



Com o DNA da educação no sangue, neto de fundador da Estácio mantém tradição da família

— agosto 20, 2015

Bernard Vasconcelos, CEO da Britannia, tradicional instituição de ensino de idiomas no Rio, é um jovem empreendedor de 32 anos, que

já tem no DNA a iniciativa pelos negócios. Ele é neto de João Uchôa Cavalcanti Netto, fundador da Universidade Estácio de Sá, que morreu em 2012. Sua história se cruza com a da Britannia a partir de 2002, quando retornou ao Brasil depois de um longo tempo de sua vida vivendo com os pais nos Estados Unidos e desenvolvendo toda a sua formação por lá. Ao chegar no país, viu-se tendo que reaprender o português, até porque precisaria prestar o vestibular. Kursou Arquitetura na Universidade Estácio de Sá e, logo depois, uma Pós-Graduação em Prática de Ensino Superior. Foi quando começou a dar aulas nos cursos de arquitetura e engenharia da Estácio, chegando inclusive a atuar como Coordenador Adjunto.

Tudo indicava que, no futuro, ele assumiria o legado do avô e, em 2008, Bernard resolveu fazer um mestrado na área de ensino na Universidade de Londres. Já casado, levou a esposa com o intuito de, depois de terminar o curso, voltar para a Estácio. Mas enquanto estava fora seu avô e sua mãe resolveram vender as cotas, abrindo mão de um legado de mais de três décadas. Com toda uma bagagem com educação, mas sem a universidade para colocar em prática, é nesse momento que a história de Bernard se cruza com a do Britannia. Em 2009 ele resolveu abrir junto com a família um curso de inglês: o Columbia. Localizado na Barra da Tijuca, área nobre da cidade do Rio de Janeiro, a ideia era oferecer um curso de inglês premium em uma área com muitas escolas mas poucas opções desse nível. O primeiro semestre foi um sucesso, superando as expectativas. Mas, depois de algum tempo, uma das professoras do curso apresentou Susan Mace, fundadora do Britannia, à Bernard e sua família. Susan estava pensando em vender o curso e, no começo de 2010, a família acabou fechando negócio.

Hoje o Britannia vem crescendo. Abriu sua primeira unidade na Zona Norte (Tijuca), e para manter uma maior proximidade com o negócio, Bernard eventualmente assume turmas como professor. Ele acredita que é importante estabelecer esse vínculo com os alunos, principalmente os mais jovens. Nosso entrevistado conta como é administrar um negócio que tem muitos concorrentes e dá dicas sobre como empreender, mesmo em tempos de crise.

Sua história profissional está ligada à veia empreendedora de sua família. Mas que desafios você enfrentou ao encarar as dificuldades para desenvolver um negócio em um mercado que é competitivo como o seu?

Um grande desafio para qualquer empresário é trabalhar em um modelo descentralizado. Quanto mais centralizada a empresa é, mais limitada e mais dependente de você ela se torna. Quando comecei no Britannia em 2010, tínhamos 4 filiais e era uma empresa pequena com um grande nome. Para crescer, tive que contar com bons profissionais em áreas diversas – Acadêmico, Marketing, Comercial, Operacional/Administrativo e Financeiro. Hoje somos 11 filiais e um projeto com uma escola, com diversos gestores e coordenadores. Contratar as pessoas certas, dividir responsabilidades, confiar, motivar e gerir pessoas para que a empresa obtenha o resultado esperado é um grande desafio e passamos alguns anos errando antes de encontrar o nosso caminho. Não se pode ter medo de mudar quando as coisas não estão indo no caminho certo.

Outro desafio é inovar. É sempre mais confortável fazer a mesma coisa, mas eu pessoalmente não gosto muito de rotina e de estagnação. Sempre temos buscado inovar no Britannia. Fizemos um trabalho de Branding em 2012, apresentamos o nosso personagem Mr. Brit à família Britannia em 2013, renovamos todos os nossos cursos nos últimos 2 anos, abrimos várias novas filiais, e nesse ano abrimos o nosso portfólio com os Plus Courses, apresentando vários cursos em inglês, como Robótica, Rugby, Clube de Literatura, teatro culinária para crianças entre outros. Também inauguramos no final de março um centro cultural, o Espaço Britannia, onde acontecem peças de teatro, shows musicais, jantares temáticos, colônia de férias, cursos, exposições, eventos corporativos e muito mais. Isso tudo torna a nossa empresa mais dinâmica e mais interativa com a comunidade.

Quais são os projetos para esse ano e para 2016? Abertura de mais unidades? Franquias? Cidades menores?

No Britannia vamos continuar buscando o crescimento. Temos muitos desafios pela frente e queremos continuar a crescer mantendo nosso alto padrão de qualidade. Também queremos desenvolver o Centro Cultural Espaço Britannia e torná-lo uma referência na Barra da Tijuca. São muitos projetos bacanas e muitas empresas e pessoas buscando trabalhar em parceria conosco.

3) Qual é a expectativa de faturamento para esse ano? A crise econômica afetou?

Buscamos um faturamento em torno de R\$ 15 milhões esse ano. Depois de um primeiro semestre positivo, sentimos a crise econômica agora no início do segundo semestre. Mas temos que enfrentá-la e continuar inovando. Não é a primeira crise e nem a última que o país vai enfrentar.

Para 2016 as perspectivas de novas unidades e faturamento serão melhores?

Sim. Sempre trabalhamos com perspectivas positivas e corremos atrás para atingir os nossos objetivos. Temos as Olimpíadas em Agosto e a cidade vai ser o foco do mundo no ano que vem.

Como jovem empreendedor, que dicas você daria a quem está começando agora esse caminho?

Estude, trabalhe, sonhe e corra atrás do seu sonho! Não se acomode! Se passar por dificuldades, enfrente-as! Se está tudo tranquilo, busque novos desafios. Experimente ideias novas! Não há regras para o sucesso. Lembre-se de que o mundo é maior do que o seu mundo. Não se isole, busque conhecer coisas novas e novos parceiros de negócios.