

PRINCIPAIS EMPREENDEDORES BRASILEIROS DA ATUALIDADE

1- Flávio Augusto da Silva

O Carioca Flávio Augusto da Silva é um dos empreendedores brasileiros de sucesso mais admirados no Brasil, toda essa admiração que o acompanha precede uma jornada que o levou a empreender ainda muito jovem – quando em 1995 e aos 23 anos de idade, ele fundou no Rio de Janeiro a escola de inglês Wise UP, sem sequer saber falar uma palavra do idioma americano.

Apesar de não ter o domínio da língua inglesa, Flávio Augusto da Silva era um vendedor nato e tinha uma capacidade incrível de conectar o cliente ao seu produto. Tal habilidade fez com que ele atraísse para a escola no ano de inauguração, cerca de mil alunos. O empresário só foi começar a [estudar inglês](#) depois de lançar a centésima unidade da Wise Up.

Na contramão da maioria dos empreendedores brasileiros famosos que sabiam dominar a arte de empreender desde criança, Silva só descobriu seu talento bem mais tarde e por um acaso do destino. Estudante de escola pública e com o sonho de se tornar oficial da Marinha, Silva chegou a estudar dois anos numa Escola Naval do RJ – mas deixou seu sonho de lado para fazer faculdade de ciência da Computação na Universidade Federal Fluminense, a qual também não seguiu [carreira](#).

Em 1991 com o intuito de [ganhar dinheiro](#) para levar a namorada para passear, o empresário decidiu procurar emprego nos classificados do jornal, onde encontrou uma vaga na área comercial de uma escola de idioma. Contratado pela escola, Silva ficou 4 anos no emprego, chegando ao cargo de diretor.

Sem [perspectiva de crescimento](#) e com uma enorme vontade de crescer profissionalmente ele fundou a Wise Up, com o capital inicial de R\$ 20 mil de seu cheque especial a um custo de 12% de juros ao mês. A [grande sacada](#) que levou Silva a atingir rapidamente o sucesso com a sua escola, estava no marketing de seu produto – Um curso de inglês para adultos em 18 meses. Uma sacada genial, já que na época os cursos de inglês duravam aproximadamente 7 anos e tinham foco em preparar o aluno para ser professor.

A ideia certa também aconteceu no momento certo, uma vez que nos anos 90 o Brasil passava pelo ápice da globalização e havia uma demanda muito grande do mercado por profissionais que dominassem a língua inglesa. Fato este, que contribuiu para que a escola rendesse ao empresário R\$ 500 mil por mês, já no segundo ano e consequentemente a abertura de novas unidades.

Em 2000, a Wise Up entrou em nova fase de crescimento por meio de franquias até chegar ao total de 500 unidades no Brasil, Argentina, Colômbia, México, Estados Unidos e China e a partir de 2010, a Wise Up passou a ser assediada pelos bancos de investimento, fundos

internacionais e empresas concorrentes, todos queriam conhecer e, quem sabe, fazer negócio, com a empresa que, entre 2009 e 2012, cresceu 50% ao ano, mas Silva não se interessou por nenhuma das propostas.

Em 2014 o empresário decidiu vender a rede Wise up passando a figurar dessa forma, a lista de [bilionários brasileiros](#) da Forbes. Nesse mesmo ano ele comprou um clube de futebol nos Estados Unidos, que incluía inclusive a construção de um estádio. O empreendedor abriu também a empresa “o MeuSucesso.com”, um site de cursos online sobre negócios, que em apenas 38 dias no ar, já havia faturado seu primeiro milhão.

Admirado e tido como exemplo por [jovens empreendedores](#) de sucesso no Brasil, Silva costuma dizer em suas palestras que empreender depende de três elementos básicos: visão, coragem e competência e que os três devem estar interligados, pois na falta de um, o negócio pode não certo.

2- Heitor de Castro Empreendedor Brasileiro da Escola de Música Digital

Só quem frequenta o ambiente da arte, música e cultura brasileira sabe o quanto é difícil sobreviver trabalhando nestas áreas.

No entanto, o que é ruim para alguns pode se transformar em uma ótima oportunidade de ganho para outros. Este é o caso do empreendedor Heitor Castro, do Rio de Janeiro, que fundou uma Escola de Música Digital.

Aos 45 anos de idade, Heitor decidiu montar uma escola de música para fazer o que gosta e garantir o seu sustento, a ideia deu certo, pois ele conseguiu estruturar três escolas de música, contando com mais de 500 alunos.

A explosão do seu sucesso veio mesmo do ambiente digital, quando começou a dar aulas de violão no seu canal do Youtube, que foi conquistando milhares de assinantes.

Para facilitar os métodos de ensino e capitalizar renda, o empresário criou um DVD que ensina a tocar guitarra, violão, bateria, piano e a cantar, que vendeu mais de 80 mil cópias originais, faturando o seu primeiro milhão em 2012.

Perceba, às vezes os negócios “mais improváveis” de fornecerem uma renda magnífica acontecem, e isto deriva não da simples ideia de negócio, mas sim do empreendedor, por isso para empreender com sucesso é preciso estudar e trabalhar da forma correta.

3- Luiz Seabra da Natura é um dos Grandes Empreendedores Do Brasil

A Natura é uma das referências brasileiras em produtos de maquiagens, cosméticos e [perfumaria](#), sendo uma das maiores do mundo deste ramo, exportando para diversos países da América do Sul. Porém, antes de ser uma potência, a empresa surgiu de uma estrutura bem pequena, na Rua Oscar Freire, em São Paulo, contando com uma mini fábrica, sete funcionários e um fusca.

Nos primeiros anos a empresa foi dirigida por Luiz Seabra, que mais tarde recebeu o auxílio dos sócios co-fundadores Pedro Passos e Guilherme Leal, a partir daí ela cresceu a largos passos, tendo como objetivo conquistar a liderança do mercado nacional.

A empresa fatura milhões de reais por mês, destacando-se por desenvolver produtos com um conceito de sustentabilidade, utilizando recursos renováveis, o que garantiu ao Luiz Seabra se tornar um dos maiores empreendedores brasileiros.

4- Alberto Saraiva Empreendedor Brasileiro do Habib's

Você gosta de esfirra? Então certamente já as experimentou no Habib's, não é verdade? Esta é a maior empresa do ramo no Brasil, tendo sido fundada pelo empresário Alberto Saraiva, que é português e formado em medicina, o qual decidiu vender comida árabe em um pequeno estabelecimento em um período de crise econômica no país.

O empreendimento deu certo, apresentando uma combinação de comida diversificada com ótima qualidade e barata. O empresário se tornou um dos mais bem sucedidos empreendedores do Brasil.

Atualmente trabalha com a modalidade de franquia, vendendo mais de 600 milhões de esfirras e possuindo mais de cem unidades físicas espalhadas pelo país. O quadro de funcionários é de aproximadamente 22 mil, apostando cada vez mais na expansão dos seus negócios.

5- Alexandre Costa da Cacau Show

O primeiro trabalho do empresário Alexandre Costa, um dos maiores empreendedores brasileiros de sucesso da atualidade foi encher pneus em um posto de gasolina e ajudar a mãe a vender cosméticos de porta em porta, até que aos 17 anos, motivado a conquistar sua [independência financeira](#), resolveu retomar um projeto antigo de sua família, e passou a distribuir ovos e trufas de chocolate artesanais pelos comércios alimentícios da cidade, iniciando assim um negócio que seria mais tarde, conhecido como a Cacau Show.

Logo no começo, Costa recebeu uma encomenda de 2 mil ovos de 50 gramas. Para conseguir entregar a encomenda ele seguiu até uma fábrica que fazia chocolates e solicitou o pedido, porém com a negativa da Fábrica em produzir ovos com o peso de 50 gramas ele mesmo decidiu honrar o compromisso. Comprou matéria prima e contratou uma pessoa que fazia chocolate caseiro para ajudá-lo na produção.

Após 3 dias de muito trabalho ele não só conseguiu entregar o pedido, como também passou a produzir todas novas as encomendas por conta própria.

A primeira loja da Cacau Show nasceu no final de 2001. O sucesso de seu empreendimento foi tão grande que no ano seguinte já eram 18 pontos de venda padronizados com a marca da empresa, totalizando logo depois 230 pontos de venda, que fizeram da Cacau Show a maior rede de chocolates finos do Brasil em número de

lojas e posteriormente do mundo, quando conseguiu ultrapassar a norte-americana Rocky Mountain.

Em 2010 o empreendedor bateu a [meta](#) que havia estipulado que era de chegar a mil lojas no Brasil em 2011 recebeu o prêmio de empreendedor do ano pela Ernst & Young Terco, sendo o único brasileiro a representar o país no circuito mundial da premiação, realizada em Monte Carlo, no Principado de Mônaco. Na ocasião, o empresário foi um dos cinco finalistas entre mais de 50 concorrentes de todo o mundo.

6- Irmãos Nogueira da Team Nogueira

Os irmãos Nogueira, Rogério Nogueira, conhecido como Minotouro e Rodrigo Nogueira, conhecido como Minotauro, fizeram fama dentro do octógono, atuando como lutadores de UFC, mas você não sabia que agora são empreendedores brasileiros de sucesso, sabia?

Depois de conquistar muitos prêmios lutando eles resolveram unir esforços para entrar para o mundo dos negócios, lançando a rede de academia Team Nogueira.

A empresa Team Nogueira foi criada há menos de dez anos e já é uma das líderes dentro da sua área de atuação. A primeira unidade da empresa foi aberta em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, terra natal dos empreendedores brasileiros em questão.

A marca ganhou espaço no Brasil, tornando-se uma franquia que oferece os serviços tradicionais de uma academia, além de ter o seu foco voltado para o ensinamento de lutas, não só para lutadores profissionais, mas também para pessoas comuns.

7- Daniel Mendez Empreendedor Brasileiro da Sapore

Daniel Mendez nasceu no Uruguai, mas ainda na adolescência não encontrou as oportunidades que gostaria, deixando o seu país de origem para vir ao Brasil e conquistar o seu espaço, onde trabalhou como garçom, prestou serviços para hotéis até que conseguiu guardar dinheiro para montar o seu próprio negócio, denominado de Sapore em 1992, que é focado na inovação no ramo alimentício.

A Sapore trabalha com o conceito de alimentação coletiva, oferecendo pratos feitos a partir de alimentos saudáveis, balanceados e seguros.

No ano 2.000 a empresa passou por uma grande crise, quase sendo decretada a falência, mas o empreendedor conseguiu dar a voltar por cima e potencializar ainda mais o nome da marca, sendo considerado um exemplo de resiliência no mundo dos negócios.

Atualmente, o empreendimento conta com mais de cem unidades espalhadas pelo Brasil, tendo como objetivo principal produzir alimentos de alta qualidade e comercializado por um preço bastante acessível para todos os públicos.

8 - Empreendedor Brasileiro Robinson Shiba do China in Box

No Brasil, quando se fala em comida chinesa, uma das principais referências é a China in Box, que trabalha com o fornecimento de comidas chinesas através de entregas delivery.

A marca, que é referência no mercado brasileiro, foi criada pelo paranaense Robinson Shiba, da cidade de Maringá, que na época tinha acabado de se formar em odontologia, mas não estava contente com a sua profissão.

O empresário foi o primeiro a instalar o serviço de delivery no Brasil, tendo esta ideia depois de ter realizado uma viagem para os Estados Unidos.

Inicialmente, os seus familiares não foram muito receptivos a sua intenção de criar um negócio, recebendo apoio apenas do seu pai, que atualmente faz parte do quadro de administração do negócio. A empresa fatura milhões por ano, contando com mais de cem unidades em todo o país.

Gosta da ideia de trabalhar no sistema delivery? Uma ótima opção é procurar por [franquias delivery](#), as mesmas fornecerão todo um suporte para você, além do nome da marca, o que irá facilitar a obtenção de clientela.

9 – Luiza Helena Trajano

Não há como falar em nomes de grandes empreendedores brasileiros, sem citar a empresária Luiza Helena Trajano, considerada pela revista Forbes uma das três mulheres mais poderosas do Brasil. Em ramo altamente competitivo como é o de varejo, Luiza ganhou destaque e alcançou o sucesso com uma empresa que hoje conta com mais de 800 lojas pelo país.

Tudo começou quando ela tinha apenas 12 anos de idade. O desejo de comprar presente de natal para sua família fez com que ela deixasse as férias escolares de lado para trabalhar como balconista numa pequena loja de presentes – A Magazine Luiza, nome escolhido através de um concurso cultural realizado pela tia de Luíza na época.

De lá pra cá a empresária não largou mais o trabalho e aos 18 anos passou a trabalhar de forma efetiva na loja, chegando a passar por todos os setores da empresa. Em 1991 ela assumiu o comando da companhia, e em 2008 tornou-se presidente da rede.

Luiza ganhou notoriedade por ser moderna, inovadora e por sua ligação próxima com clientes e funcionários. Sob a sua gestão empreendedora, foram criados, em 1992, as chamadas Lojas Virtuais, onde o cliente ia até a loja e comprava pelo computador, com ajuda de um vendedor, o produto que não estava exposto.

A Liquidação Fantástica também foi outra novidade implementada por Luiza, uma espécie de saldão de mostruário realizado no mês de janeiro, período considerado ruim

para o varejo. O sucesso foi tão grande, que até os concorrentes passaram a copiar. Além de realizar visitas frequentes às lojas, ela também faz questão de responder parte das reclamações recebidas por email e ainda conversa com os clientes nas lojas em que visita.

Em 2016 seu filho Frederico Trajano assumiu o cargo CEO da companhia. Sob o cargo ele revolucionou mais uma vez a rede Magazine Luiza, criando um comércio eletrônico lucrativo que gerou e continua gerando muitos lucros para empresa, além de levá-lo para lista dos maiores empreendedores do Brasil 2017 no ramo de varejo.

6 – Ricardo Sayon

Antes de surgir no mercado entre os nomes de grandes empreendedores brasileiros de sucesso no país, Ricardo Sayon era pediatra e tinha um imóvel que só lhe rendia prejuízo. Um dia, decidido a mudar a sua realidade e motivado pelo fato de gostar de crianças, teve a grande sacada de comprar brinquedos para revender – Surgindo assim, a Ri Happy, uma das maiores varejistas de brinquedos do país.

Quando fundou a sua primeira loja em 1988, Ricardo enfrentou as dificuldades de começar um [novo negócio](#) e quase desistiu por conta dos resultados negativos que só cresceram depois da inauguração de mais 4 lojas. No entanto a sua atitude de persistir e permanecer num mercado promissor dos brinquedos e adoção de novas estratégias empresariais o fez alcançar um patamar bem alto, até então inimaginável para ele.

Mais do que vendedora de brinquedos, a Ri Happy se tornou uma prestadora de serviços que passou a se interessar mais pelos seus clientes. Sayon, aproveitando sua formação como pediatra ensinou a seus colaboradores sobre a evolução das crianças e desenvolvimento de suas [habilidades](#) de acordo com a idade, desse modo todos os funcionários se tornaram aptos a orientar sobre os brinquedos mais adequados para cada consumidor. Atualmente a Ri Happy chega a faturar uma média de R\$800 milhões, por ano.