LinkedIn Top Voices e TEDxSpeaker

“Descubra como construir uma empresa de sucesso do zero ao topo. Recomendo muito para empreendedores que buscam crescimento e ótimos resultados.”

**SÉRGIO ALL**, fundador  
e CEO da Conta Black

“Este livro poderia ter sido escrito em conjunto por dois autores: um executivo de uma empresa brilhante do varejo brasileiro e um renomado empresário do ramo de imóveis de alto padrão na Flórida. Mas, na realidade, o autor é um só. Imprescindível para você que deseja ser bem-sucedido.”

**JOÃO CORDEIRO**, autor,  
consultor e palestrante

**Prefácio de José Salibi Neto, autoridade em management e autor best-seller**

**Apresentação de Mauricio Benvenuto, empreendedor sócio da StartSe**

VISITE-NOS:

 EDITORAGENTE

 EDITORA GENTE

 EDITORAGENTE

[WWW.EDITORAGENTE.COM.BR](http://WWW.EDITORAGENTE.COM.BR)

**POTÊNCIA EMPREENDEDORA** é um guia confiável para tomar as decisões mais acertadas e aumentar suas chances de sucesso! Aqui, o destacado empreendedor e ex-CEO do Grupo Forum-Triton, André Duek, compartilha ensinamentos que acumulou em sua brilhante trajetória profissional de mais de trinta e cinco anos. Percorra aqui o passo a passo do que fazer — e do que não fazer — na caminhada do empreendedorismo, com um autor experiente, que compartilha histórias reais e insights valiosos.

Ao longo destas páginas, você aprenderá como:

- Estruturar estratégias eficientes e operações simplificadas para alavancar sua carreira enquanto intraempreendedor, alcançando o C-level;
- Empreender do zero, com orientações práticas sobre como começar um negócio de maneira enxuta e evitar as armadilhas mais comuns;
- Superar obstáculos e levar seus empreendimentos a outro patamar, para retomar o crescimento de um negócio que estagnou;
- Desenvolver suas habilidades de liderança, networking, gestão financeira e internacionalização de negócios;
- Praticar o mindset de evolução constante para direcionar seu comportamento e gerar resultados excelentes, explorando seu potencial máximo.

E muito mais!

NEGÓCIOS/CARREIRA

ISBN 978-65-5544-361-5



9 786555 443615