



Jovens cariocas prosperam com negócios milionários

Dez empreendedores que ficaram ricos por meio de suas ideias contam como se tornaram self-made men

*Maíra Amorim
Amanda Moura*

Se você segue a filosofia de Tim Maia, de não querer ser amolado com papo de emprego, certamente não vai se identificar com a história desses jovens. Empreendedores por natureza, eles têm o trabalho como base do sucesso que alcançaram. Com uma ideia na mente e muita ralação, os dez mais do Boa Chance são os chamados self-made men, que não têm medo do risco e buscam — e alcançam — o sucesso através do próprio esforço. E talento.

São também um retrato de um novo Brasil que vem se desenhando. Não apenas o país foi um dos que registrou o maior crescimento no número de milionários em 2011 — atualmente são 165 mil, segundo o World Wealth Report 2012 — como já é o terceiro maior em quantidade de empreendedores. Atrás somente de China e Estados Unidos, o Brasil tem 27 milhões de pessoas envolvidas ou em processo de criação de um negócio próprio, como mostrou pesquisa recente do Global Entrepreneurship Monitor.

É gente que fatura alto, de R\$ 1 milhão a R\$ 33 milhões por ano, mas que não esbanja, trabalhando nas mais diferentes áreas, como publicidade, tecnologia, internet, saúde e música. Em comum, esses dez empreendedores milionários têm a curiosidade, a paixão pelo que fazem e a disposição para errar. E aprender. Além da carioquice, que parece, inclusive, dar a eles um ar mais despojado.

— Acabou aquela ideia tradicional de milionário que tinha iates e mansões. Há uma leva cada vez maior de empresários, que são ricos pelo valor da empresa e não pelo estilo de vida — acredita Pedro Salomão, retrato do carioca típico, que chegou para a foto ao lado de bermuda e bicicleta. — Aliás, o Rio de Janeiro é uma cidade onde ser simples é bem bacana.

Aos 32 anos, Salomão está por trás da Rádio Ibiza, que, em seu primeiro ano, o de 2008, já tinha faturado R\$ 1 milhão. A empresa de identidade musical fechou 2011 com R\$ 3 milhões e, em 2012, espera chegar a R\$ 4 milhões. Depois de ver seu pai, que chegou a ter uma bem-sucedida companhia de navegação, perder tudo, Pedro decidiu que cursaria administração, para tentar ajudar a família. Mas acabou seguindo um caminho tradicional: foi estagiário e funcionário de banco por dois anos — até que a veia empreendedora falou mais alto.

— Minha mãe achou que era loucura sair do banco, mas precisava seguir minha intuição — relembra Salomão, que ainda passou um ano sem ganhar nada, reestruturando uma produtora de comercial, até abrir sua própria agência, ao lado do sócio Rafael Gasparian, de 2003 a 2007, antes de começar a rádio.

Persistência também define a história de Geraldo Thomaz, de 35 anos, que, em 1999, criou a Vtex, com o sócio Mariano de Faria. A empresa, uma plataforma de e-commerce que permite que varejistas vendam via internet, não deu certo de cara. Foram dez anos até o mercado estar pronto para a ousadia da dupla, diz Thomaz, que cursou engenharia química.

— Demorou para alinharmos o projeto, mas nós tínhamos certeza de que cada erro seria um passo à frente. Empreendedor de verdade busca a tendência, não o estabelecido — opina Thomaz, cuja empresa faturou R\$ 14 milhões, em 2011, valor que pretende dobrar agora.

Rafael Liporace também entende de começo complicado. Em 2003, a Biruta Mídias Mirabolantes, empresa de comunicação, que divulga marcas e produtos de forma bem criativa, começou “com saldo negativo”, como ele gosta de contar:

— Eu e meus três sócios estávamos todos com o nome sujo, e a nossa primeira sede foi num banheiro transformado em sala, na incubadora da Shell. Empreendedor com dinheiro sobrando não é empreendedor, é administrador — analisa o rapaz, de 30 anos, que, no ano passado, faturou R\$ 15 milhões com a Biruta.

Foi por insistência de duas amigas que Sabrina Brito, de 33 anos, entrou nessa onda de empreender. O trio abriu uma empresa de comunicação, mas, em 2005, ela resolveu que iria alçar voos solos, e criou a Simples, agência de projetos web. Acabou arrumando um sócio, mas, depois de três anos, voltou a ficar sozinha à frente do negócio. Em

2011, Sabrina faturou, com a empresa, R\$ 3 milhões — para este ano, a previsão é obter um resultado de R\$ 5 milhões.

— Descobri que tinha uma veia empreendedora nata e bem agressiva — avalia Sabrina, que também toca outros três projetos digitais: um site de venda de lingerie, outro de venda de ingressos e um terceiro, de troca de descontos. — Sou praticamente uma viciada em novos negócios digitais.

Mas o próximo passo da expert em negócios digitais é partir para o “mundo real”: Sabrina tem muita vontade de abrir um restaurante ou uma rede de fast food formatada para virar franquia.

— Quero muito diversificar. Hoje, posso fazer investimentos em novos negócios. Mas, quando comecei, não tinha grana. Tinha contatos e força de vontade. Cresci com muito trabalho. E acreditando que daria certo — enfatiza a empresária.

‘É prazeroso gerar empregos’

O fato é que fazer melhor do que os que já estão estabelecidos no mercado é o estímulo para muitos empreendedores. Caso da Visagio, segundo Leonardo Machado, um dos cinco sócio-fundadores — todos, aliás, engenheiros de produção, que iniciaram a trajetória em 2003, no Parque Tecnológico da Coppe/UFRJ.

— Cunhamos o termo “engenharia de gestão”, pois o que fazemos vai além da consultoria. Levamos nossa formação acadêmica para o mercado. Além disso, a nossa grande diferença está em fazer com que todo funcionário se sinta dono do negócio. E de acordo com o nosso plano de carreira, realmente, todo funcionário é um sócio em potencial — acentua Machado, lembrando que a Visagio, que faturou R\$ 33 milhões em 2011, foi eleita uma das 100 melhores empresas para se trabalhar no Brasil e, no Rio, foi a oitava do ranking.

O economista Gustavo Guida Reis, de 35 anos, chegou a ver cifras também bem altas. Ele foi um dos fundadores do Bondfaro, site comparador de preços que, em 2006, foi comprado pelo Buscapé por uma quantia não revelada — em 2005, as duas empresas ganharam R\$ 29,8 milhões juntas. Ele continuou na operação e, em 2009, vendeu sua parte. Em vez de investir e viver de renda, como poderia ter feito, fundou o site HelpSaúde, no mesmo ano, junto com o sócio Tadeu Maia e com auxílio de dois fundos de investimentos.

— Me sinto mal ficando parado. É prazeroso gerar empregos e construir algo do zero. Não gosto de ficar só usufruindo. As férias estão aí para isso — destaca o CEO do HelpSaúde, plataforma que visa a estreitar o relacionamento entre médicos e pacientes e que deve faturar R\$ 1 milhão este ano.

O advogado Julio Monteiro, de 31 anos, também não se acomodou. Sócio da Serses, empresa especializada em formatação de novos negócios para franquias, ele faturou R\$ 700 mil em 2011, junto com um sócio-investidor. E agora aposta suas fichas num novo e ousado projeto.

— No dia 15 de agosto lanço a startup Ponte de Negócios, um site de compras coletivas focado em pequenos e médios varejistas, que, normalmente, compram via distribuidoras e pagam mais. Disponibilizo itens vendidos pela indústria, com valores mais baixos. Para uma ideia sair do papel, é preciso ter muito foco — diz Monteiro, que, com outros três sócios, investiu R\$ 900 mil e pretende obter um faturamento de R\$ 25 milhões em um ano.

A expectativa de crescimento também está na trajetória de Cassiano Farani, de 32 anos. Ele começou aos 17, vendendo máquinas de café expresso que tinham sobrado da loja de um tio. No primeiro dia, conseguiu fechar um negócio.

— Fiquei feliz, mas aquilo me assustou também. Vi que poderia ser bom e acabei me motivando — lembra Farani, que, a partir dali, vendeu artigos de tabacaria para restaurantes, administrou a construção de imóveis e gerenciou estacionamentos de supermercados. Chegou a ganhar muito, mas acabou perdendo tudo nessa última empresa, em função, segundo ele, de um contrato social frágil:

— Fiquei muito mal naquele período. Foi quase uma sensação de perder um filho. Mas não seria quem eu sou se não tivesse passado por tudo aquilo. É clichê, eu sei, mas as derrotas são um grande combustível para a vitória.

O engenheiro foi, então, trabalhar com a mãe em um café, e se recuperou financeiramente, mas não estava satisfeito. Depois, chamado para dar uma palestra, viu um gap de mercado e decidiu investir: aconselhar empreendedores e promover a criação de negócios inovadores. Esse é o core business da 99Canvas, que nasceu em 2010 e, este ano, deve faturar R\$ 4 milhões. Em setembro, Cassiano traz a São Paulo o suíço Alexander Osterwalder, criador do Business Model Generation, para uma Master Class. Agora, ele diz ter encontrado o que realmente gosta de fazer — e está feliz:

— Só é possível se realizar quando se busca algo maior do que dinheiro.

Acreditar em um insight foi o que aconteceu, por sua vez, com Leopoldo Aquino, o criador do Khort, lâmina que abre sachês de molhos. Desde 2007, foram vários protótipos até chegar ao modelo ideal, que, em 2010, lhe deu o

prêmio de “Melhor Invento das Américas”, da “Invention and New Products Exposition”. Com isso, o impulso do negócio estava garantido: o faturamento, que no ano passado foi de R\$ 1,3 milhão, deve pular para R\$ 3 milhões já em 2012. Ainda assim, diz o empreendedor, o percurso não tem sido fácil.

Burocracia ainda dificulta

— Vejo, nos Estados Unidos, um ambiente mais favorável ao empreendedorismo, com mais incentivo e menos burocracia — frisa Leopoldo, 41 anos, que vende o Khort para EUA e México, e começa a ampliar o leque de produtos, com chaveiros do Khort e outros itens para lanchonetes.

Já o cirurgião plástico e membro da Sociedade Brasileira de Cirurgia Plástica André Ramos, de 34 anos, resolveu investir no promissor mercado de beleza. Segundo 80% dos cirurgiões associados à Sociedade Brasileira de Cirurgia Plástica, entrevistados pelo Ibope, o mercado brasileiro de cirurgia plástica está em desenvolvimento.

— Abri um espaço para trabalhar, mas percebi ali uma boa oportunidade para ampliar a minha atuação empresarial. Assim, em 2009, nasceu a Carpe Barra, onde o paciente encontra serviços ligados à estética num só lugar. Alugo salas para profissionais de dermatologia, odontologia estética e endocrinologia, entre outros. Um investimento de R\$ 1 milhão, que tem dado certo — diz Ramos, cujo patrimônio é de R\$ 10 milhões.

URL: <http://glo.bo/OvmrFO>

Notícia publicada em 29/07/12 - 9h15 | Atualizada em 29/07/12 - 9h15 | Impressa em 30/07/12 - 00h04