

Ele queria ajudar o filho a estudar — e criou 200 escolas

São Paulo – O que leva uma pessoa a iniciar um negócio? No caso do engenheiro aeronáutico Antonio Carlos Perpétuo, a motivação foi a busca por um método para ajudar o filho caçula, Vinicius, a entender as aulas de **matemática** (<http://www.exame.com.br/topicos/matematica>).

Foi assim que ele fundou, há 10 anos, a rede de escolas **franqueadas** (<http://www.exame.com.br/topicos/franquias>) Supera, que trabalha com o treino do raciocínio e da capacidade cognitiva. Hoje a marca tem 200 unidades espalhadas pelo país e não vê nem sombra da crise econômica.

“Meu filho Vinicius tinha muita dificuldade de concentração, não conseguia fazer as tarefas. Eu busquei todos os caminhos convencionais, porém, foi tudo muito frustrante”, conta o empreendedor.

Mas isso foi só até Perpétuo conhecer o soroban, um método japonês de cálculo, muito parecido com o ábaco. “Fiquei encantado. Descobri que lá no Japão todo mundo usa isso na escola. E conheci histórias de crianças com dificuldade de aprendizado que melhoraram muito com esse método. Achei que era a solução para o meu filho”, lembra.

E foi mesmo. Com a ajuda do soroban, Vinicius, que na época estava perto dos 10 anos, venceu a dificuldade em matemática e agora se prepara para estudar psicologia. Já o pai percebeu que tinha um negócio promissor nas mãos. Com o auxílio de uma equipe, Perpétuo foi incorporando jogos e outras ferramentas ao seu programa de ensino, que ele mesmo chama de “ginástica para o cérebro”.

“A ideia é exercitar o cérebro, e para isso nós o tiramos de sua zona de conforto. Você tem que desafiá-lo com coisas novas. Com isso, estimula a produção de neurotransmissores e ganha em desempenho”, explica o empreendedor.

Formado em engenharia aeronáutica pelo ITA, Perpétuo confessa que nunca imaginou um dia trabalhar nessa área. “Eu não era ligado à educação. Era engenheiro, gostava de foguete, de avião. Mas a maioria dos empresários nunca sabe bem para onde vai seguir”, afirma.

De uma coisa, porém, Perpétuo sempre soube: seu caminho era através do **empreendedorismo** (<http://www.exame.com.br/topicos/empreendedorismo>). Antes da Supera, ele já teve um carrinho de batata frita, uma rede de lojas de sapatos, e uma fábrica de foguetes agrícolas. “Tinha uma coisa dentro de mim que dizia ‘não está bom’. Eu queria montar uma coisa inovadora”, conta.

Público de 4 a 101 anos

E quem é que procura os cursos da Supera? “Pessoas entre 4 e 101 anos, que é a idade da nossa aluna mais velha”, brinca Perpétuo. O público da escola é composto por crianças em busca de reforço escolar, jovens que se preparam para o vestibular, adultos que estudam para concursos e idosos que querem envelhecer com a mente saudável.

Com um escopo tão amplo, a empresa não tem visto os efeitos da crise econômica sobre seus números. No primeiro semestre de 2015, a rede de franquias teve um faturamento de 9,2 milhões de reais, um aumento de 61% em relação ao mesmo período do ano anterior. A expectativa é chegar a 700 unidades nos próximos cinco anos e internacionalizar a rede (já há uma unidade piloto em Portugal).

Para Perpétuo, os números positivos são um reflexo da demanda reprimida por esse tipo de serviço no mercado brasileiro, especialmente no segmento de idosos, que cresce cada vez mais. “Antes as pessoas achavam que só os atletas precisavam exercitar o corpo, e hoje todo mundo vai à academia. Com os exercícios para o cérebro é a mesma coisa”, conclui.

Recomendados para você



PATROCINADO

Crises Sempre Criam Oportunidades para Investir. Veja as Melhores (Empiricus)



PATROCINADO

10 truques para aprender qualquer idioma por um rapaz comum que (Babbel)



PATROCINADO

Conheça o Homem que criou uma fórmula para você jamais esquecer (Curso Estudo e Memorização)



Ele tem só 10 anos, mas talvez já invista melhor que você (Vídeos - EXAME.com)



Saiba quando e como será o primeiro transplante de cabeça (Vídeos - EXAME.com)



O maior erro que você pode cometer ao ser demitido (Vídeos - EXAME.com)

Recomendado por

ASSINATURAS

Veja outras assinaturas,
clique aqui.

Leia no **iba**
clube

 Abril.com

 Abril SAC

 Clube
Assinante

AssineAbril.com



EXAME

Receba + 6 meses!
10x R\$ 44,20

Assine



VEJA

Ganhe uma mochila!
8x R\$ 65,00

Assine



VOCÊ S

Oferta Espe
6 x R\$ 28

Assine

Copyright © Editora Abril S.A. - Todos os direitos reservados.