



Projetos - 2023



HISTÓRIAS de INSPIRAÇÃO

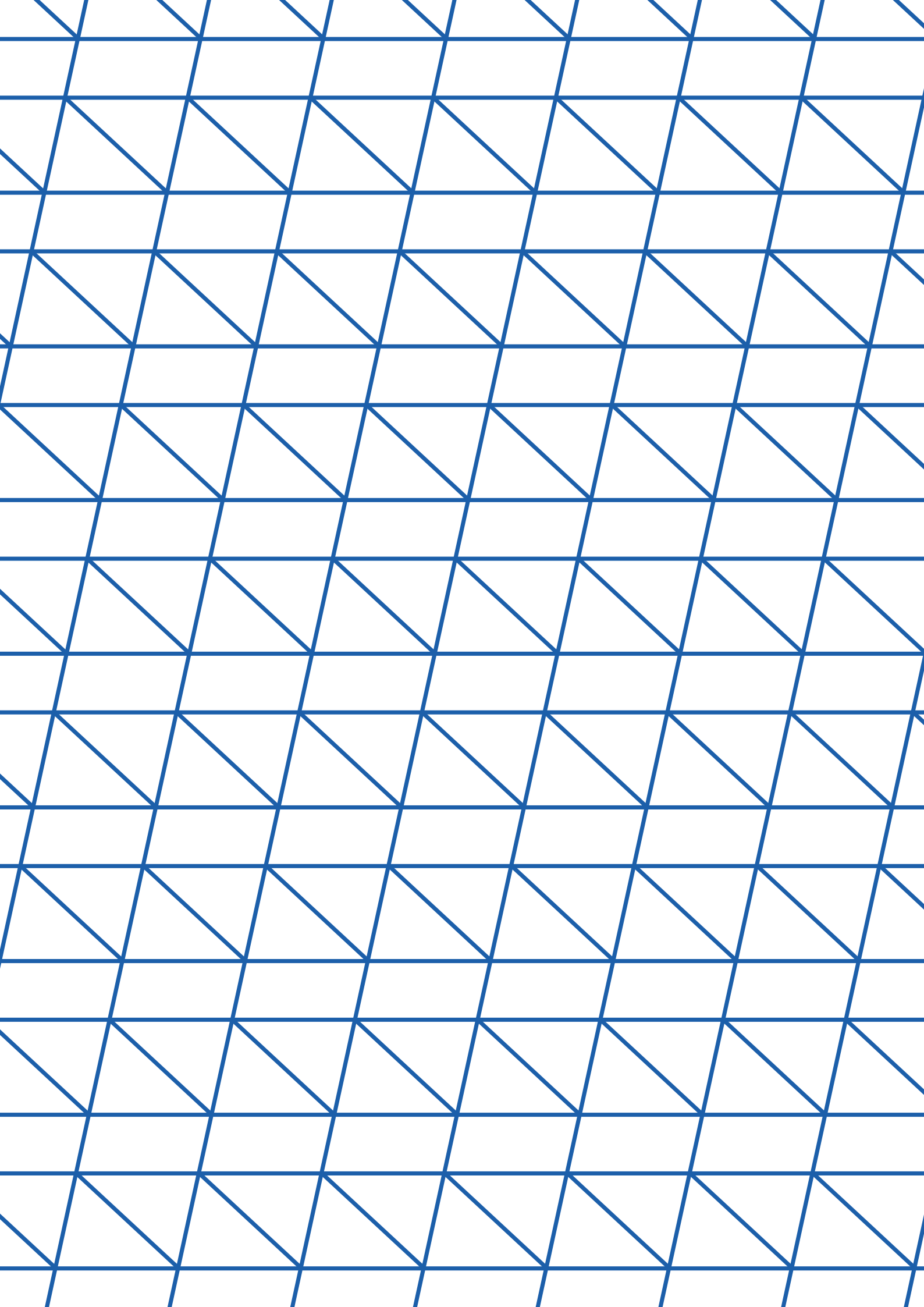


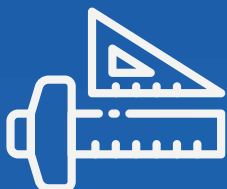
Empreendedores do Estado do Rio de Janeiro

Conheça os caminhos
de quem faz acontecer



SEBRAE







©2024. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ.

Avenida Marechal Câmara, 171, Centro, Rio de Janeiro /RJ.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL

Robson Carneiro

DIRETOR-SUPERINTENDENTE

Antonio Alvarenga Neto

DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO

Sergio Malta

DIRETOR DE PRODUTO E ATENDIMENTO

Júlio Cezar Rezende de Freitas

GERÊNCIA DE PROJETOS

Ana Lúcia de Araújo Lima – Gerente

Ayumi Maria Velloso – Analista

GERÊNCIA DE CONHECIMENTO E COMPETITIVIDADE

Margareth de Sousa Guimarães Carvalho – Gerente

Leandro Pacheco de Melo – Analista | Coordenador e organizador

Luciana Maria Salvaterra Dutra Cafasso – Terceirizada | Organizadora

Caique Souza Accioly de Oliveira – Terceirizado

Stefanie Gomes da Silva – Estagiária

Julio Cezar Proença da Cruz – Terceirizado | Diagramador

GERÊNCIA DE EDUCAÇÃO

Antônio Carlos Kronemberger – Gerente

COORDENAÇÃO DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

Amanda Alexandre Borges Fernandes – Coordenadora

Milton Ferreira Dias Júnior – Designer Gráfico e diagramador

CONSULTORIA

Ilan Wettreich – Revisão

IMPRESSÃO GRÁFICA

Tavares & Tavares

Bibliotecário catalogador – Leandro Pacheco de Melo – CRB 7ª 5471

H673 Histórias de inspiração : empreendedores do Estado do Rio : conheça os caminhos de quem faz acontecer : projetos : 2023 / Leandro Pacheco de Melo [coordenação e organização]; Luciana Maria Salvaterra Dutra Cafasso [organização]. – Rio de Janeiro: Sebrae/RJ, 2024. 68 p.

ISBN 978-65-5818-589-5

1. Estudo de caso – Projetos. 2. Empreendedorismo. 3. Micro e Pequena Empresa. I. Melo, Leandro Pacheco de. II. Cafasso, Luciana Maria Salvaterra Dutra. III. Sebrae/RJ. IV. Título.

CDD 658.0220981
CDU 65.017.3/.32(078.7)

Sumário

APRESENTAÇÕES.....	6
COMÉRCIO E SERVIÇOS.....	11
<i>Mayco Soares - Serviços e Mentoria De Beleza</i> Impulsionando o amor-próprio e o empreendedorismo por meio da maquiagem.....	12
<i>Virtua Fisio - Fisioterapia Online</i> Empreendedorismo, tecnologia, acolhimento e inovação no ato de cuidar.....	16
ECONOMIA CRIATIVA.....	21
<i>Fistaile</i> Fistaile: ser agente do audiovisual para contribuir com o setor brasileiro.....	22
<i>Peneira Musical</i> Uma peneira que transforma música em um bom negócio.....	26
EMPREENDEDORISMO SOCIAL.....	31
<i>Instituto Live</i> Jornada de autoconhecimento: empreendedorismo e desenvolvimento pessoal.....	32
<i>Sandra Portella</i> Crochetando uma nova história para si e sua equipe.....	36
INDÚSTRIA.....	41
<i>Arquitetando Obras</i> Arquitetando e construindo uma trajetória de sucesso.....	42
<i>Carlos França Esquadrias de Alumínio e Vidro</i> Carlos França Esquadrias: a arte da qualidade e da produtividade.....	46
NEGÓCIOS TECNOLÓGICOS E INOVADORES.....	51
<i>Congresse.me</i> Resiliência, dedicação e estratégia para inovar na Educação.....	52
TURISMO.....	57
<i>Briturismo Agência de Viagens</i> Escalando sonhos e transformações.....	58
<i>Instituto Caminho da Roça</i> Pavimentando o caminho para um futuro mais sustentável e inclusivo em Secretário.....	62



APRESENTAÇÕES



Robson Carneiro
Presidente do CDE
Sebrae Rio

Contar a trajetória dos empresários de pequenos negócios do Estado do Rio de Janeiro no programa “Histórias de Inspiração” do Sebrae Rio é uma iniciativa de grande relevância para a valorização e fortalecimento do empreendedorismo local. Estas histórias oferecem exemplos concretos de resiliência, inovação e criatividade, inspirando outros empreendedores a superarem desafios semelhantes. Ao compartilharem suas jornadas, os empresários podem servir de modelo para aqueles que estão iniciando suas próprias aventuras no mundo dos negócios, mostrando que, apesar das dificuldades, é possível alcançar o sucesso. Além disso, estas narrativas ajudam a construir uma rede de apoio e troca de experiências, essencial para o crescimento econômico sustentável.



Antonio Alvarenga
Diretor-superintendente
Sebrae Rio

Os Casos de Inspiração desempenham um importante papel na divulgação e no reconhecimento das contribuições dos pequenos negócios para a economia do Rio de Janeiro.

A presente publicação tem o objetivo de motivar e inspirar os micro e pequenos empresários, mas também de atrair potenciais investidores e parceiros, criando um ambiente mais favorável para o desenvolvimento de novos negócios.

As histórias relatadas destacam a diversidade e a riqueza das micro e pequenas empresas do Rio de Janeiro, demonstrando a identidade cultural e econômica do estado.

Dessa forma, “Histórias de Inspiração” se constitui em uma leitura indispensável para todos que integram ou se interessam pelo empreendedorismo do Rio de Janeiro.



Sergio Malta
Diretor de
Desenvolvimento
Sebrae Rio

Esta publicação apresenta 11 histórias de empreendedores e empresários participantes de projetos do Sebrae Rio em 2023. Nesta edição, retratamos a evolução de algumas micro e pequenas empresas que já foram casos de sucesso, bem como suas histórias e daquelas que estão iniciando sua jornada junto aos projetos de nossa instituição. Mais do que oferecer aos leitores um breve retrato da realidade e os desafios enfrentados por essas empresas, nosso objetivo é apresentar a superação dos diversos dilemas vividos, as soluções encontradas e o aprendizado obtido pelos empresários.

A publicação reflete também o trabalho do Sebrae como parceiro no desenvolvimento das empresas, oferecendo soluções presenciais e digitais que apoiem os empresários nas tomadas de decisão. Seguimos com foco no fortalecimento do empreendedorismo fluminense e no incentivo à inovação nos diversos segmentos econômicos do Estado do Rio de Janeiro.



Margareth Carvalho
Gerente de
Conhecimento e
Competitividade
Sebrae Rio

Fonte de inspiração para outros empreendedores, os casos contribuem para o fortalecimento, a competitividade e a sustentabilidade de micro e pequenas empresas. A disseminação de histórias empresariais por meio de casos que inspiram é uma forma de incentivar o empreendedorismo e contribuir para a criação de base de conhecimento de vivências empresariais. Mais do que uma ferramenta de gestão do conhecimento, contribui, ainda, para o registro de ações transformadoras e adequadas à realidade brasileira.

Conheça aqui os dilemas e soluções encontrados por empreendedores que superaram dificuldades, contando com o acompanhamento e o apoio do Sebrae Rio em um aprendizado mútuo e contínuo.

Inspire-se!



**Ana Lúcia de Araújo
Lima**

Gerente de Projetos
Sebrae Rio

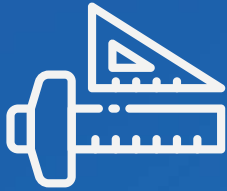
Bem-vindo ao universo inspirador das micro e pequenas empresas fluminenses que, em 2023, encontraram no Sebrae um parceiro para transformar desafios em oportunidades concretas. Neste livro, exploramos uma coleção única de casos que emergiram através da Gerência de Projetos do Sebrae Rio, uma equipe multidisciplinar dedicada a impulsionar o crescimento e a inovação nos mais diversos setores econômicos.

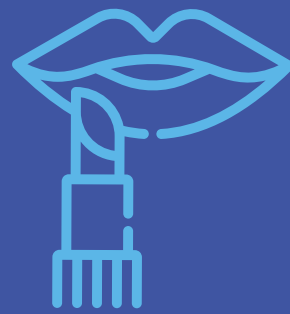
Composto por seis coordenações estratégicas – Turismo, Indústria, Comércio e Serviços, Economia Criativa, Negócios Tecnológicos e Agronegócios –, o Sebrae em 2023 não apenas acompanhou, mas protagonizou histórias marcantes de empreendedorismo e superação. Cada capítulo deste livro revela não apenas os desafios enfrentados por pequenos empresários, mas também as soluções criativas e os resultados impactantes alcançados com a orientação especializada do Sebrae.

Prepare-se para mergulhar em narrativas que ilustram como a visão estratégica aliada ao suporte técnico pode transformar ideias em realidade palpável. Estas páginas são um convite para conhecer os bastidores das empresas que, com determinação e apoio, alcançaram novos patamares.

Seja você um empreendedor em busca de inspiração ou um entusiasta do desenvolvimento econômico, este livro oferece *insights* valiosos e histórias emocionantes que demonstram como o Sebrae continua a ser um catalisador de transformações positivas no panorama empresarial do estado do Rio de Janeiro.

Gostaria de expressar meu sincero agradecimento aos empresários corajosos que generosamente compartilharam suas histórias neste livro. Suas experiências não apenas inspiram, mas também iluminam o caminho para outros empreendedores que enfrentam desafios semelhantes. Além disso, um agradecimento especial à equipe dedicada do Sebrae e aos colaboradores que meticulosamente coletaram, pesquisaram e escreveram cada caso apresentado. Seu compromisso e *expertise* foram fundamentais para capturar a essência de cada jornada empreendedora, proporcionando uma leitura rica em aprendizado e motivação.





Comércio e Serviços



Impulsionando o amor-próprio e o empreendedorismo por meio da maquiagem



Nome da empresa (fantasia): Mayco Soares - Serviços e Mentoria De Beleza

Nome do empresário: Mayco da Costa Soares

Cidade: Rio de Janeiro

Setor econômico: Beleza e Estética



Depois de trabalhar por longos 20 anos em uma das maiores organizações de comunicação do país, Mayco da Costa Soares se desligou da empresa após um processo de demissão em massa. O maquiador deparou-se com o mercado de trabalho em seu segmento submerso em um conturbado cenário de pandemia quando, em 2020, resolveu abrir sua própria empresa de forma repentina, literalmente com a cara e a coragem.

Apesar da extensa carreira e de tanta *expertise*, Mayco era um iniciante na experiência de empreender, e precisou se dedicar e buscar não só conhecimentos, mas toda uma rede de apoio e de contatos para levar seu negócio adiante. Por onde começar a buscar conhecimentos de qualidade e direcionados às necessidades de um profissional tão experiente, mas novo no desafio de empreender? Como fazer essa transição, em busca de seu sustento e criando condições de crescer sustentavelmente como empresário?

De repente, empresário

Com uma carreira consolidada no meio artístico, o maquiador Mayco Soares precisou se reinventar e abriu seu MEI para atuar de forma independente. No entanto, não tinha conhecimentos sobre como administrar seu negócio. Por isso, no início, agia de forma quase intuitiva, mais focado no serviço que oferecia do que na administração empresarial propriamente dita.

Dentro do cenário pandêmico e de mercado, Mayco, como tantas pessoas, enfrentou questões de saúde, que resultavam em ainda mais inseguranças e falhas no processo. Chegou a questionar sua história, descreditando seu próprio trabalho, apesar de saber o valor de sua entrega como profissional. Não foi, certamente, uma época fácil.

Para reduzir erros do início dessa jornada empreendedora, pesquisou na internet palavras-chave

sobre como abrir e administrar seu próprio negócio. Foi a partir daí que fez contato com o Sebrae, porém de forma ainda bastante tímida. O empreendedor não sabia exatamente como categorizar sua empresa e não tinha informações suficientes sobre a documentação necessária para formalizá-la.

Mayco enfrentava demandas nas áreas de Gestão, Finanças e *Marketing*, mas não conseguia acesso aprofundado aos temas, principalmente para a realidade da sua empresa. Começou a seguir as redes sociais do Sebrae e a adquirir mais conhecimentos, principalmente com foco no setor de Beleza. Por algum tempo, sequer vislumbrava sua trajetória futura, mas passou a ter novas ideias para sua empresa e para incrementar seus serviços. A questão era como viabilizá-las. “O que fazer hoje para pintar um caminho de sucesso amanhã?” Dormia e acordava com isso na cabeça.



Adicionando serviços à paleta do portfólio

Em sua constante busca por conhecimentos, deparou-se com o edital Inova Beleza 2023, em abril, e se inscreveu de imediato. Avaliou essa como uma excelente oportunidade de aprimoramento, apesar de, a princípio, não estar confiante de que seria selecionado porque sua empresa não tinha um espaço físico formal. No entanto, Mayco se destacou pelo trabalho inovador, sabia do potencial do seu profissionalismo e queria aproveitar a oportunidade. Entrou nas redes sociais do Sebrae, demonstrou interesse e foi selecionado para o projeto. Era tudo o que precisava naquele momento: orientação profissional e de qualidade sobre gestão empresarial.

Logo no início de sua jornada, se identificou com outros empreendedores que também estavam ali e com pessoas que enxergavam o trabalho no setor de Beleza como meio para impulsionar a autoestima das pessoas. Percebeu que tinha tomado a decisão correta. “Eu cresci rodeado por mulheres que me criaram,

mulheres poderosas, em uma época em que não se falava sobre o empoderamento feminino. Para mim, é isso: a maquiagem é para empoderar, é sobre autoamor”, acredita.

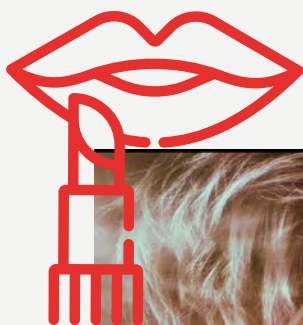
Por meio do projeto, voltou a se entusiasmar com a possibilidade de ter uma história de sucesso. Nas mentorias, absorveu o máximo possível de informações, criou conexões com os consultores e vislumbrou a aplicação do conhecimento que estava adquirindo. Pesquisou para se aprofundar ainda mais em cada área e implementar ações na empresa. Criou seu portfólio de serviços e começou a focar na experiência do cliente.

Para isso, fez um movimento diferente do de costume: era habituado a marcas internacionais e começou a buscar por marcas locais, inserindo-se no mercado nacional. Engajado, seu objetivo era mostrar a relevância do projeto de que participava e ter credibilidade na formação de novos profissionais de beleza no mercado: maquiadores com boa formação podem divulgar produtos das marcas, acarretando o aumento de vendas para elas.

Esse movimento foi possível por meio da implementação das técnicas de *pitch*, que aprendeu no projeto. Teve a oportunidade de participar da Beauty Fair, em São Paulo, e se apresentar para algumas marcas. O empresário saiu do evento com uma *live* agendada, fechou parceria com a marca paulistana She Makes, conseguiu informações necessárias para elaborar sua palestra sobre melasma e fortaleceu os vínculos com os profissionais de beleza que já conhecia em São Paulo.

Crescer, maquiar e estudar

Com sua postura determinada e todo o seu conhecimento, Mayco incrementou sua visão de mercado a partir do curso, vislumbrando necessidades de atendimento ao público. Começou a testar algumas palestras e oficinas, como Conteúdos Instagramáveis e, principalmente, sobre melasma, e teve a oportunidade de colocar em prática sua *expertise* no estande Sebrae Beleza Rio, da Feira do Empreendedor 2023. O empreendedor viu um aumento de 40% de faturamento em relação aos seus ganhos como CLT, e pretende estudar para crescer ainda mais “Nunca é tarde para aprender; acho que vai ser interessante estudar a teoria da prática que eu adquiri ao longo dos anos”, afirma.



Mayco conseguiu mudar o perfil da sua empresa no início de 2023 e deixou de ser MEI para se tornar microempresa, mudança possível devido ao seu crescimento e investimento no negócio, com a criação da MS Consultoria em Beleza e com a locação do espaço físico.

Para os próximos anos, Mayco planeja o crescimento de sua empresa. Já conta com uma pessoa parceira para a contabilidade e segue assessorado para mudar o perfil. Está confiante e dedicado no propósito de impulsionar o amor-próprio por meio da maquiagem, homenageando as empoderadas mulheres que o criaram: "O importante para mim, novo empreendedor 40+, é crescer organicamente e com consistência. Na etapa em que estou, a lucratividade se chama "investimento", afirma o empresário.



PERFIL DA AUTORA

Ana Carolina Damasio trabalha no Sebrae desde 2008. Atua na Gerência de Projetos, Coordenação de Comércio e Serviços, onde é Gestora Estadual de Projetos de Comércio Varejista, Moda, Beleza e Bem-Estar. É Mestre em Administração de Empresas, tem MBA em Gestão de Projetos pelo Ibmec e graduação em Pedagogia e Administração.

Ana Carolina escolheu escrever sobre o maquiador Mayco Soares pelo seu comportamento inovador, determinação e poder de engajamento no desenvolvimento como empreendedor.

Empreendedorismo, tecnologia, acolhimento e inovação no ato de cuidar



Nome da empresa (fantasia): Virtua Físio - Fisioterapia Online

Nome da empresária: Mayra de Castro Hernandes

Cidade: Volta Redonda

Sector econômico: Saúde e Bem-estar



Fundada na pandemia de Covid-19, em 2020, a Virtua Físio tem a missão de cuidar das pessoas de forma otimizada, rompendo barreiras geográficas. Essa não foi a primeira empresa de Mayra Hernandes, sua fundadora, que já havia gerenciado outros dois negócios. Ao se formar, a fisioterapeuta se deparou com um mercado que não atendia às necessidades dos pacientes e sobrecarregava os profissionais. Para otimizar os processos, abriu sua primeira empresa em 2008.

Ao longo de sua trajetória, Mayra encarou diversos desafios, tanto na sua área de atuação, quanto como empreendedora. Os aprendizados, até então, foram muitos, mas, principalmente, romper barreiras e tornar o negócio sustentável e crescente. Como, de fato, solidificar sua empresa para uma atuação profissional focada e formalizada?

Mayra sabia o que queria, sabia como atuar, mas a Virtua Físio lhe trazia desafios que iam além das manobras fisioterápicas.

Estudante, profissional e empreendedora

Mayra Hernandes se formou como fisioterapeuta em 2007 e percebeu que muitas vezes o mercado não oferecia às pessoas um atendimento comprometido, de forma individualizada. No entanto, Mayra acreditava que o atendimento humanizado seria a melhor maneira de atender os pacientes, e para isso abriu sua primeira empresa, em Minas Gerais, em 2008.

Buscava inovar na administração e, em pouco tempo, voltou à sua universidade para dar palestras aos estudantes. Ela falava sobre um mito no setor da fisioterapia: como o mercado pode estar saturado, se nem todas as pessoas têm acesso aos serviços?

A fisioterapeuta administrou seu próprio negócio e digitalizou processos, mas naquela época a tec-

nologia ainda não estava tão desenvolvida como atualmente. Depois de algum tempo, fechou a empresa em Minas e se mudou para Volta Redonda, no Rio.

Em 2014, tornou-se sócia na empresa de uma amiga e, juntas, reorganizaram a parte financeira e administrativa do negócio. Em três anos, apenas, tornaram-se referência em fisioterapia na região. No entanto, em 2020, a sócia de Mayra contraiu Covid e faleceu. Um baque em uma história que tinha tudo para ser um sucesso.

Mayra não parou o trabalho e, no mesmo ano, abriu a Virtua Fisio. Aplicava seus conhecimentos técnicos e disponibilizava acesso aos serviços da empresa de forma inovadora e *online*, oferecendo conforto para os pacientes. Já tinha suas redes sociais ativas e o site que ela mesma montou, já conhecendo as estratégias que funcionam ou não para o seu negócio.

Mas como crescer e aprimorar sua marca para atingir cada vez mais pessoas e mostrar que os tratamentos fisioterapêuticos podem e devem ser confortáveis, inovadores e acessíveis? Mayra precisava de respostas para fazer a Virtua Fisio se estabelecer, crescer e mirar novos rumos.



Tratando de pessoas e inovação

Em 2022, a empresa ingressou no Projeto Fortalecimento dos Pequenos Negócios de Saúde do Estado do Rio de Janeiro, com o objetivo de aumentar a produtividade dos pequenos negócios do setor de saúde. Por meio de ações, o objetivo era promover a melhoria da gestão empresarial, a qualificação dos empreendimentos, a utilização de novas tecnologias e o acesso ao mercado. A metodologia entregou 21h de capacitações coletivas, encontros de negócios e 28h de atendimento personalizado para cada empresa, entre mentorias e consultorias individualizadas.

Nessa jornada, a empresária pôde trabalhar aspectos como transformação digital, *marketing* digital para serviços de saúde, excelência na experiência do paciente, inteligência de mercado e outros aspectos de gestão e inovação. A partir das consultorias, passou a ter uma visão 360 graus do negócio, e aproveitou as dicas e ensinamentos dos especialistas do projeto para aprimorar a sua gestão e os processos empresariais. Um dos desdobramentos desse ciclo foi a contratação do Sebraetec, que a auxiliou na criação de toda a identidade visual da Virtua Fisio, aumentando potência e capilaridade da marca.

Assim, pôde divulgar mais e melhor não só sua marca, mas seu modelo de negócio e, principalmente, seu propósito, alinhando humanização e tecnologia aos serviços de fisioterapia prestados.

Andando pelo caminho certo

Por conta do seu perfil empreendedor e inovador e com o suporte do projeto, a empresa se posicionou ainda mais no mercado, expandiu sua atuação e alcançou novos clientes. Mayra colhe os frutos e participa de eventos para contar sua trajetória, seja como palestrante na Feira do Empreendedor ou em *lives* de divulgação do edital, a convite do Sebrae. A empresária também foi finalista do prêmio Mulher de Negócios 2023.

A trajetória de Mayra mostra que tecnologia e humanização de atendimento devem andar lado a lado. Para ela, esses são aspectos fundamentais para atender aos padrões de comportamento e consumo do mercado atual, *phygital* e globalizado. É nesse caminho que a Virtua Fisio vai crescer ainda mais e chegar a ainda mais pacientes, oferecendo acolhimento e inovação em cada tratamento para que cuidem da saúde. “As pessoas, na fisioterapia, sempre buscam tratar a doença, o problema. Eu quero que elas cuidem da saúde” resume a empresária, que pretende alcançar ainda mais pessoas em diferentes localidades, oferecendo qualidade de vida e cuidados de forma inovadora e sensível.

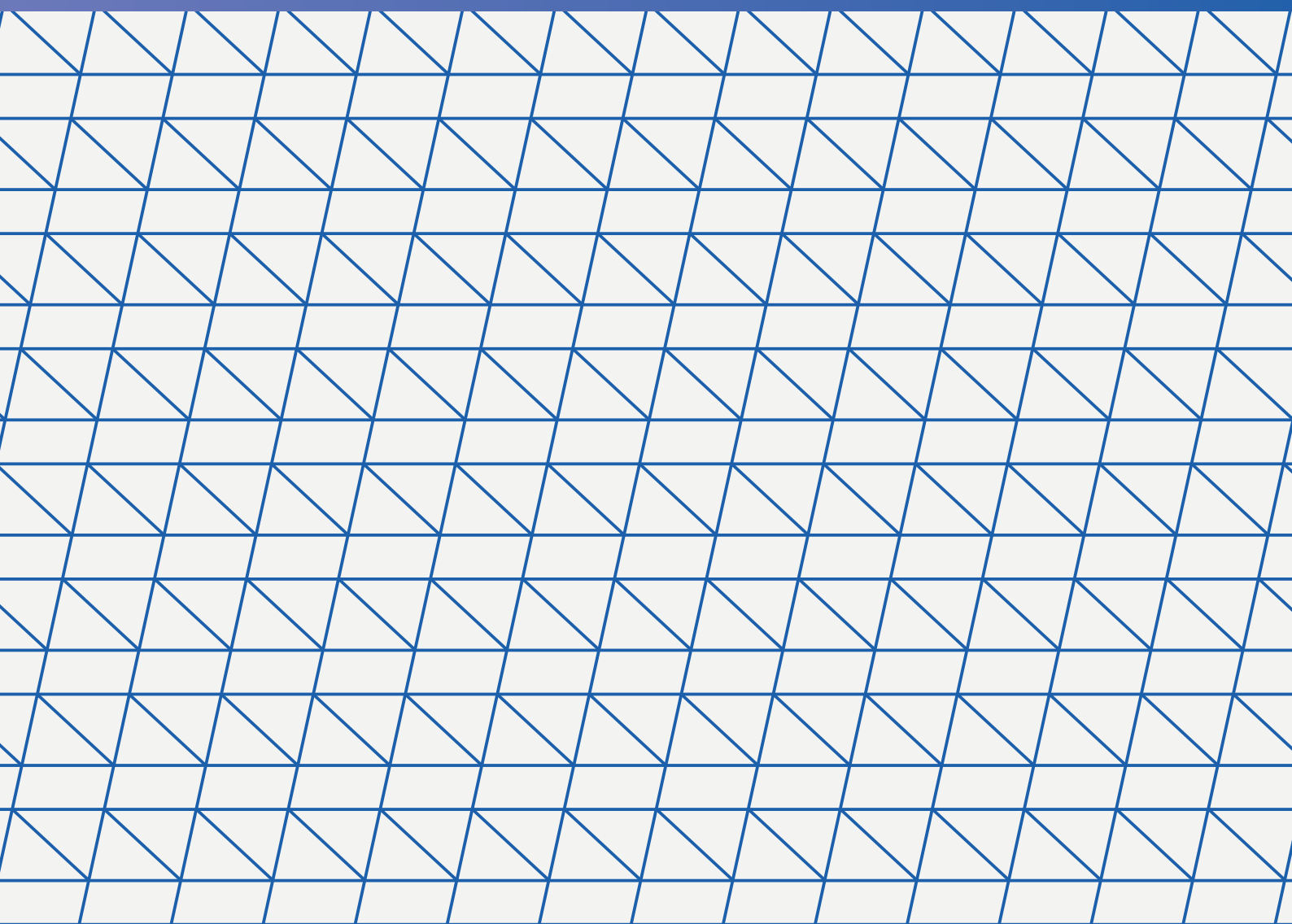




PERFIL DA AUTORA

Poliana Dutra da Silva Santos Valente trabalha no Sebrae desde 2006, na Coordenação de Comércio e Serviços, da Gerência de Projetos. Atua como gestora dos segmentos de saúde, pet e parte carteira de varejo, é pós-graduada em Gestão Ambiental, de Projetos e Desenvolvimento Humano e graduada em Direito.

Poliana escolheu escrever sobre a empresa Virtua Físio por conta da sua trajetória empresarial, visão inovadora e pelos ganhos obtidos como participantes do projeto Fortalecimento dos Pequenos Negócios de Saúde RJ.





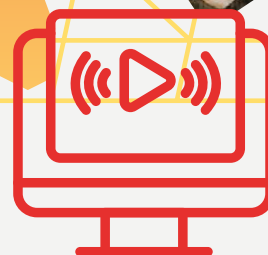
Economia Criativa



Fistaile: ser agente do audiovisual para contribuir com o setor brasileiro



fistaile



Nome da empresa (fantasia): Fistaile
Nome das empresárias: Talita Arruda e Marina Tarabay
Cidade: Rio de Janeiro
Setor econômico: Audiovisual

Fundada em 2021 por Talita Arruda e Marina Tarabay, a Fistaile é uma empresa carioca que atua a nível nacional no setor audiovisual, com distribuição, desenho de audiência e curadoria. Seu diferencial está na forma plural de atuação na distribuição, elaborando formatos diversos de contribuição para a circulação de produções do audiovisual. Assim, a Fistaile investe em equipes e formas de atuação não excludentes e está ativamente empenhada em contribuir com ações que expandem o acesso, a equidade e a autenticidade nos processos criativos do setor.

A empresa nasceu das demandas muito diferentes entre si que começaram a chegar desvinculadas de outras distribuidoras onde as sócias já haviam trabalhado. E, por organicamente iniciarem uma empresa, enfrentaram o desafio de tornar seu negócio sustentável, sendo necessário dividir a atenção entre as atividades criativas de seu *core business* e as obrigações empreendedoras.

Como construir um enredo estratégico nesse cenário, que contribua assertivamente com o posicionamento da empresa e consequente sustentabilidade financeira? Talita e Marina perceberam, no dia a dia do empreendedorismo, o quanto precisavam de respostas para essa pergunta. Como crescer sustentavelmente e se firmar no mercado?

Ampliando a visão com estratégia

Talita e Marina se conheceram em uma distribuidora, onde atuaram juntas por cerca de cinco anos. Com o surgimento de demandas *freelancers*, Talita começou a atuar de forma independente e, com o tempo, a parceria com Marina se firmou. Em 2021, tiveram seu primeiro lançamento, com o filme Cabeça de nêgo, com direção de Deo Cardoso e produção de Corte Seco Filmes, e, a partir dessa experiência, nasceu a Fistaile.

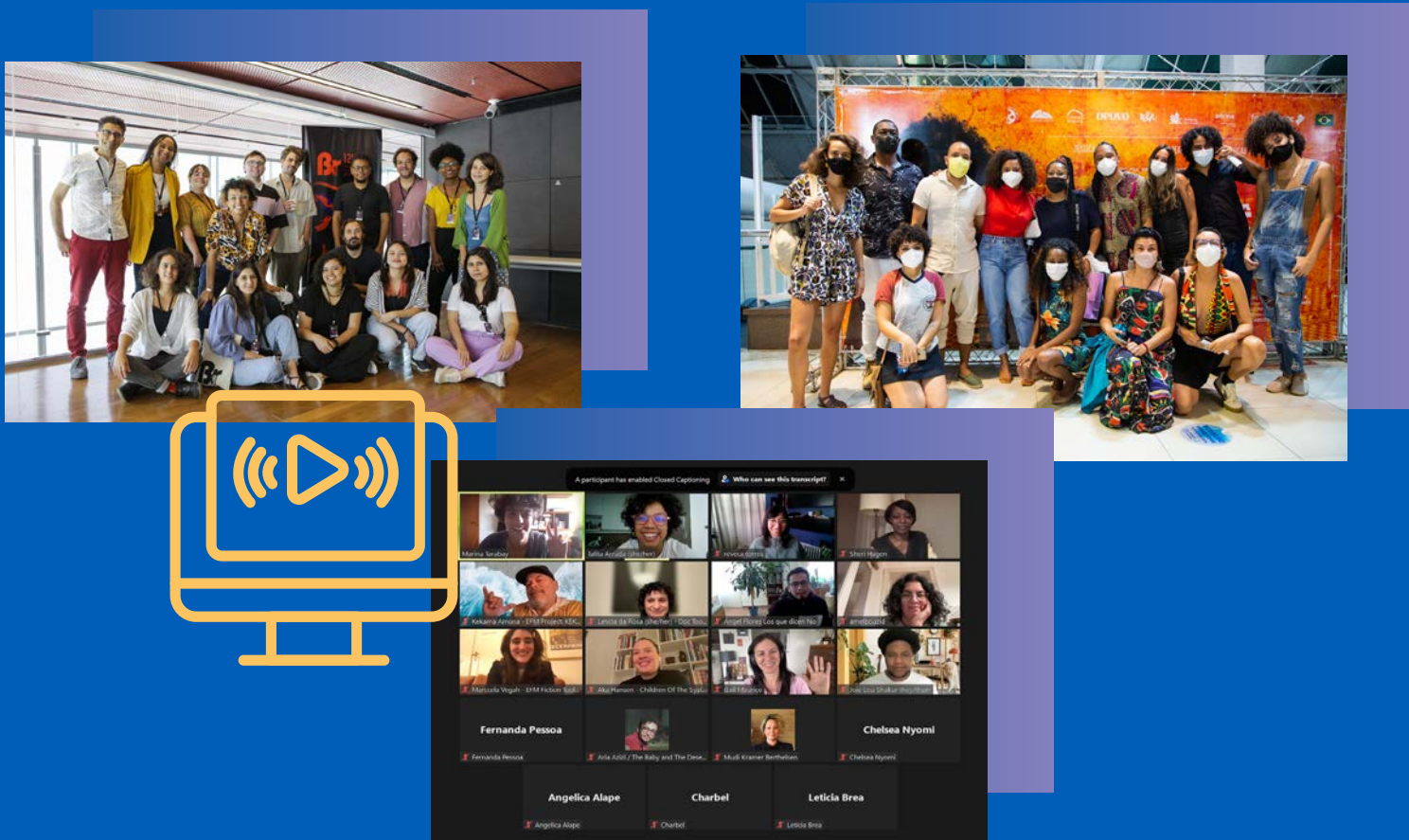
As sócias não tinham dúvidas sobre o potencial econômico do setor: a cada ano aumenta a quantidade de empresas atuantes e o conteúdo audiovisual produzido. Nesse sentido, crescia a demanda por alter-

nativas de distribuição e pela elaboração de planejamentos eficientes de retorno financeiro e artístico, bem como pela criação de políticas mais voltadas para a retroalimentação da cadeia produtiva, sendo necessárias ações que possibilitassem o acesso e formassem o hábito de consumo das audiências brasileiras.

A Fistaile tem uma visão sistêmica do audiovisual, trabalhando junto à produção desde o desenvolvimento dos projetos, propondo formas de circulação alternativas e inovadoras. As sócias buscam estabelecer processos equilibrados de trabalho e a empresa procura atuar com diversas temáticas e gêneros, tendo preferência por histórias de narrativas contra-hegemônicas.

O objetivo de disseminação cultural das empresárias por meio do negócio é realizado por ações diversas, que vão além dos temas trabalhados em suas produções. As sócias priorizam aumentar o acesso aos seus filmes, gerando entretenimento, reflexão e educação social. Ações inovadoras já foram implementadas, como a Chuvisco e a Bora de Rolê, quando exibiram produções para estudantes de escolas da rede pública, que puderam trabalhar as temáticas expostas. Também estão presentes com algumas produções em janelas de amplo alcance, como o Globoplay e Canal Brasil.

Ao assumir a responsabilidade com mais filmes e audiências, depararam-se com a realidade de uma empresa composta somente por duas pessoas: como pensar no posicionamento estratégico, como comunicar sua marca e garantir sua sustentabilidade financeira?



Transformando desafios em oportunidade

Em 2022, as sócias começaram, enfim, a se reconhecerem como empresárias da Fistaile, e, assim, buscaram estabelecer acordos entre elas para a gestão da empresa. A partir daí, passaram a “organizar a casa”, desde a criação de materiais institucionais até a formulação do portfólio de serviços, oferecendo um serviço mais personalizado possível, e desenvolveram e lançaram o site da empresa. Consequentemente, também sentiram a necessidade de frequentar espaços do mercado audiovisual para garantir novos projetos e ampliar o *network*, reconhecendo esta como uma estratégia para solucionar a principal dificuldade da empresa: ampliar as possibilidades de geração de renda para garantir a sustentabilidade do negócio.

Diante da oportunidade do projeto Audiovisual em Perspectiva, realizado pelo Sebrae Rio em 2023, Talita e Marina decidiram participar da ação e notaram que a trilha de capacitação oferecida passava por temáticas que abrangiam todo o ecossistema do audiovisual, por meio de uma jornada de longa duração, e que também incluía a participação em eventos do mercado, para estimular e fortalecer a rede de contatos com profissionais da indústria.

A dupla entendeu a importância de se manter conectada e atualizada com todas as oportunidades que o mercado oferece. Mais do que isso, percebeu que a troca de experiências com outros profissionais do setor é enriquecedora e que proporciona a expansão e o fortalecimento das relações.

Para elas, as oficinas presenciais e as consultorias das mais variadas temáticas engrandecem a iniciativa. Elas garantem que este espaço foi essencial para reaprender e ampliar a visão, que contribuíram para as tomadas de decisões estratégicas, para propostas de trabalho mais bem elaboradas, para o reforço no compromisso de distribuições próprias e no início do plano de comunicação da Fistaile. O valor de investimento acessível da oportunidade resultou em um retorno significativo, e torna o projeto possível para empresas iniciantes.

A consultoria de Finanças e a mentoria de acompanhamento do desenvolvimento da empresa foram as que mais trouxeram benefícios diretos para a condução da empresa: as sócias aprimoraram suas habilidades de planejamento, de organização financeira e de comunicação, facilitando no crescimento da empresa. Além disso, acreditam que os diferenciais sejam as oportunidades de diálogo com profissionais do mercado e o acesso a eventos importantes do setor, assim como as atividades imersivas que proporcionam a troca em grupo com outras empresas do audiovisual.

O futuro de contar histórias

O crescimento da empresa é notável: já lançou três filmes e, hoje, conta com mais de dez projetos em desenvolvimento. Hoje, a Fistaile possui ampla experiência com projetos de diversidade e inclusão, e venceu o Prêmio de Distribuição Inovadora do Göteborg Film Fund 2021, e a Bora de Rolê. Também foi selecionada no Edital Riofilme de Ações Locais 2022, e suas fundadoras foram selecionadas para o TFL Next – Audience Design do Torino Film Lab.

As sócias promovem oficinas, consultorias e painéis em importantes espaços de mercados nacional e internacional e desenvolvem pesquisas acadêmicas de mestrado que contribuem para a empresa. Talita pesquisa a distribuição dos cinemas de temática negra contemporâneos e Marina, por sua vez, estuda a recepção de públicos das plataformas de *streaming*. A empresa também se associou à Associação das Distribuidoras Independentes (Andai), e Talita faz parte da Associação dos Profissionais do Audiovisual Negro (Apan).

Para Marina, a iniciativa do Sebrae foi importante para entender sobre a autonomia e assumir o papel de tomada de decisão em seu próprio negócio. A empresária acredita que elas ainda estejam passando por um processo de revelações e descobertas sobre a melhor forma de gerir a Fistaile.

As sócias acreditam que praticar a escuta, ter curiosidade, permitir-se mudar de opinião, aprendizado contínuo e construir relações de parcerias sejam dicas de ouro para outros profissionais. E elas se-



guem crescendo: a médio prazo, querem ampliar a atuação para games e atuar cada vez mais com projetos em desenvolvimento, não somente com lançamentos. Também querem contribuir cada vez mais na formação de profissionais que atuem na distribuição audiovisual para torná-la mais acessível, uma vez que distribuição e exibição devem ser pensadas como etapas-chave da cadeia produtiva.

Marina e Talita trabalham com foco para que a Fistaile alcance um espaço de reconhecimento como agente audiovisual que contribua para o setor brasileiro. Consideram que a distribuição carrega uma responsabilidade na educação, cultura e na formação do imaginário das pessoas, e que esse deve ser um bem acessível. Posicionam a empresa para contribuir com seu propósito de trabalhar com formas de circulação alternativas e inovadoras.



PERFIL DA AUTORA

Nathalia Azevedo trabalha no Sebrae desde 2021, na coordenação de Economia Criativa. Formada em Administração, é gestora regional do projeto voltado para o atendimento de micro e pequenos empresários do setor Audiovisual.

Nathalia escolheu escrever sobre a Fistaile por acreditar que Talita e Marina, sócias da empresa, possuem atitudes empreendedoras fundamentais para a transformação e o desenvolvimento de seu negócio, além de um propósito sólido e uma visão estratégica singular focada em inovação e mercado.

Uma peneira que transforma música em um bom negócio



Nome da empresa (fantasia): Peneira Musical
Nome da empresária: Elisa Fernandes da Costa
Cidade: Rio de Janeiro
Setor econômico: Economia Criativa

Fundada oficialmente em 2020, no Rio de Janeiro, a Peneira Musical é um selo, produtora e editora musical que gerencia carreiras e promove lançamentos musicais de artistas brasileiros, impulsionando seus projetos e revelando novos talentos para o cenário nacional. Sua fundadora, Elisa Fernandes, que até 2012 atuava como assessora de imprensa de escolas de samba do Rio, iniciou sua carreira musical aos 28 anos. Em 2013 nasceu a Peneira Musical, como uma página de música no Facebook, com o intuito de promover as músicas de Elisa e de outros artistas. No mesmo ano, Elisa encerrou seu ciclo como assessora, passando a se dedicar integralmente ao próprio negócio.

Durante a pandemia, em 2020, Elisa transformou sua página de divulgação de música em negócio após perceber as necessidades, oportunidades e os gargalos do mercado musical. Ao oferecer serviços de promoção de lançamentos a artistas de forma individual, descobriu que, a partir daquele momento, sua jornada na música aconteceria por meio da sua arte e do empreendedorismo.

Assim, a artista se uniu à gestora, que enfrentou diversas dificuldades na organização e no gerenciamento financeiro para cumprir com seu propósito. Elisa não somente dançou conforme a música, mas compôs a história da própria empresa, alcançando crescimento significativo e contribuindo para a expansão da cultura popular brasileira.

Os desafios de orquestrar os sonhos

Em 2012, Elisa começou sua carreira musical, aos 28 anos, e começou a compor de forma frequente – no primeiro ano, compôs mais de 200 músicas. O próximo passo foi criar uma página no Facebook, a Peneira Musical, para divulgar suas composições de forma estratégica: ela postava frequentemente músicas famosas de grandes artistas e algumas autorais. Decidiu, então, investir no seu sonho em 2013: mudou de carreira e

se dedicou integralmente às suas composições e aos *shows*. Também integrava o coletivo de compositores que havia fundado junto a parceiros, o Nós Cabralia, com quem fez diversas apresentações e saraus pelo Rio de Janeiro.

Manteve a Peneira como uma página de música nas redes sociais até 2020, quando, depois de estudar o mercado, decidiu iniciar um novo projeto. A artista começou a realizar lançamentos de diversos artistas. Em meio ao cenário pandêmico, apresentou os métodos de divulgação que aplicava em seus próprios projetos, ampliando seus resultados para outros artistas que se interessavam em saber como funcionava. Queriam saber como divulgar em plataformas digitais, como conquistar mais ouvintes e torná-los frequentes. A partir desse serviço ofertado pela musicista, a Peneira Musical passou a ser entendida como um negócio, que só viria a ser formalizado em abril de 2022.

A empreendedora percebeu o perfil da maioria dos seus clientes naquele período e passou a sentir falta de novos talentos e de diversidade. Após perceber que havia um recorte entre os clientes que podiam ou não arcar financeiramente com planejamento e consultoria, começou a oferecer seus serviços para artistas advindos da periferia - principalmente mulheres, LGBTQIAPN+ e artistas 50+, sem grandes oportunidades no mercado - passando a Peneira Musical a atuar como um selo. Assim, trabalhou o seu negócio para atingir especificamente esse nicho de artistas como seu público-alvo, transformando a sua empresa em um negócio sustentável e de grande impacto social.

No entanto, faltava conhecimento sobre o processo de formalização da empresa e de gerenciamento do negócio. Como ser empresária e crescer de forma organizada para gerar lucro e manter seu propósito de disseminar a música brasileira periférica, oferecendo crescimento e oportunidades reais para artistas à margem? Para sobreviver, a Peneira Musical precisava resolver esse dilema.



Passando os desafios na Peneira

Ainda no primeiro ano de funcionamento como selo, em 2020, a Peneira Musical apresentou um crescimento significativo, com cerca de 20 artistas desenvolvendo projetos. Para atender à alta demanda, Elisa começou a montar uma equipe de trabalho, com um *designer* e uma estagiária. Em 2021, percebeu considerável aumento no volume da sua produção, diretamente associado à quantidade de pessoas se dedicando aos lançamentos. No final do mesmo ano, fechou parceria com uma grande empresa da indústria, a K2L, ampliando sua equipe para quatro pessoas.

Contudo, a parte organizacional e financeira da empresa ainda não estava equilibrada, gerando dificuldade na visualização de alguns aspectos, como o faturamento e a separação de receitas pessoal e profissional. Sem conseguir identificar os pontos positivos e os pontos de melhoria da empresa, Elisa ingressou no projeto Música Tocando Negócios, do Sebrae, em maio de 2023.

O projeto foi concebido com o propósito de impulsionar o cenário musical, implementando iniciativas que visavam apoiar a gestão de negócios e facilitar o acesso ao mercado, com ênfase no crescimento do faturamento e na captação de recursos. Por meio das atividades propostas, os empreendedores foram imersos em conteúdos especializados no setor, possibilitando trocas e aquisição de conhecimentos específicos. Além disso, foram promovidas ações práticas que permitiram a vivência nos bastidores reais de uma produção musical, proporcionando *insights* sobre os processos de produção executiva, artística e técnica.

O projeto proporcionou a Elisa, uma pessoa com perfil mais metódico, uma transformação significativa em sua abordagem organizacional. Inicialmente, identificou-se que ela criava processos, mas enfrentava desafios na implementação e acompanhamento. As consultorias, centradas principalmente em gestão de processos e gestão financeira, desempenharam um papel crucial. O diferencial do projeto para a Peneira Musical foi além da organização da estrutura financeira e comercial, com foco na identificação das fontes de receita e oportunidades mais rentáveis. Sobretudo, destacou-se a relevância dos conteúdos oferecidos para potencializar a venda de *shows*, abrangendo a criação e gestão da marca, o planejamento estratégico e a gestão comercial.

Essa abordagem resultou não apenas em uma estrutura mais eficiente, mas também na expansão da receita por meio do aumento das vendas de *shows*. A experiência de convívio com outros profissionais do setor não só enriqueceu a vivência da Peneira Musical, mas também proporcionou uma nova perspectiva para o futuro da empresa, ampliando seus horizontes de maneira significativa.

Tocar músicas, projetos e sonhos

Ao projetar o futuro para os próximos cinco anos, Elisa vislumbra a Peneira Musical estabelecendo-se como um referencial de excelência no cenário musical, almejando a concretização de uma sede própria. Essa sede não será apenas um local de operações, mas um espaço multifuncional, equipado com estúdios de áudio e vídeo de alta qualidade, além de áreas dedicadas a ensaios fotográficos, gravações de clipes, podcasts, entre outras possibilidades. A aspiração é proporcionar à Peneira Musical um ambiente exclusivo, capaz de atender integralmente às suas demandas operacionais e artísticas.

A autonomia para gerir esse espaço será uma peça-chave no plano futuro, permitindo que a Peneira exerça total controle sobre suas atividades e impulsiona a inovação. A visão é colocar em prática 100% das crenças que constituem a essência da empresa, promovendo um ambiente propício para a expressão criativa, o desenvolvimento artístico e a excelência na prestação de serviços musicais. Elisa acredita que esse cenário idealizado não apenas fortalecerá a marca, mas também proporcionará um ambiente propício para o contínuo desenvolvimento e crescimento da Peneira Musical no universo da música.

Na visão de Elisa, para alcançar o sucesso, é crucial estabelecer parcerias sólidas, especialmente com empresas e pessoas que compartilham do mesmo propósito. Definir o seu objetivo é o primeiro passo para evitar desvios de caminho. Desistir, por sua vez, não deve ser uma opção. A empreendedora diz que cada conquista e cada superação da Peneira Musical estão intrinsecamente vinculadas à paixão que impulsiona a jornada e à concretização de um sonho que serve como bússola na busca do sucesso. É nesse comprometimento com o propósito e na persistência diante



dos desafios que se molda o caminho para o êxito, acredita ela, transformando obstáculos em degraus não apenas para o alcance de metas e resultados positivos, mas também ao desenvolvimento pessoal e profissional contínuo.



PERFIL DA AUTORA

Isadora Flores trabalha no Sebrae desde 2021, na área de Economia Criativa. Atua como gestora de projetos, atendendo aos setores de Produção Musical, Tatuagem e *Piercing*, e Patrimônio Imaterial. É pós-graduada em Gestão Cultural e Indústria Criativa, e Gestão de Projetos, e graduada em Produção Cultural.

Isadora escolheu escrever sobre a empresa Peneira Musical por compreender sua trajetória e toda sua evolução e motivação para se destacar no mercado, ao longo da realização do Projeto Música Tocando Negócios.



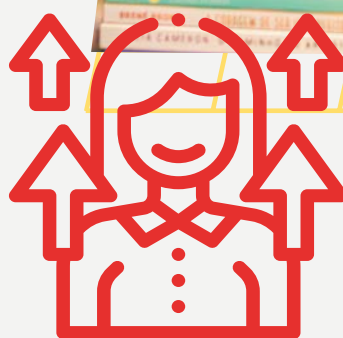
Empreendedorismo Social



Jornada de autoconhecimento: empreendedorismo e desenvolvimento pessoal



Nome da empresa (fantasia): Instituto Live
Nome da empresária: Patrícia Mello
Cidade: Rio de Janeiro
Setor econômico: Serviços



Depois de deixar o meio corporativo em 2018, Patrícia Mello começou a empreender como *coach* de vidas. Seu objetivo principal era e continua sendo ajudar mulheres a transformarem positivamente sua vida profissional, por meio do autoconhecimento e do desenvolvimento de habilidades como autoconfiança e liderança, com base no perfil comportamental de cada uma.

A empresária não sabia que, para isso acontecer de forma profissional, precisaria aprender sobre gestão empresarial e tantos outros temas importantes para um novo negócio. Dessa forma, seu sonho em ajudar outras mulheres a se encontrarem profissionalmente, passaria, primeiro, por ela mesma. Patrícia precisa aprender para, enfim, ensinar. E aprender sobre algo que não dominava: gestão empresarial. Seu Instituto Live dependeria disso para sobreviver e crescer!

A transformação da empresária

Em 2018, Patrícia se viu imersa em pesquisas e na criação de conteúdo para promover seus serviços como *coach* de vida. Sentiu-se travada nesse processo, e, por isso, entendeu a necessidade de adquirir conhecimentos em gestão empresarial. Passou um ano afastada do ambiente corporativo, buscando estabelecer um negócio digital. Sua transição de carreira foi motivada por reconhecer sua insatisfação profissional e pelo propósito de ajudar suas clientes a se desenvolverem profissional e pessoalmente.

Ela embarcou em uma viagem de estudos e aprofundamento nos Estados Unidos e, após retornar ao Brasil, em março de 2019, dedicou-se ainda mais ao seu nicho de atuação. Foi com a chegada da pandemia, entretanto, que percebeu o óbvio: não poderia mais se limitar a ser uma presença agradável no Instagram e reconheceu a importância de transformar seu empreendimento em um negócio profissional e, assim, sustentável.

A transformação da empresa

Patrícia iniciou sua jornada de empreendedorismo de maneira informal, como *freelancer*, sem inicialmente perceber a necessidade de profissionalização para se reconhecer como uma empresária legítima. Abriu o CNPJ e formalizou seu Instituto Live em 2021 e, em pouco tempo, deparou-se com as dificuldades de empreender. A *coach* já fazia parte da equipe do palestrante motivacional estadunidense Tony Robbins, mas percebeu que precisaria desenvolver habilidades de planejamento, gestão do tempo, organização das tarefas, processos e, principalmente, em *marketing* digital. Reconheceu também a importância de criar conteúdo atrativo para suas redes sociais como forma de atrair mais clientes, expandindo sua presença *online*.

Apesar do medo que sentia em relação à nova jornada, Patrícia persistiu e correu atrás de conhecimento e orientação, como a maioria das empreendedoras brasileiras, buscando o apoio que precisava junto ao Sebrae.



Empreendedorismo em ação

Patrícia aproveitou ao máximo as consultorias do Sebrae Delas, principalmente sobre Gestão de Marca, Processos e Organização Comercial. Com a consultoria de Gestão de Marca, em julho de 2023, conseguiu aprimorar diversos materiais, como a apresentação detalhada da empresa e serviços, e profissionalizou seus *storytelling* e *pitch*. Sentiu-se mais segura para divulgar o seu negócio, conseguindo mais clientes e parceiras.

Já a consultoria de Gestão de Processos, em agosto do mesmo ano, ajudou a simplificar algo que parecia impossível para ela entender: a identificação e mapeamento dos processos existentes na empresa. A empresária também implementou melhorias e estabeleceu diretrizes para processos futuros. Com isso, Patrícia aumentou sua eficiência e produtividade e pôde se dedicar a outros projetos e à atividade-fim da sua empresa.

A *coach*, então, criou o projeto social Lapidarte, de acesso a mercado e geração de renda para artesãs de comunidades e mulheres fora do mercado de trabalho. Elas usam o *upcycling* para transformar cápsulas de café em ecojoias e vender – já reutilizaram mais de 4.500 cápsulas em oito meses. Foi um dos 92 projetos selecionados para participar do programa de pré-aceleração do Sebrae, Impacta, entre agosto e novembro de 2023. Agora, com apoio e orientação e por meio da implementação de medidas pela fundadora, o Lapidarte saiu do papel e se tornou realidade.

Com a consultoria de Organização Comercial, em outubro de 2023, a empreendedora elucidou seus projetos futuros e solucionou questões necessárias para dar os próximos passos e tomar as decisões de forma mais assertiva. Ela definiu métricas para acompanhar o progresso e crescimento, criando um plano de ação prático e eficaz.

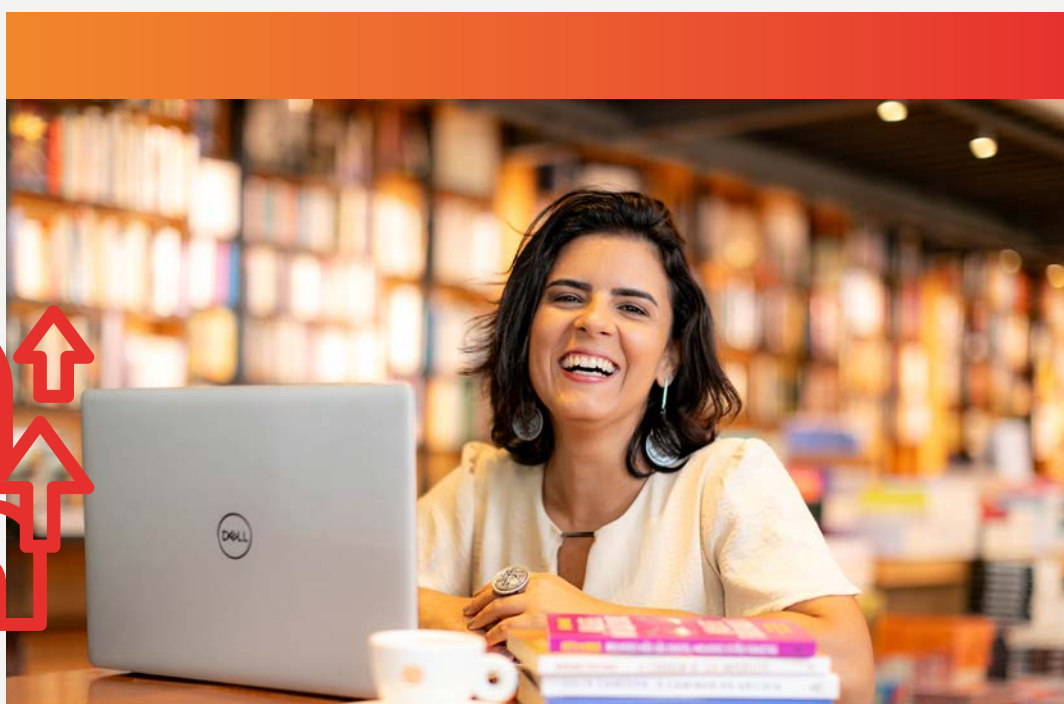
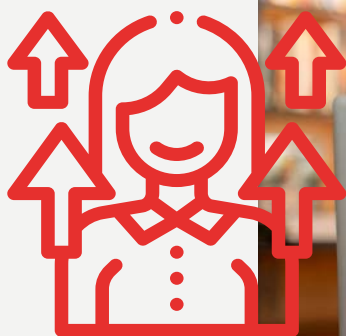
Produtividade com propósito

Com clareza, mapeamento de processos e um plano de ação definido, Patrícia se tornou mais produtiva, sem comprometer o tempo dedicado à família, ao esporte, ao seu desenvolvimento pessoal e ao projeto social Lapidarte, que agregou mais sentido ao Instituto Live no apoio às mulheres empreendedoras das comunidades. Ela se sentiu mais leve e mentalmente organizada ao saber exatamente o que precisava ser feito em seu negócio. Essa clareza também teve impacto positivo no seu bem-estar emocional, eliminando autocríticas por não fazer o suficiente ou perder o foco ao final do dia ou da semana.

A jornada de Patrícia reflete não apenas a importância da busca de informação, de capacitação e da definição de um plano de ação para a trajetória empreendedora, mas enfatiza a valorização do equilíbrio entre vida pessoal e profissional. Ao aplicar esses princípios, ela aumentou sua produtividade e organização, influenciando positivamente em sua qualidade de vida.

A empresária conseguiu alavancar seus sonhos e o Instituto Live por meio do seu trabalho e propósito, e o projeto Lapidarte é resultado desse crescimento, do qual ela tanto se orgulha. Seu sucesso é um testemunho inspirador de como a determinação aliada a estratégias eficazes pode levar a resultados significativos não apenas nos negócios, mas também no bem-estar emocional e no cumprimento de propósitos pessoais e sociais.

Além de ser uma das poucas brasileiras parte da equipe de liderança do Tony Robbins, a empresária continua impulsionando sua empresa e seu projeto social. De apenas três fornecedores de cápsulas, ela agora conta com sete. Começou a patrocinar algumas postagens no Instagram e o perfil cresceu 32% em apenas 30 dias, além de aumento de 87% no engajamento e de 611% no alcance.



Para 2024, a *coach* planeja desenvolver ainda mais sua empresa, mas com foco no Lapidarte. Patrícia busca estabelecer parcerias com empresas com consumo de café, aumentando sua cartela de fornecedores. Vai implementar o *e-commerce* e a loja no Instagram, participar de mais feiras e eventos para divulgar a marca e se inscrever em editais do setor.

Patrícia é um exemplo inspirador de como é possível alcançar o sucesso sem sacrificar os aspectos que considera mais importantes da vida. Para o futuro, a empresária quer aumentar o número de atendimentos e ampliar ainda mais o instituto, também cuidando da sua vida pessoal, como ela mesma aconselha às suas clientes.

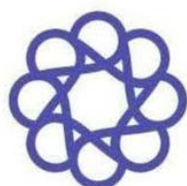


PERFIL DA AUTORA

Renata Roqui trabalha no Sebrae desde 2010, na Gerência de Empreendedorismo Social. Atua como gestora estadual do Sebrae Delas. É economista, com especialização em gestão de projetos e gestão empresarial. Possui 14 anos de experiência na gestão de projetos para fortalecimento do empreendedorismo dos grupos socialmente vulneráveis, principalmente com mulheres.

Renata escolheu escrever sobre o Instituto Live por todo o aprendizado relatado pela empresária, que conseguiu se organizar, ampliar e equilibrar a vida pessoal e profissional com muita leveza e paixão pelo o que faz.

Crochetando uma nova história para si e sua equipe



Sandra Portella

Nome da empresa (fantasia): Sandra Portella

Nome da empresária: Sandra Portella

Cidade: Rio de Janeiro

Setor econômico: Artesanato



O que fazer quando não é possível enxergar o caminho? Você cria caminhos. Foi o que fez Sandra Portella, mulher negra, mãe solo e atípica, moradora da periferia do Rio de Janeiro, que precisou se reinventar diante do momento mais difícil de sua vida: desempregada. Por meio do talento de crocheter, Sandra encontrou a oportunidade que precisava: empreender a partir do que sabia fazer. Em 2018, abriu seu próprio negócio para vender o artesanato que produzia.

Hoje, a marca Sandra Portella produz bolsas e acessórios femininos sustentáveis e emprega mulheres e mães, chefes de família e moradoras da comunidade onde ela vive. Se reinventar é uma caminhada longa e difícil, cheia de desafios e provações, e é preciso saber onde se quer chegar. Mas a questão maior é: como? Qual direção seguir?

Cada ponto do crochê, um aprendizado

Em 2006, depois de sair do emprego no qual estava há sete anos, Sandra Portella começou a produzir crochê para vender como forma de trabalhar e se dedicar ao seu filho, Léo, uma pessoa com necessidades especiais e que precisa de maiores cuidados. Para se aprimorar, Sandra começou a fazer cursos de capacitação em instituições diversas, e chega a um curso de negócios voltado para artesãs, que trouxe inovação para seu trabalho: Sandra começou a receber retalhos de tecidos da Farm para suas produções, em 2018.

A partir daí, a artesã começou a criar bolsas-origami com os tecidos recebidos, com alça de crochê, que, com o tempo, ganhou material mais resistente. Apesar das inovações que propunha para seus produtos, em 2020, com a pandemia, as vendas caíram. Para se manter no mercado, Sandra entrou em contato com a loja Parceria Carioca, mas não se associou. Também ingressou no grupo Mães que produzem, nas re-

des sociais, onde conheceu uma jornalista em busca de mulheres que enfrentavam a crise de forma criativa.

Sandra gravou um vídeo sobre seu trabalho, apresentado no RJTV, jornal local da TV Globo, tornando-se conhecida em todo o Rio de Janeiro. Com a divulgação, começou a receber encomendas de grandes volumes e estabeleceu uma parceria com Cidália, sua vizinha, que passou a costurar com ela. No primeiro mês de 2021, só para uma cliente vendeu mais do que seu faturamento anual!

Já tendo seu público-alvo traçado - mulheres da Zona Sul que compram as bolsas para dar de presente - Sandra precisava vender de forma a atingir efetivamente suas clientes. Mas como aumentar seu mercado de atuação sem direcionamento e com baixo investimento financeiro?



Acompanhando o crescimento

Ainda em 2021, Sandra conheceu o projeto Top Empreendedor, do Sebrae, e, em paralelo, contava com o aumento significativo da demanda. Começou a reunir outras mulheres da comunidade onde mora, que precisavam aumentar sua renda, mas não tinham a possibilidade de trabalhar fora de casa. A artesã já havia participado de outras consultorias promovidas pelo Sebrae, principalmente nas áreas de finanças e planejamento, e tinha feito vários cursos *online*, mas o projeto Top Empreendedor caiu como uma luva para as pretensões da empreendedora.

Depois das mentorias, entrou em contato com a loja Parceria Carioca novamente em setembro e levou seus itens para análise. Dessa vez, a marca solicitou a produção de 240 peças para serem distribuídas pelas lojas. Em dezembro de 2021, com o aumento das vendas e do faturamento, Sandra começou a delegar algumas funções operacionais da marca com a contratação de mais pessoas para crochetar e etiquetar. Isso permitiu que ela pudesse se dedicar mais à administração e ao gerenciamento de processos e burocracias, profissionalizando sua gestão. Os resultados passaram a ser bem expressivos: em dezembro de 2022, faturou R\$ 44 mil, complementado com as vendas de janeiro de 2023 em exposição no Museu do Amanhã.

No entanto, Sandra se deu conta de ter somente um fornecedor de tecidos, que deixou de entregar a matéria-prima em meses específicos. Buscou novos parceiros e começou a trabalhar com capulanas, tecido africano trazido de Moçambique. Como não conseguiu introduzir os novos produtos nas lojas parceiras, buscou novos pontos de venda multimarcas. Assim, atualmente, vende suas bolsas de capulana na Bahia e dividiu a produção das colaboradoras em duas equipes, melhor organizando todo o processo produtivo.

Sandra reconhece a dificuldade não só de começar um negócio, mas de fazê-lo crescer, adaptando-se às suas necessidades. Por isso, durante esse processo, participou de outra edição do Top Empreendedor, do Sebrae, agindo dessa vez menos impulsivamente e de forma mais planejada, com a criação do organograma da empresa. Participou do Expo Favela, do Aquilombar e da Vitrine Sebrae em dezembro de 2023, vendendo suas bolsas de capulana. Ganhou experiência em eventos e fortaleceu e ampliou sua rede de contatos.

“Muitas coisas que eu fiz foram por impulso: investi meu dinheiro em fotos profissionais dos produtos, na criação do site e por tráfego pago com o dinheiro de uma das parcerias. Até julho de 2022, eu me via como artesã; agora, eu sou empresária”, afirma, com orgulho.

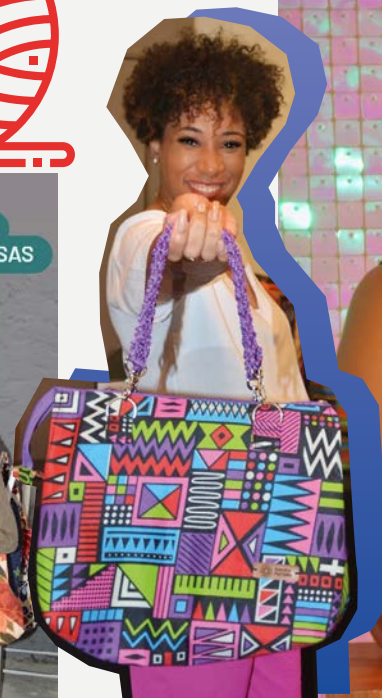
Nova estampa, novo capítulo

Por meio dos estudos e de sua busca pessoal, Sandra expandiu sua empresa, transformando-a em ME em janeiro de 2023. Se disponibilizou para criar e pagar pelo MEI das suas costureiras, que, hoje, chegam a nove, incentivando o trabalho regulamentado delas e garantindo direitos e benefícios a longo prazo. Assim, ela empreendeu e ensina a empreender.

Sônia, a coordenadora das costureiras da empresa, reconhece a importância da iniciativa e afirma: “Tenho 64 anos, não sou aposentada e nem recebo nenhum tipo de benefício. Hoje, tenho o MEI, que me dá um pouco mais de estabilidade, pois posso recorrer ao INSS em caso de doença ou acidente. Financeiramente, também melhorou: já tenho uma renda fixa que me dá uma segurança de administrar a minha vida e prover meu sustento”.

Para sua marca, Sandra Portella planeja crescer ainda mais, começando pela criação de uma estampa exclusiva em 2024. Para os que estão começando, ela aconselha: “Busque cursos *online* gratuitos, consultorias, entre no site do Sebrae e de outros projetos e estude.”

Dentre tantos outros, esse é mais um retalho da colcha de histórias que a empresária costura diariamente para si mesma e para seu negócio com suas parceiras.

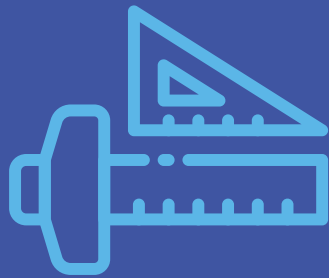




PERFIL DA AUTORA

Thainar Xavier trabalha no Sebrae desde 2022, na área de Gerência de Empreendedorismo Social. Atua em projetos de empreendedorismo em favelas, é pós-graduado em Gestão de Negócios e é graduada em Serviço Social.

Thainar escolheu escrever sobre Sandra Portella por ser uma empresa que gera impacto socioambiental, transformando a vida de muitas mulheres.



Indústria



Arquitetando e construindo uma trajetória de sucesso



Nome da empresa (fantasia): Arquitetando Obras
Nome dos empresários: Marcos André Manhães Gomes e Lilian Guimarães Rosa Ferreira Gomes
Cidade: Rio de Janeiro
Setor econômico: Construção Civil



Os empresários Marcos André Manhães Gomes e sua esposa e sócia, Lilian Guimarães Rosa Ferreira Gomes, são proprietários da Arquitetando Obras. A empresa foi inaugurada em 2018, em Campos dos Goytacazes, na região Norte Fluminense, e atua com projetos, construção, reforma e estudos de viabilidade, tendo a variedade de serviços e a união entre arquitetura e construção civil como seu diferencial de mercado. Por isso, entregar projetos que encantam seus clientes é a premissa dos sócios, apaixonados pelo que fazem.

A empresa é entusiasta e, mais do que isso, pioneira do Sistema Construtivo ICF (*Insulated Concrete Forms*, traduzido para o português como Formas de Concreto Isolados) na região, um sistema inovador que une preocupação com o meio ambiente, modernidade, agilidade e redução de custos e energia.

Mas como guiar uma empresa na direção do melhor caminho, buscando um crescimento sustentável, sem conhecimentos mais profundos em gestão, finanças e *marketing* digital?

Buscando uma gestão profissional

Lilian, que é arquiteta e já trabalhava na área, costumava receber dos clientes pedidos frequentes por indicações de equipes que pudessem realizar a obra necessária para a execução dos projetos. A partir da dificuldade de encontrar mão de obra em Campos, viu a oportunidade de unir o útil ao agradável, aliando o serviço que já prestava à demanda local.

Em 2013, Marcos André, que trabalhava em uma construtora há alguns anos, se desligou da empresa, uniu-se à Lilian profissionalmente, e o casal começou a prestar, além do serviço de arquitetura, demandas de construção e reformas e de acompanhamento dos processos. Trabalharam por cinco anos sem formalizar a empresa, mas, ao longo desse tempo, se organizaram para esse passo. Em 2018, enfim, abriram a Arquitetando Obras, formalizaram o negócio e inovaram na região, suprimindo as lacunas do mercado.

Durante os quatro anos seguintes, a dupla enfrentou as mais diversas dificuldades para se aprimorar enquanto gestores de um negócio. Essa falta de conhecimento mais profundo em gestão provocou uma série de situações difíceis e cada vez mais desafiadoras, como a atração e a manutenção de clientes, resultando na dificuldade de conquistar novos projetos. Além disso, a falta de uma estratégia a ser seguida teve como consequência a ausência de direcionamento em termos de mercado.

Em abril de 2023, os empresários entraram em contato com o Sebrae e, juntos, iniciaram um trabalho de mapeamento das necessidades da empresa. A partir de então, começaram efetivamente a receber direcionamento para demandas específicas em busca do aprimoramento enquanto gestores. Era a senha para enfrentar o maior dilema da empresa naquele momento: a adoção de uma gestão profissional, que oferecesse respostas aos desafios do mercado.



Construindo uma base sólida

A Arquetando Obras foi indicada para o programa de Construção Civil em 2023 e, logo nas primeiras reuniões da mentoria, constatou-se que a empresa não vendia seus serviços – passivamente, ela que era comprada, pois esperava o cliente procurá-la. No entanto, essa procura havia sofrido uma queda, resultando em perdas financeiras para a Arquetando Obras, e, assim, concluiu-se que o negócio estava prestes a se tornar ultrapassado e perderia seu diferencial caso não atingisse seus potenciais clientes e não vendesse sua proposta. Como resolver esse problema, enraizado em sua cultura?

Com o apoio do Sebrae, o casal elaborou um roteiro de abordagem comercial e adotou a metodologia comercial do funil de vendas. Os empresários conheciam seu público-alvo, mas precisavam trabalhar a prospecção, e o fortalecimento de *networking* e rede de parcerias foi essencial. Desde então, a empresa realiza e participa de eventos como a Sessão de Negócios, realizada pela Coordenação de Indústria em maio de 2023. Como resultado, vem aumentando os seus resultados e gerando *leads* para demandas de obras e projetos que ultrapassaram o território brasileiro, chegando à Angola, na África.

Uma provocação importante das mentorias do projeto de Construção Civil foi questionar a presença digital da Arquetando Obras. Dentro do segmento, ter um site é uma maneira de assegurar confiabilidade,

principalmente pelo fato de obras terem alto valor e incorrer em risco. Portanto, o site aumenta sua credibilidade e as chances de a empresa ser encontrada. Durante as consultorias de *Marketing Digital*, o Sebrae apoiou os empresários no desenvolvimento de conteúdo e do *layout* para elaboração da página, inaugurada em outubro de 2023.

Outra medida que os empresários implementaram na empresa foi o acompanhamento de indicadores de desempenho. O objetivo era aferir mais precisamente os resultados do negócio, principalmente das vendas, medindo a taxa de conversão em quantidade e em valor, lucratividade e faturamento. Para auxiliar, os sócios também contaram com o apoio do programa ALI (Agente Local de Inovação) de Produtividade e receberam acompanhamento constante, com plano de desenvolvimento.

Subindo cada vez mais andares

Como resultado do trabalho contínuo, os sócios hoje são referência na região, sendo considerados formadores de opinião. São convidados para ministrar palestras na Firjan e a participarem de mostras, dão entrevistas para jornais e participam de programas de televisão e podcasts de relevância para o público. Essas contribuições impulsionam ainda mais a divulgação do trabalho e a captação de clientes, de forma ativa, é sempre bom ressaltar.

Os empresários estabeleceram, também, parcerias produtivas com profissionais de diversas áreas para contribuir com o crescimento da Arqitetando Obras, como a consultora de imagem e estilo, que os auxilia na produção de um conteúdo cada vez mais assertivo, mesclando arquitetura e moda.

A partir de uma divulgação intensa, eles têm recebido alto volume de visitas na obra do ICF, angariando ainda mais parceiros e aumentando a credibilidade da empresa. Prestando serviços de arquitetura para outros países, apresentam crescimento expressivo, principalmente na Angola, já com projetos à distância em andamento.

Para o futuro, os sócios planejam alavancar internacionalmente também a parte de construção da empresa, com a gestão das obras – bem como para mais municípios da região norte fluminense. Como aprendizado, afirmam que a resiliência é palavra-chave:

– Empreender envolve muitos processos diários, e precisamos melhorar 1% a cada dia. Empreender é difícil, mas, com o nosso propósito, somos nós que fazemos acontecer – definem eles.





PERFIL DO AUTOR

Mateus Andrade trabalha no Sebrae desde 2023, na área de Coordenação de Indústria e atua como Analista de Projetos. É pós-graduado em Gestão de Negócios, e em Inteligência Competitiva, Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo, e graduado em Administração e Ciências Contábeis e Econômicas.

Mateus escolheu a empresa Arquetetando Obras por conta da visão estratégica desenvolvida pelos empresários, tornando-se referência em sua comunidade local.

Carlos França Esquadrias: a arte da qualidade e da produtividade



Nome da empresa (fantasia): Carlos França Esquadrias de Alumínio e Vidro
Nome do empresário: Carlos França
Cidade: Petrópolis
Setor econômico: Construção Civil

A Carlos França Esquadrias foi fundada em um mercado árduo e altamente competitivo, onde a excelência é medida pelos mais altos padrões. Com 11 anos de operação, completados em 2023, a empresa de serralheria enfrentava um desafio nada trivial: reposicionar-se como uma provedora de esquadrias de alto padrão, destacando-se pelo controle acústico, térmico e de estanqueidade.

Seu sócio-fundador, Carlos França, tinha como meta alcançar o estado da arte em qualidade, sem comprometer os indicadores de desempenho. Antes mesmo de ingressar no projeto Sebrae Metalmecânico, do Sebrae/RJ, França já pensava nessa transição. O projeto, então, funcionou como um catalisador vital para transformar essas aspirações em realidade.

O sonho do negócio próprio realizado

Vindo de uma família de serralheiros, Carlos trabalhou por muitos anos para uma serralheria em Petrópolis, cidade onde vive desde 1999, quando se mudou de Mesquita. A última empresa onde atuava profissionalmente não investia em tecnologia, o que o incomodava muito, pois sentia falta de boa qualidade de materiais e de ferramentas novas e modernas para realizar trabalhos de qualidade. Era de sua natureza perseguir a excelência do produto.

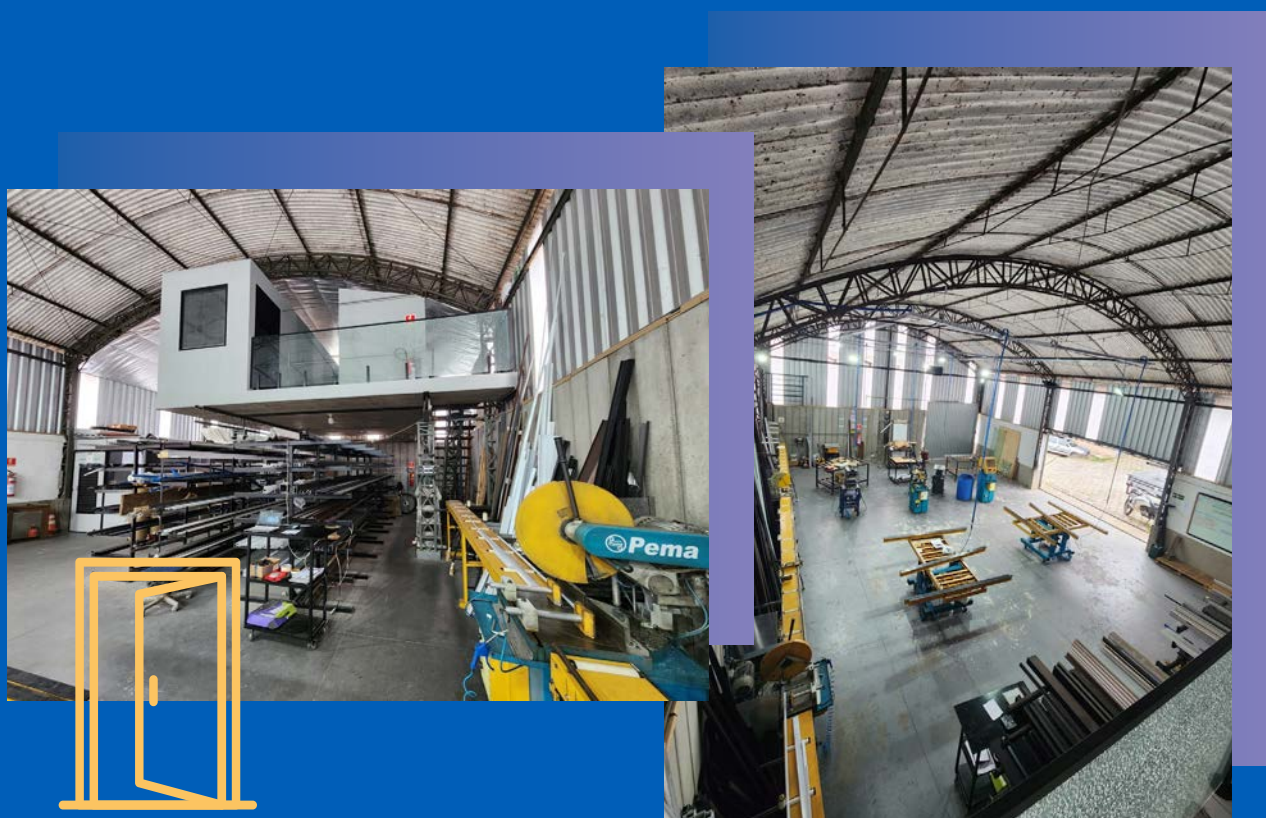
Foi nessa época que o empreendedor sofreu um acidente de moto e precisou tirar licença médica. Durante esse período, não recebeu assistência alguma da empresa onde trabalhava, e foi incentivado a abrir seu próprio negócio – um antigo sonho pessoal. Esse era o momento oportuno, acreditou Carlos.

Através do contato de alguns clientes que já atendia de forma individual, utilizando como oficina o porão de sua casa, a partir de 2012 ampliou sua atuação *freelancer* e investiu o que pôde em equipamentos de qualidade. Assim, realizou o sonho do negócio próprio em junho de 2014, quando alugou um espaço apropriado e abriu sua loja física. Em setembro do mesmo ano, recebeu férias da empresa e aproveitou o

momento para se dedicar integralmente ao seu próprio negócio. Carlos decidiu não retornar ao emprego, para fazer sua empresa acontecer.

A Carlos França Esquadrias começou a crescer, e o empreendedor tratou de implementar as ações que, como empregado, sentia falta. Investir em sua serralheria era o seu lema. Ainda em 2014, ampliou sua busca por conhecimento, participando de um Módulo para Construção Civil, do Sebrae, que lhe trouxe uma série de aprendizados fundamentais para tocar o negócio, principalmente em gestão financeira. Mudou seu foco de atuação, assumindo obras cada vez maiores e, em 2021, expandiu a área física da empresa de 57m² para 255m². O crescimento, porém, não era apenas físico!

Em 2022, sentiu a necessidade de se preparar para enfrentar imprevistos. Sua intenção era ter recursos e conhecimentos e estar pronto para enfrentar quaisquer desafios e imprevistos do setor. Carlos queria que sua empresa crescesse.



Solidificando a posição no mercado

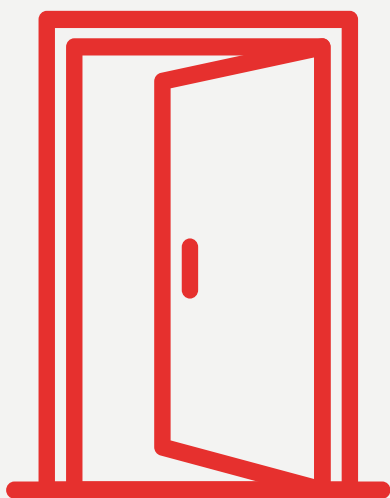
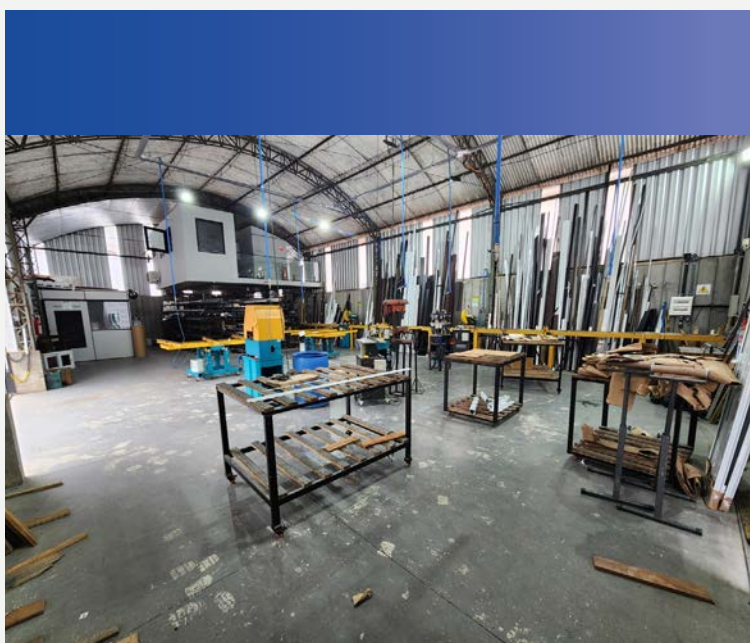
As respostas para seus anseios, França encontrou no projeto Sebrae Metalmecânico, do qual participou com todo afinco e dedicação. Participou de consultorias de Estratégia Empresarial, acompanhamento de indicadores, *Marketing*, Melhoria de Processo, Análise e Planejamento Financeiro, Liderança. Por meio das capacitações, começou a implementar medidas diferentes na gestão da empresa, adquiriu mais conhecimentos a respeito de análise de dados e indicadores e adotou uma abordagem rigorosa para controlar a variação da receita operacional e da margem, estabelecendo planos de ação para manter uma margem líquida sempre superior a 5%. Esse compromisso com a lucratividade sustentável, por exemplo, solidificou sua posição no mercado.

Além disso, a implementação de relatórios de não conformidade (RNC) permitiu à empresa reduzir desperdícios na produção e mitigar situações não conformes durante o transporte e a instalação em obras. Essa abordagem centrada na qualidade garantiu que cada produto entregue pela Carlos França Esquadrias fosse um testemunho de excelência e confiabilidade.

Qualidade, crescimento e sucesso duradouro

O crescimento físico sustentou o crescimento em qualidade. Essa expansão proporcionou espaço suficiente (e fundamental) para atender com segurança a crescente demanda de condomínios, arquitetos, engenheiros e consumidores finais que buscavam mais valor agregado em vidro temperado e esquadrias de alumínio. Enfim, França tinha espaço, ferramentas, conhecimento e podia, finalmente, perseguir a excelência em esquadrias.

Após a conclusão muito bem-sucedida de sua participação no projeto metalmeccânico, a Carlos França Esquadrias se prepara para a próxima fase de sua jornada: ampliar sua atuação e seus clientes para tornar-se referência em mais lugares. Firme em seu compromisso com a excelência e impulsionada por uma cultura de gestão eficaz e profissional, a empresa está pronta para conquistar ainda mais espaço em um mercado cuja qualidade é a chave para o sucesso duradouro.

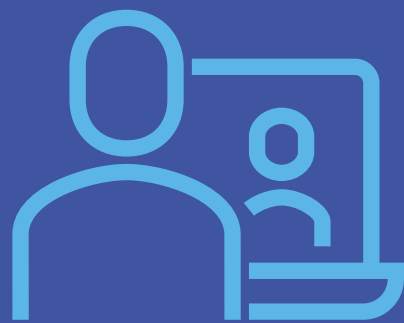




PERFIL DA AUTORA

Flavia Rodrigues é formada em Administração de Empresas pela Universidade Castelo Branco, com especialização em Gestão de Projetos pelo IBMEC, Gestão Empresarial pela Universidade Cândido Mendes e Gestão Financeira pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. Iniciou sua jornada no Sebrae em 2007 e atua com projetos de desenvolvimento empresarial desde 2011.

Decidiu escrever sobre a Carlos França Esquadrias tendo em vista o crescimento exponencial e a dedicação do empresário na participação nos projeto do Sebrae.





***Negócios
Tecnológicos
e Inovadores***

Resiliência, dedicação e estratégia para inovar na Educação



CONGRESSE.ME

Nome da empresa (fantasia): Congresse.me
Nome do empresário: Luiz Gustavo Xavier Borges
Cidade: Macaé
Setor econômico: Startup



Fundada em 2019 por Luiz Gustavo, a Congresse.me é uma plataforma de eventos *online* que soluciona a demanda por congressos e eventos acadêmicos. O empreendedor começou a ter contato com o mundo empresarial aos 12 anos, na empresa da família, em Bom Jesus do Itabapoana. Tendo o pai como grande exemplo e visando sucedê-lo, formou-se na 1ª turma de Engenharia de Produção da Universidade Federal de Viçosa (MG).

Após retornar para a cidade natal, apoiou o pai no gerenciamento das lojas. Foi convidado para lecionar na Universidade Iguazu (Unig) e na Faculdade Redentor, ambas em Itaperuna. No mundo acadêmico se apaixonou pela tecnologia e identificou uma oportunidade para atuar no projeto Tribus com um modelo de negócio sustentável e inovador que lhe rendeu prêmios nacionais e internacionais.

Em 2013, fundou sua primeira startup, a “Me Passa Aí”, voltada para a Educação, e, posteriormente, identificando uma nova demanda no setor, criou a Congresse.me. Estava prestes a enfrentar grandes desafios: como se reinventar no mercado para disseminar a educação em âmbito global?

De Bom Jesus para o mundo

Com a experiência adquirida no trabalho junto a empresa da família e tendo o pai como grande exemplo, Luiz se formou na primeira turma de Engenharia de Produção da Universidade Federal de Viçosa (UFV). Com o diploma em mãos, retornou para Bom Jesus do Itabapoana, gerenciou os negócios da família, ao lado do pai, e logo foi convidado para lecionar na Universidade Iguazu (Unig) e na Faculdade Redentor. Foi aí que se apaixonou pela tecnologia e aproveitou a oportunidade para atuar no projeto Tribus, com modelo de negócio sustentável e inovador que lhe rendeu prêmios nacionais e internacionais.

Em 2013, deu início à Me Passa Aí, sua primeira startup. Luiz participou de diversos programas de aceleração, nacionais e internacionais, e a empresa conquistou um número expressivo de estudantes. No

entanto, por não ser autossustentável, Luiz optou por se dedicar à carreira acadêmica.

Seu percurso mudou com o convite que recebeu, em 2018, para palestrar no 2º Congresso Nacional de Engenharia de Produção, no formato online. Apesar de ser bastante incomum na época, o evento reuniu nada menos do que 7 mil pessoas, o que chamou a atenção do engenheiro. Ele identificou, então, uma oportunidade de negócio: a necessidade de gerenciar congressos acadêmicos de forma remota. Esse formato minimizaria custos e tempo de deslocamento, além de facilitar a logística e aumentar o network entre os participantes. Um evento online poderia atrair muito mais participantes, a um custo infinitamente menor.

Foi a partir daí que desenvolveu a Congresses.me, inovadora por excelência por ser a primeira plataforma digital de congressos brasileira. O jovem empreendedor articulou uma série de parcerias com profissionais de conhecimentos complementares, realizou diversos testes e decidiu lançar no mercado sua EdTech em 2019. Captou novos clientes e, no primeiro ano de operação, produziu 25 eventos, em um total de 160 mil participantes. Alguns dos congressos virtuais contaram com mais inscritos que os presenciais. Para fortalecer seu negócio e se firmar no mercado de EdTechs, Luiz Gustavo buscou no Sebrae o aperfeiçoamento de seus conhecimentos. Participou de cursos e eventos de negócios como o Startup Day, Sebrae Like a Boss e a Feira do Empreendedor.

No entanto, em 2020, deparou-se com a pandemia de Covid-19, tornando a interação online a única opção viável de contato entre pessoas. Como resultado, diversas empresas começaram a se desenvolver no mercado, aumentando a concorrência da Congresses.me, e Luiz enfrentou seu dilema: como inovar e manter-se referência em um mercado com tantas empresas emergentes?



Conhecimento para educar

Apesar de a empresa ter tido um crescimento significativo na pandemia, uma vez que já estava em operação, Luiz precisava se reinventar enquanto empreendedor. Só assim conseguiria apresentar um diferencial e manter o negócio à frente de tantos outros que estavam sendo criados.

Ainda em 2020, a startup recebeu investimento e o empresário aplicou em novas tecnologias e em equipe. Como resultado, alcançou uma notável base de mais de 2 milhões e meio de usuários. Luiz remodelou a plataforma e expandiu sua área de atuação, agora produzindo também eventos presenciais. Dessa forma, a startup já estava em operação também nessa modalidade quando as atividades presenciais retornaram, mantendo sua competitividade no mercado.

Em 2022, a empresa foi selecionada pelo Sebrae para participar do Web Summit Lisboa, oportunidade que Luiz soube aproveitar. A experiência e o contato com empreendedores globais permitiram que o empresário revisse sua estratégia de gestão para captação de leads. Novamente, a empresa passou por uma readaptação e ampliou seu escopo, passando a atuar em eventos setoriais com instituições de classe. A empresa também começou a operar no mercado internacional e aumentou o número de parceiros.

Em 2023, para auxiliar na elaboração de um plano de crescimento, a Congresse.me participou do projeto Sebrae Startup Win Operação e Tração, que tem como objetivo estimular a competitividade de startups e empresas de tecnologia no Rio. Com a realização de consultorias, Luiz garante:

– O projeto ajudou a abrir portas, aumentar a base de clientes, o volume de negócios e ampliar a rede de contatos. Ajudou a conquistar reconhecimento nacional e internacional, garante o empresário.

Novas perspectivas

Como lições aprendidas o jovem destaca que o empreendedor precisa se dedicar 80% para resolver problemas, mas que o resultado vale a pena: “É preciso ser resiliente, saber a hora de se dedicar e ter estratégias para criar negócios para novos clientes. Na pandemia, o amador não se manteve. É preciso separar o joio do trigo” ensina Luiz.

Para quem quer abrir uma startup, Luiz destaca alguns comportamentos e características empreendedoras que devem ser desenvolvidos: a busca por oportunidades, iniciativa e comprometimento. Ele aconselha a se capacitar, participar de programas de aceleração e de eventos de mercado.

“O empresário deve sempre se perguntar como fazer a inovação chegar para as pessoas”, ressalta.

Tendo o pai como grande inspiração, o jovem conseguiu se destacar e inovar no mercado educacional. Bom Jesus do Itabapoana ficou pequena para ele, que está ganhando o mundo oferecendo educação não somente como uma solução para os negócios, mas para melhorar a qualidade de vida das pessoas com crescimento pessoal e profissional.



PERFIL DA AUTORA



Marília de Sant'Anna Faria é coordenadora de Negócios Tecnológicos e Inovadores, graduada em Administração; Especialista em Projetos (IBMEC); MBA em Gestão Estratégica de Negócios e Inovação pela HSM Educação Executiva; Mestre em Projetos Sociais pela FGV; Doutora em Ciências Ambientais pela UERJ. Tem 29 anos de experiência em gestão de micro e pequenas empresas. Possui livros e artigos publicados sobre temas que tratam sobre empreendedorismo e gestão de pequenos negócios.

Ela escolheu esse caso pois a *startup* se destacou ao participar do programa de pré-aceleração Startup Win Operação e Tração. Ao participar das edições do Web Summit Lisboa e do RJ, validou um novo modelo de negócios e aumentou o número de clientes.



Turismo

The background features a vertical gradient from dark blue at the top to purple at the bottom. Several light blue parallelogram shapes are scattered across the page, some overlapping each other. The word 'Turismo' is written in a bold, italicized, orange-yellow font in the upper left quadrant.

Escalando sonhos e transformações



Nome da empresa (fantasia): Briturismo

Agência de Viagens

Nome do empresário: Carlos André de Brito

Cidade: Rio de Janeiro

Setor econômico: Turismo



Fundada oficialmente em 2021 por Carlos André Brito, a agência Briturismo surgiu a partir do *hobby* do empresário, que, até então, trabalhava no setor de Beleza. Começou operando apenas no turismo receptivo, mas, com seu olhar inovador, entendeu que se limitar a um único perfil era restringir sua capacidade de crescimento. Ele sabia que ampliar o segmento de atuação da agência resultaria no reconhecimento que merecia pelo diferencial do seu trabalho.

A agência traz identidade e propósito, porém uma trajetória empreendedora cheia de dúvidas e desafios: “Que modelo de negócio usar? Quais são as metas e posicionamento de mercado?”. Foi por meio de capacitações, criatividade e inovação que Carlos André transformou sua empresa.

Saltando de paraquedas

O processo de mudança traz diversos desafios, e para Carlos André, a transição do setor de Beleza para o de Turismo não foi diferente, afinal, ele saiu da zona de conforto para escalar paredes bem mais altas, rumo ao sucesso. Ele já praticava esportes de aventuras e, em 2018, começou a atuar informalmente na área, guiando pessoas para essas aventuras. Ainda assim, Carlos sentia que o valor de entrega do seu trabalho não era valorizado como deveria e poderia ser. Levou para a Briturismo a preocupação com a qualidade da experiência dos clientes e a oferta de atendimentos personalizados e diferenciados.

Por meio de estudos e dedicação, desenvolveu uma nova gestão e a Briturismo, como uma agência virtual, precisava se posicionar e se consolidar nas redes sociais, para captar mais clientes, ampliar seus serviços e aumentar o faturamento. O empreendedor percebia a falta de profissionalismo e diversificação no mercado turístico para atender às reais demandas dos clientes. Por isso, mesmo durante a pandemia, decidiu ampliar seu portfólio de serviços e área de atuação, trabalhando não somente com o turismo de aventuras.

No entanto, Carlos André precisava adquirir conhecimentos que o permitissem realizar as ações que visualizava para a sua empresa. Como se tornar uma agência que comercializa destinos e realiza os sonhos dos clientes de forma diferenciada?



Voos cada vez mais altos

Por isso, em 2021, Carlos André procurou o Sebrae e ingressou no projeto Fortalecimento das Agências e Operadoras de Viagens. A partir dos conhecimentos e provocações apresentados pelas consultorias, percebeu a falta de qualidade e diferenciação nos serviços prestados para o setor de turismo, e então, começou a atuar por meio de um atendimento humanizado e personalizado. A empresa começou a se posicionar de maneira diferente no mercado e fortalecer sua presença no mundo digital.

Além de aprimorar o posicionamento digital da Briturismo, o projeto auxiliou a empresa na ampliação das parcerias, aumentando sua capacidade de vendas. Carlos André começou a participar ativamente de encontros de negócios e eventos do setor de Turismo. Ganhou maior domínio dos produtos criados, e o empresário apostou na criação de uma estratégia de conteúdo forte nas redes sociais para ganhar autoridade no assunto e gerar uma comunidade envolvida com a proposta da marca. Seu canal do Youtube, que contava com 100 inscritos, obteve um expressivo crescimento, chegando perto de mil seguidores. Seu Instagram também atingiu novos patamares: aumentou, de forma orgânica, para 2.214 seu número de seguidores na plataforma!

Em 2022, uma nova oportunidade de conhecimento e aprimoramento surge para Briturismo, que se concretizou no mercado com uma agência de viagens especializada em turismo de aventura. Começou a comercializar novos destinos e ampliou seu mercado, desenvolvendo ainda mais sua atuação no mercado

de turismo emissor. Esse crescimento continuou em 2023, com a expansão ainda maior da agência. André contou com o auxílio do Sebrae para a formação do novo modelo de negócio e pela organização da gestão da empresa.

Esse novo posicionamento de mercado com uma atuação no turismo emissor, com especialização em destinos de turismo de aventura e natureza, trouxe novos planos e a certeza de que a Briturismo estava deixando de ser uma agência embrionária, com potencial para crescer cada vez mais, conquistando novos horizontes.

Uma longa trilha pela frente

A Briturismo enxergou na mudança uma oportunidade de se reinventar e aconselha outros empresários a jamais desistirem, além de ter clareza de quem é seu cliente e o que ele precisa, reconhecendo que posicionamento digital não é uma escolha, e sim uma necessidade uma ferramenta de comunicação e vendas.

Para Carlos André, há duas formas de sermos lembrados: positiva ou negativa, e não há meio termo. Ele afirma que cada empreendedor é responsável por fazer a diferença na vida dos clientes da melhor forma possível.

Os planos da Briturismo são desbravar cada vez mais destinos e incluir o mercado internacional em seus pacotes. A empresa também vislumbra reforçar seu crescimento digital e continuar estabelecendo boas parcerias. Embora muitas vezes o caminho que as agências percorrem pode parecer um pouco incerto, o melhor posicionamento é traçar os maiores desafios e as principais oportunidades e se planejar para atender novos perfis de consumidores e alcançar novos horizontes.





PERFIL DA AUTORA

Tayssa Araújo trabalha no Sebrae desde 2011, na área de Projetos, Coordenação de Turismo. Atua como gestora de Projetos, é graduada em Turismo e pós-graduada em Gestão Empresarial pela Ucam e Mba em Turismo, Economia, Gestão e Cultura pela UFRJ.

Tayssa escolheu escrever sobre a empresa Briturismo pela participação ativa da empresa nos projetos de Turismo e por apresentar um crescimento e amadurecimento nessa trajetória, o que fez com seus bons resultados fossem destacados como boas práticas no decorrer das ações da coordenação de Turismo.

Pavimentando o caminho para um futuro mais sustentável e inclusivo em Secretário



ICR | INSTITUTO
CAMINHO
DA ROÇA



Nome da empresa (fantasia): Instituto Caminho da Roça

Nome da empresária: Janice Caetano

Cidade: Petrópolis

Setor econômico: Turismo

Fundado em fevereiro de 2019 em Secretário/Petrópolis, no Rio de Janeiro, o Instituto Caminho da Roça é uma empresa sem fins lucrativos de impacto socioambiental, que visa desenvolver os cenários cultural, ambiental e social da região. Janice Caetano, sua fundadora, é jornalista e empreende desde 2000, quando abriu seu primeiro negócio.

Apesar de sua larga experiência e ser uma liderança na região, referência em seu nicho de atuação, Janice tinha dificuldade de conectar os produtos e serviços ofertados, com o objetivo de gerar um ecossistema de produção e consumo, fomentando o turismo e a economia locais. Por isso, uma questão não saía de sua cabeça: como criar esse ambiente, onde o Instituto pudesse crescer e estimular a valorização cultural, fortalecendo a identidade do município?

Novos caminhos

Janice Caetano não planejou sua jornada empreendedora, nem a tinha como um sonho. A jornalista trabalhou como repórter por mais de 20 anos, quando abriu sua agência de comunicação. À medida que empreendia, especializou-se em áreas diversas, como a ambiental, assunto pelo qual sempre demonstrou significativo interesse, concluindo seu MBA na área em 2014.

Logo, começou a trabalhar com diferentes comunidades, entre as quais rurais, quilombolas e indígenas, e passou a conhecer o enorme potencial de produção da região. Uniu esse conhecimento à experiência turística de uma viagem que fez e criou o evento “AgroSerra – da Roça ao Prato”, em Secretário. O objetivo era estimular o turismo na cidade e criar uma identidade local, promovendo a sustentabilidade, e a atuação de Janice foi imprescindível para sensibilizar os produtores locais. O projeto participou de um edital de pa-

trocínio do Sebrae, foi um sucesso, começou a se expandir e os produtores começaram a se formalizar.

Em 2018, Janice visitou um projeto social na Colômbia e, já no ano seguinte, estruturou o Instituto Caminho da Roça, como uma Organização da Sociedade Civil (OSC), criado oficialmente em julho do mesmo ano. Como fundadora do Instituto, Janice personifica os valores que o guiam: a crença no poder transformador da cultura e da educação. O Instituto Caminho da Roça tornou-se uma referência na região, impulsionando atividades de desenvolvimento local e ambiental, sempre alinhadas com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável da ONU para a Agenda 2030. Por meio de oficinas musicais, artísticas e culturais, o Instituto oferece oportunidade de educação e desenvolvimento para jovens da região.

Entretanto, Janice não tinha experiência de trabalho com o terceiro setor. Como se inserir nesse mercado de forma produtiva e eficiente? Onde buscar recursos e capacitações que oferecessem as condições necessárias para a manutenção do Caminho da Roça? Como e onde encontrar tais respostas?



Buscando uma rota

A empreendedora iniciou sua busca por editais que suprissem as necessidades do projeto com direcionamento para cultura e educação. Cadastrou-se no Conselho Municipal no Direito da Criança e do Adolescente de Petrópolis (CNDCA), e escreveu o Projeto Sol, Som e Movimento. A proposta foi selecionada e, a partir do subsídio do edital, deu início ao projeto de música. Atualmente, já está estruturada e atuante a Orquestra Caipira Caminho da Roça e outros projetos voltados para educação social e ambiental de jovens.

Em 2023, Janice e seu instituto participaram do projeto Agente de Roteiros Turísticos, oferecido pelo Sebrae/RJ em Secretário. A partir dessa iniciativa, foi promovido o projeto Rota Secreta, um roteiro de experiência na região com o Café da Roça, oferecendo café e bolo regionais aos visitantes do Instituto. A vivência contava, ainda, com a possibilidade de uma apresentação musical por estudantes do Caminho da Roça, uma vez que o espaço é aberto e os jovens têm a possibilidade de tocarem livremente os instrumentos.

Todo o faturamento do Café é revertido para o projeto como mais uma fonte de renda, e a integração como membro do Rota Secreta aumentou o número de visitantes. Como resultado, houve o aumento na arrecadação financeira e a maior divulgação do próprio projeto.

Com o fim das consultorias do Sebrae, Janice e os demais empresários se reúnem para dar continuidade ao processo, criando uma identidade visual bem definida e com objetivos estabelecidos. Sua liderança

inspiradora na comunidade, por meio do Instituto Caminho da Roça, não apenas fortaleceu os laços locais, mas também abriu portas para oportunidades de desenvolvimento socioeconômico.

Seguindo no caminho certo

Janice atua como agente promotora do empreendedorismo em Secretário. Ela estimula a produção, o comércio e o turismo locais e faz com que essa cultura seja construída e disseminada, não somente pelo projeto Agro Serra, mas pelo Instituto Caminho da Roça. Por meio da educação, o projeto oferece oportunidades aos jovens e fomenta o legado cultural da região. Ao mesmo tempo, estimulou a criação de um espaço colaborativo para os produtores da região, participantes do Agro Serra.

O Instituto Caminho da Roça, que, inicialmente, contava com um espaço de 60 m², hoje ocupa 120 m², e já conta com mais de 100 alunos e um acervo de mais de 40 violões, teclados, instrumentos de percussão, piano, sanfona e pandeiros. Também abrange projetos de diversas áreas: Sol, Som e Movimento, Orquestra Caipira Caminho da Roça, Secretário Sustentável, Empreender entre outros “Esse trabalho não é fácil, é resultado de muito esforço e nada é feito sozinho” garante Janice, que conta com o apoio de parcerias e da equipe do Instituto.

Para 2024, a empresária espera que o Instituto avance no caminho já trilhado, disseminando educação e cultura e estabelecendo a identidade cultural de Secretário, como a mistura da Música Popular Brasileira à música clássica, do rústico ao mais luxuoso.

Por meio da disseminação dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável e do compromisso com a promoção da educação, cultura, empreendedorismo e agroturismo, Janice e o Instituto Caminho da Roça estão deixando um legado valioso. Ao agir localmente e pensar globalmente, estão pavimentando o caminho para um futuro mais sustentável e inclusivo, onde as comunidades locais prosperam e o planeta como um todo se beneficia.



PERFIL DO AUTOR

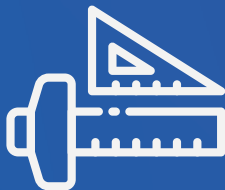


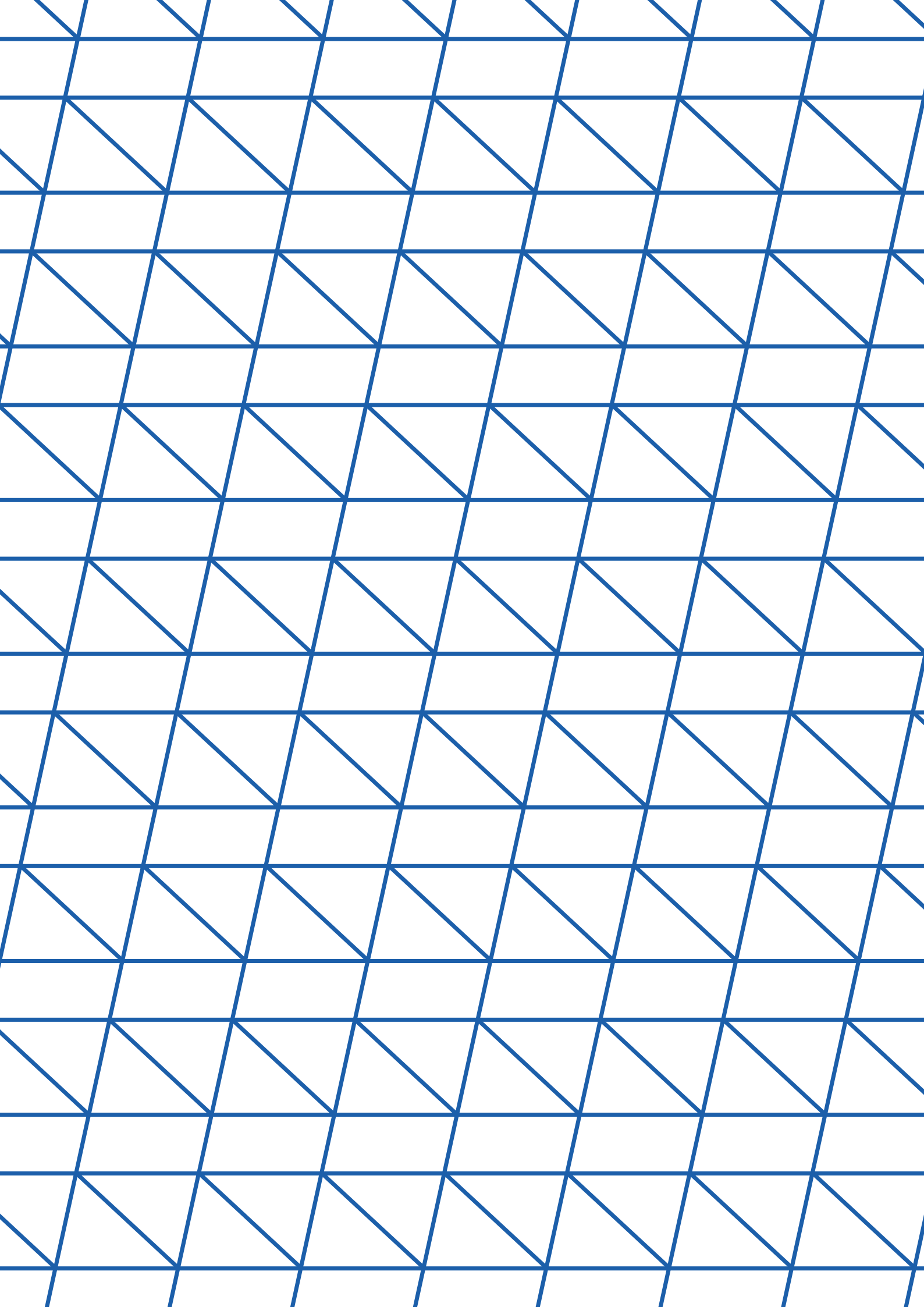
Bruno Fernandes trabalha no Sebrae desde 2009, compondo o time da Gerência de Projetos desde 2011. Atua como Gestor de Projetos de Turismo, liderando iniciativas estratégicas, e é ponto focal para projetos de desenvolvimento de destinos turísticos por meio do protagonismo dos pequenos negócios. Possui pós-graduação em Gestão de Pequenos Negócios e graduação em Turismo, com especialização em Marketing em Mídias Digitais.

Escolheu escrever sobre o Instituto Caminho da Roça pelo papel fundamental desempenhado por Janice no processo de sensibilização dos empresários que compõem o roteiro turístico “Rota Secreta”. Sua liderança inspira a comunidade, e o Instituto Caminho da Roça não apenas fortaleceu os laços locais, mas também gerou oportunidades de negócios para diversos empreendedores da cadeia produtiva do Turismo na região.

**HISTÓRIAS de
INSPIRAÇÃO**

Empreendedores do Estado do Rio de Janeiro





       /sebraerj

 sebraerj.com.br

 (21) 96576-7825

 0800 570 0800


SEBRAE