

PRÊMIO SEBRAE  
**MULHER**



de negócios

**VENCEDORAS 2022**



# Prêmio SEBRAE

---

*Categoria*  
***PEQUENOS NEGÓCIOS***

# *Prêmio SEBRAE*

## *Categoria Pequenos Negócios*

### *1º lugar - Equal Moda Inclusiva (RJ)*

#### **Silvana Louro**

**Silvana Louro**, 61 anos, estilista, criadora da marca **EQUAL** moda inclusiva, conquistou UMA VIDA COM SIGNIFICADO! Sua história nos faz entender que o sucesso está relacionado a propósito e missão. Se deixe ser conduzida por sua sabedoria, nessa trajetória de vida, impar. Aos 16 anos, Silvana já era encantada pelo mundo da moda, mas não tinha apoio da família para entrar no mercado, então arrumou um emprego como recepcionista, onde trabalhou e juntou dinheiro para pagar escondido o seu curso de modelo. Daí já temos uma ideia de quanto Silvana nasceu determinada a ter a moda em sua vida.



No começo ela queria ser **modelo**, mas depois de algum tempo, começou a se identificar mais com a parte de **bastidores e de produção**. Passou a ser coordenadora de cursos de modelo no Rio de Janeiro, ensinando profissionais que hoje são referências nas passarelas internacionais, como a Raica Oliveira e Susana Werner, entre outras. Um tempo depois, ela foi estudar estilismo na faculdade Cândido Mendes sendo apresentada com uma bolsa integral, consequência do primeiro lugar no vestibular.

À medida que Silvana foi se tornando referência como professora e administradora de carreiras de modelos, também começou a entender os critérios duros e desumanos que o mercado da moda exigia de suas profissionais. Cada vez que ela tinha que dizer para uma menina: você não foi aprovada porque está acima do peso, abaixo do padrão de altura ou com um quadril muito largo, - Silvana se sentia desconfortável, depois oprimida até o momento que não quis mais trabalhar na área e tirou um ano sabático.

## Uma força em prol DO COLETIVO

Reverendo sua história, entendeu que seu desejo era **dar um novo significado a sua vida** e, então, encontrou os trabalhos voluntários. E foi ali que ela mergulhou de cabeça. Começou acompanhando atividades no interior da Bahia, promovida por sua família (ela vem de uma tradição de professoras e suas ações sociais) e teve uma imensa sensação de pertencimento, emoção que mudou sua vida para sempre. Depois da Bahia, foi para África cuidar de animais em risco de extinção, então pra Ásia cuidar de mulheres em trabalhos escravos e seguiu por diversos países melhorando a vida humana.



Depois de um longo período sendo agente de mudança em diversas comunidades no mundo, nossa heroína volta ao Brasil cheia de planos e esperança para dar significado ao trabalho que sempre amou, mas ela é obrigada a lidar com uma realidade dolorosa: estava fora do mercado. Mas, Silvana não é mulher de se deixar vencer e munida de uma consciência invejável, entendeu que nem ela e nem o velho mercado tinham possibilidade de voltar a caminhar juntos.

# A realidade FINANCEIRA

Ela era uma nova mulher, com valores inegociáveis e ela haveria de encontrar um jeito de unir moda ao seu propósito de fazer o bem. Mas, algo determinante estava contra ela: sua conta bancária. Era uma mulher descapitalizada, pois havia investido todo seu dinheiro nas causas que defendia. E, para resolver este dilema, só havia uma saída: estudar e



trabalhar em outro ramo que lhe rendesse bem financeiramente. É então que Silvana cursa uma especialização em gerência de projeto e vai trabalhar na Suderj, no projeto Bolsa Atleta, durante 7 anos no departamento social. A função do setor social era dar suporte para atletas Paraolímpicos; um setor que a estimulou a agir e a mudar mentalidades.

Com seu olhar apurado para corpo e roupa, Silvana percebeu as dificuldades dos atletas para colocar seus uniformes e se questionava como poderia melhorar o desconforto deles. Ela, que sempre trabalhou com roupas, ficava cada vez mais indignada com a falta de cuidado do mercado de moda com esse público especial que paga impostos e paga roupas da mesma forma que uma pessoa sem restrições, mas, no entanto, não tem variedade, conforto ou cuidados específicos para suas necessidades.

Mergulhando no universo paraolímpico se sentia cada vez mais indignada, principalmente quando caiu a ficha de que os próprios atletas já estavam acostumados com a dor e o constrangimento que suas roupas causam em seu dia a dia.

A partir de sua própria indignação, Silvana começou a fazer uma pesquisa independente sobre moda e modelagem para corpos com restrições e pesquisou fisioterapia, medicina, ciências e uma série de outras áreas que um estilista tradicional nunca pensaria em pesquisar.

#ParalimpíadasEscolares2015

Muito chique! 😊



Delegação do Rio de Janeiro terá uniforme personalizado nas Paralimpíadas Escolares 2015, em Natal

# INOVAR não é fácil!

Ela descobriu que o próprio mercado tradicional de moda não estava preparado nem interessado em criar esse novo segmento. Foi em busca de várias modelistas e todas se negavam, algumas eram francas em admitir que trabalhar com moda para deficientes físicos era muito “depressivo”. A falta de profissionais fez com que Silvana investisse em um curso de modelista para que ela mesma pudesse criar as peças-piloto para os atletas. A partir daí, Silvana procurou parcerias que tivessem os mesmos valores que ela: **conforto, beleza, integração, INCLUSÃO e acolhimento do ser humano.**



Moda inclusiva | Teleton 2022

180 visualizações há 23 h #Teleton ...mais



Teleton AACD 428 mil



## Só que...

como toda ação de inovação, Silvana não foi compreendida. As grandes marcas produtoras de roupa do país não absorveram sua idéia, mas mesmo ouvindo “nãoS”, **jamais pensou em desistir!**

Silvana adquiriu os

conhecimentos necessários para fazer sozinha o máximo de peças que pudesse; além disso frequentava a Secretaria de Esporte e Lazer do Rio de Janeiro para mostrar a necessidade e vender seu projeto. Com sua força e dedicação, Silvana colheu e conseguiu que a secretaria comprasse as o primeiro uniforme paraolímpico adaptado no mundo.

# O SUCESSO, finalmente!

No Sebrae, Silvana teve consultorias que mostraram o caminho correto que ela deveria seguir com sua marca: fazer uma mesma coleção de roupas, mas com versão para pessoas com restrições e também para pessoas sem restrições. Essas sugestões mudaram todo seu plano de negócios e com este novo olhar ela conseguiu mostrar seu projeto para a marca RESERVA e, em parceria lançaram a primeira coleção híbrida do Brasil. Pela primeira vez, podia se encontrar em lojas físicas um mesmo modelo de roupa na versão adaptada e tradicional. Além da roupa, Silvana criou um treinamento específico para preparar os vendedores em dar atendimento ao novo grupo de clientes. A balança entre impacto social e êxito financeiro se equilibrou e todo este percurso, se deu, dentro do SEBRAE, através de aulas e eventos. E ter recebido o prêmio do SEBRAE foi uma injeção de ânimo para Silvana se sentir cada vez mais confiante em sua missão.





Para o Futuro ela quer expandir as suas coleções híbridas em lojas físicas pelo Brasil, vender pela internet para o mundo inteiro, criando um novo futuro para seus clientes com mais consciência de toda sociedade nesse movimento necessário de inclusão. Depois de participar do projeto Moda Sustentável – SEBRAE, outro plano de Silvana é criar linhas e produtos sustentáveis e convidar cada vez mais parceiros portadores de deficiências para desenvolver novos produtos. Silvana está cada vez mais certa de que fez a melhor escolha para ela para a sociedade e para moda.

## Dicas de OURO

1. O proposito te faz mais forte e te leva mais longe
2. Dinheiro constrói sonhos, portanto atenção ao fluxo de caixa.
3. Inovar é mudar e o mundo é resistente a isso. Não se intimide.



# *Prêmio SEBRAE*

## *Categoria Pequenos Negócios*

### *2º lugar - Saboaria Rondônia (RO)*

#### **Mareilde Freire**

**Mareilde**, 60 anos, é criadora da SABOARIA RONDONIA, ganhadora do premio SEBRAE, categoria PEQUENOS NEGOCIOS e determinada a construir uma vida com valores próprios. Ela é nascida no Vale do Jequitinhonha, uma das regiões mais carentes de Minas Gerais, mas se mudou para Rondônia com sua família aos 7 anos.



O espírito de sempre procurar melhores condições de vida, ela herdou de sua mãe, uma professora que nos anos 60 decidiu buscar oportunidades para sua família e arriscou-se a seguir para o norte do país.

Seu primeiro emprego foi aos 18 anos, em um hospital em Rondônia. Na época não havia nem curso técnico de enfermagem, as pessoas aprendiam e já praticavam ali mesmo com os pacientes. Mareilde trabalhou por dois anos no hospital, mas percebeu que aquilo não tinha nada a ver com ela, seguiu trabalhando na escola com sua mãe, enquanto se formou em administração. Só que Rondônia não oferecia oportunidades para sonhar grande.

Em 1999, a semente da oportunidade de negócios aconteceu de forma inusitada em sua vida. Ela começou a ter irritações na pele e buscou tratamento com os produtos disponíveis na sua cidade, mas a qualidade desses produtos não atendia sua demanda e pioravam sua pele. Diante da falta de opções, uma dúvida surgiu: como poderia cuidar da própria pele, quando o comércio da cidade trabalhava sempre com os mesmos produtos?

# Tempo de colher OS FRUTOS

Foi apenas em 2018 que a semente plantada quase 20 anos antes começou a dar frutos. Ela decidiu investir no estudo de cosmetologia e faltando apenas dois anos para sua aposentadoria como educadora e já casada e mãe de dois filhos (um especial), ela já se sentia no limite e não queria esperar mais nenhum segundo para investir no seu sonho e mudar, definitivamente, sua realidade e o futuro de sua família.



Nas madrugadas sozinha, se perguntava

*“Que ato de loucura é esse que eu estou cometendo?! Me arriscar no empreendedorismo?!”*

Mas, o momento decisivo, foi quando parou para analisar que se dedicar ao trabalho convencional não lhe dava uma boa renda e, depois que se aposentasse, esse rendimento seria pior. Viu que só ela poderia tomar a decisão de reverter os resultados. Sabia que não tinha volta, que o bichinho do empreendedorismo a tinha picado e que a fé na sua ideia de produto tinha grandes possibilidades, já que morava numa terra que é fonte das melhores matérias-primas para cosméticos naturais.

Assim como sua mãe, Mareilde sempre foi uma buscadora de oportunidades e então ela calculou tudo o que precisaria para acelerar sua aposentadoria da Educação e investir na sua ideia de negócio.

O mínimo necessário eram **250.000,00 reais**, mas ela só tinha **R\$152,34** na conta.

Sabendo que trocava o certo pelo incerto, mas movida pela **força empreendedora**, pegou um empréstimo com a sua irmã e começou seu negócio.



# A força de uma **EMPREENDEDORA**

Mareilde sempre soube do imenso potencial de Rondônia e ficava indignada vendo pessoas do Brasil e do mundo faturando fortunas com matéria-prima da região, enquanto os próprios habitantes não conseguiam nem estudar direito, quem dirá oportunidades para criar seus negócios a partir da produção de matéria-prima local. Estava determinada a trazer para as comunidades locais as mesmas vantagens de aproveitamento que o Brasil e o mundo acessam.



Inovadora por natureza, quando ouvia em cursos e palestras que inovação era só tecnologia, questionava abertamente, já ela mesma não é profissional de tecnologia, mas estava consciente que inovava na região com seu produto e modelo de negócio, uma vez que para ela inovar é criar soluções na prática. Nadando contra corrente, foi atrás de fazer todas as formações necessárias para criar um negócio bem estruturado, inclusive formação em química e cosmetologia. Com o conhecimento adquirido, começou a elaborar produtos com matéria-prima natural, que não provocavam o desconforto que sentia com os tradicionais produtos de prateleira.

Ousadia para começar um negócio do zero não lhe faltava, mas na prática, esbarrava em obstáculos e o principal deles foi a falta de crença das pessoas da cidade no seu êxito. A região não possuía a experiência em estimular negócios locais, principalmente com valor ecológico e sustentável e com uma mulher sozinha a frente!

A falta de apoio ao empreendedorismo era tão grande que ela não conseguia sequer abrir uma conta em banco, quem dirá conseguir créditos de investimento. Ela decide buscar apoio com as mulheres da família para conseguir dar o pontapé inicial, mas só conseguiu se legalizar dois anos depois. Tornar o projeto em “negócio familiar” reduziu o peso de carregar tudo sozinha e ainda abriu oportunidades legais/institucionais que não conseguia sozinha.

Sem medo, ela fez o caminho contrário ao padrão de sair do interior em busca de oportunidades nas capitais, ela se guiou por seu senso de oportunidade ao perceber que se também unir toda a família e se mudar para região rural, terá o diferencial de ser o 1º negócio cosmético de Rondônia inserido no contexto rural e gerenciado por mulheres. E, além do acesso direto às matérias-primas e de diminuir os custos de transportes, outro diferencial seria identificado depois de se mudar: a potencialidade para tornar o projeto sustentável ao descobrir algumas palmeiras abundantes como matéria-prima de qualidade. Sua escolha inicial foi investir no

## **BABAÇU E BURITI.**



# Processos SUSTENTAVEIS

Como uma boa identificadora de oportunidades de construção e luta, junto ao trabalho de produção de cosméticos, também viu a necessidade de lutar pela preservação das palmeiras, fazendo o movimento de extração, mas também de preservação, criando um processo sustentável e livre de crueldade. Mareilde tem claro o valor da parceria e que encontrar quem aposte na ideia é fundamental para empreendedoras. Ciente de que ainda era pequena diante de tantos outros negócios de cosméticos, a meta era aumentar a rede de contatos para chegar aonde não conseguiria sozinha e ter conexão real com sua missão era essencial para que seu projeto tocasse a mente e o coração de parceiros com os mesmos objetivos que ela.

Com a força que toda ideia genuína carrega, garantiu o apoio de uma universidade, o que colocou seu negócio em outro nível comercial e intelectual. Depois disso começaram a chegar novos apoiadores: o arquiteto que ajuda a custo zero, o engenheiro que apoia de coração e a cada momento novas pessoas se encantavam e se engajavam à **SABOATERIA RONDONIA.**



# Finalmente, A VITÓRIA!

Ela sempre esteve atenta às oportunidades do SEBRAE na região, mas por morar em área de acesso complicado, era difícil participar das atividades, porém nos últimos anos teve mais chances, já que no período de pandemia muitos cursos e consultorias aconteceram online. A premiação veio do reconhecimento de que houve superação dentro do desenvolvimento do próprio projeto, já que nunca houve desistência, nem diante dos maiores obstáculos, seguiu construindo pontes e conexões com apoiadores e juntando cada vez mais mulheres ruralistas.

E com o seu negócio bem planejado, em 2022 participou durante todo o ano da capacitação do Inova Amazônia - SEBRAE, onde fez várias parcerias e resolveu um dos maiores problemas para a expansão do seu negócio: a distância e a logística. Graças a rede de negócios, conseguiu parcerias que representam o seu produto onde ela nunca conseguiria chegar sozinha, inclusive com pontos de venda em São Paulo. Outro fator que ela considera ter colaborado para o reconhecimento profissional foi dedicar-se mais intensamente a integrar mulheres ruralistas ao seu negócio. Mesmo com homens na equipe, o grupo é majoritariamente feminino, melhorando as condições de vida dessas mulheres, aumentando a renda que circula em toda região.





A pandemia foi um duro choque para o crescimento do negócio em uma região que ficou isolada do resto do Brasil e do mundo e muitos planos tiveram que esperar, mas passados os momentos difíceis, veio a confiança em retomar os projetos e com isso, ela conquistou uma parceria para consolidar o universo virtual da marca. Com a estrutura digital pronta, poderá dar andamento a parcerias que podem levar seus produtos para Suíça e depois para toda a Europa. Uma mulher que mudou não só sua vida, mas o valor de uma região e das demais mulheres que ali vivem.

## Dicas de OURO

1. Tenha ousadia
2. acredite em você
3. Guie-se pelo senso de oportunidade



# *Prêmio SEBRAE*

## *Categoria Pequenos Negócios*

### *3º lugar - Barulhinho Bom (AL)*

#### **Thais Borges**

Uma mulher trabalhadora, observadora e cheia de charme, **CEO da Barulhinho Bom, Thais** tem 44 anos, nasceu em Barra do Garça, Mato Grosso, mas hoje mora em Maceió, Alagoas.



Aos 16 anos, conseguiu seu primeiro trabalho como vendedora temporária de fim de ano. Ali já mostrou seu talento para vendas e negociações. Mas lidar com a bagunça dos bastidores de uma loja de roupa dobrando e organizando a confusão das roupas não estava nos seus planos. Logo ela viu que gostava de estar à frente da parte comercial e tinha desejo de crescer!

A personalidade dinâmica, corajosa e a inteligência para criar estratégias de venda ao mesmo que eram pontos fortes, também desafiavam os colegas de equipe e chefes. Inclusive, mesmo batendo todas as metas, o chefe, em vez de aproveitar seus talentos comerciais, preferia criticar as táticas ousadas de venda de nossa protagonista. Mas nada diminuía sua motivação.

A tentativa de ser ofuscada por pessoas que não entendiam seu estilo de trabalho era o risco que corria, mas a jovem Thais era e ainda é positiva, nunca esteve disposta a deixar de ser quem ela é, pois tinha consciência dos seus talentos profissionais. E, já que no meio profissional “normal” sua ousadia não era bem vista, no meio artístico foi o contrário.

Thais começou a trabalhar como modelo e, pela primeira vez, se sentiu realmente integrada, se expressando livremente, mas a parte financeira deixava a desejar: seu empresário ficava com 80% do seu cachê! E, novamente, Thais decidiu seguir sua caminhada largando a modelagem e entrando para a faculdade de economia. Aproveitando suas habilidades de negociadora e seu tino comercial, aos 19 anos, ela mesma começou a criar grupos de modelos para feiras e eventos. A empresária agora era ela! E pagava de maneira justa! Foi na liderança dos grupos de modelos que a semente de empreendedorismo foi germinada. Sua caminhada como empresária era um sucesso.



Depois de quase 2 anos criando, administrando e vendendo seus modelos, apareceu a oportunidade de trabalhar no setor de cerimonial da Assembleia Legislativa de sua cidade. E lá foi ela, onde também revelou seu talento para a pintura, inclusive fazendo uma exposição na galeria da Assembleia. A partir de então, Thais equilibrou a faculdade de economia e o trabalho no cerimonial, mas percebeu que estava dando toda a sua energia e talento para o negócio dos outros.

# A semente do **EMPREENDEDORISMO**

Era hora de começar a canalizar todo seu potencial para si mesma. Embora ainda inexperiente como empresária, entendeu que ter um negócio exigia uma grande estrutura por trás e muito investimento de dinheiro e ela não tinha. Buscava ao mesmo tempo rendimento desejado, mas também a experiência de ser dona do negócio e viu que a melhor opção seria se juntar a alguma marca famosa como parceira que oferecesse a estrutura que ela precisava.



Finalmente achou o que procurava **e entrou para um grupo de vendas de determinado produto.**

Ao dar esse passo, ela viu que funcionava muito bem sozinha, mas o modelo de negócio da empresa parceira exigia que ela formasse e coordenasse equipes de venda. O primeiro choque do mundo em seu ensaio no empreendedorismo foi o grande desafio de gerenciar pessoas. Trabalhar no “caso a caso”, com cada membro da equipe, definitivamente não era estimulante para Thais, mas ela encarou esse desafio e, **antes dos 25 anos, já tinha seu próprio apartamento.**

Como empreendedora da própria vida, a primeira lição que aprendeu foi o quanto o mercado exige que todo dono de negócio tenha um nome respeitado. Estabilidade e credibilidade de um profissional são moedas de ouro para ter acesso a créditos e investimentos que são fundamentais para tirar qualquer projeto do papel e torna-lo uma realidade de sucesso. Entendeu também que uma boa empreendedora era bem planejada e cumpridora de acordos. Ah! Outra novidade foi descobrir que empreendedores bem sucedidos não gastam com bobagens, já que reinvestem tudo no próprio negócio para fazê-lo crescer.

Thais aprendeu rapidamente, que para abrir o negócio, não se precisa de muito dinheiro, porque dinheiro faz dinheiro. O que se precisa é organização para mostrar ao mundo que sabe lidar com dinheiro e ter objetividade para criar um plano de negócios que convença e engaje para ter investimento. Foi quando seu marido fez a proposta de cada um vender seus imóveis dele e dela e juntos construírem um negócio. Um sério momento de decisão. Sua família dizia que ter uma casa era o bem máximo de uma pessoa e que se vendesse seu apartamento estaria abrindo mão da segurança. Por outro lado, Thais vinha se dedicando a virar uma empreendedora real e ela acreditava no potencial do marido como sócio e no negócio que poderiam construir juntos. Diante desse dilema, Thais preferiu ser corajosa e apostou tudo o que tinha na sociedade. Juntos abriram uma pousada em Alagoas.



Ela mesma meteu a mão na massa para construir e ampliar a pousada, o que conta com muito orgulho. Para garantir que a parceria daria certo, Thais e seu marido/socio buscaram consultoria e formação do SEBRAE e fizeram o importantíssimo curso Empretec; a melhor escolha para a sociedade. Desenvolver a visão holística do negócio, principalmente a parte que envolvia equipe, foram os primeiros desafios. Ela pensava, inicialmente, que deveria contratar pessoas por seus currículos, mas com o tempo, percebeu que no seu critério de contratação mais vale o caráter do candidato e à frente da área comercial, fez a pousada chegar ao nível de excelência que a tornou uma **referência em seu estado**.

## A chegada do SUCESSO

Mas, quem disse que uma mulher com tanta potência e autoconfiança conseguiria criar só um negócio? Com certeza não seria a dona dessa história que você está lendo. Com energia suficiente para ganhar o mundo, ela se viu diante de uma questão: seu marido fez cirurgia bariátrica, mas não encontrou no mercado petiscos saudáveis e gostosos o suficiente para criar novos hábitos. Por isso ela mesma decidiu fazer os chips para ele. Diante da delícia e eficiência dos chips, ela percebeu que aquilo poderia virar um negócio e o casal embarcou na ideia! Daí, nasceu seu **novo negócio: Barulhinho Bom**.



Ela sabe que migrar do seu negócio tradicional de hospedagem para um produto que transforma pessoas e torna a vida mais saudável foi o ponto de virada para se tornar uma empreendedora premiada. Se reinventar criando algo que ajuda pessoas de forma leve e descontraída, a colocou em um novo nível.

Ter saído dos bastidores do serviço hoteleiro e participar de eventos e feiras para demonstrar seu novo produto ajudou a criar uma nova rede de contatos muito diferente ajudou na sua projeção. Agora já não se limitava apenas a relação com hóspedes, mas sim, com outros empresários. Outro ponto foi assumir o seu protagonismo como empreendedora. Na medida em que a procura do mercado por ouvi-la em entrevistas ou eventos crescia, foi reacendendo a sua motivação e potência do passado de ser reconhecida publicamente. Seu brilho pessoal e a confiança explodiram. Ela estava feliz à frente do seu novo negócio, se sentindo respeitada com projeção social e impacto positivo na saúde das pessoas.



# Dinamismo, Coragem e Articulação



Para o futuro, Thais tem planos de colocar seu produto na Amazon para venda recorrente e assim se tornar fonte estável de vendas. Outro ponto será aprimorar suas competências de liderança e gerenciamento de pessoas. Afinal, seus planos são de mercado Internacional com novos parceiros e clientes. Por último, mas importantíssimo, está a meta de começar a construção da fábrica do Barulhinho Bom.





Cheia de energia para conquistar novas metas e elevar o nível do seu negócio, vemos em Thais a inspiração de uma mulher positiva que tem coragem o suficiente para apostar em si e nas suas criações. E, como nós lidamos com fatos, aí vai a prova de que Thais fez a escolha certa ao arriscar tudo investindo seu apartamento de cem mil reais. Ela acabou de vender sua pousada por **4 milhões de reais**. Uma valorização milionária do investimento inicial. **Parabéns, Thais!**

## Dicas de OURO

1. Arrisque-se com planejamento
2. Não tenha medo de dinheiro
3. Gerenciar pessoas é o mais difícil, mas não impossível.

PRÊMIO SEBRAE  
**MULHER**  
de negócios



**50+50**  
Sebrae 50 anos

**SEBRAE**

# **Prêmio SEBRAE**

---

***Categoria MEI***

# *Prêmio SEBRAE*

## *Categoria MEI*

### *1º lugar - Spazio Cris (PR)*

## **Maria Cristina Cavassin**

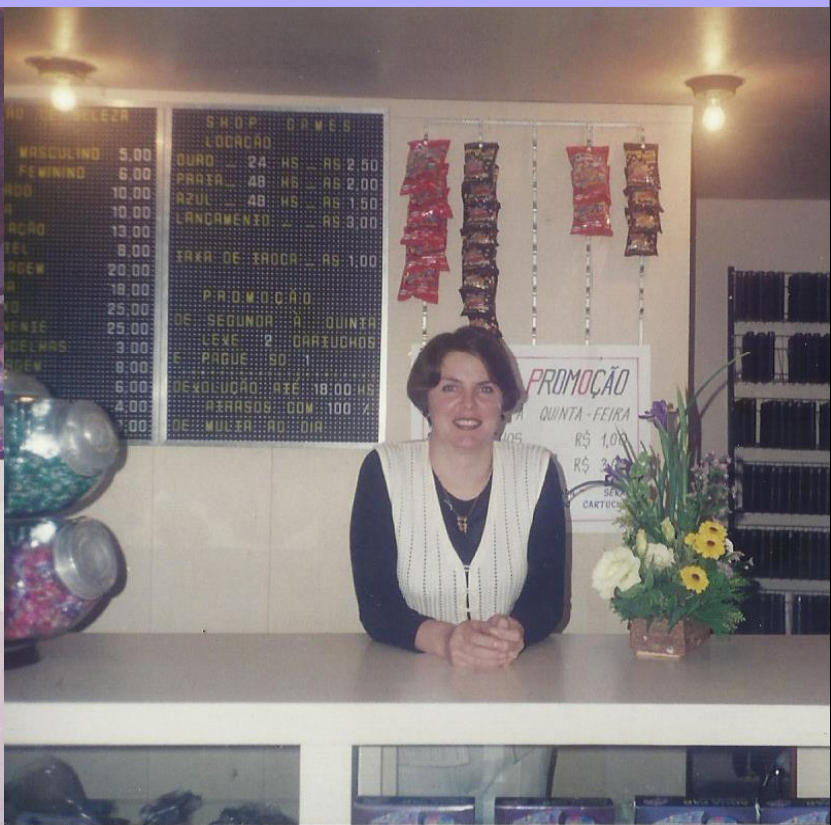
Essa grande mulher, Maria Cristina Cavassin, 47 anos é pedagoga e empresária do ramo de beleza, criadora do salão-incubadora **Spazio Cris Colombo** e ganhadora do **prêmio SEBRAE – categoria MEI**. Em uma conversa com ela, é fácil perceber a grande satisfação que ela tem ao falar da sua cidade, suas raízes e da sua família (é casada e tem duas filhas). Ela vive até hoje na cidade onde nasceu: Colombo, no Paraná, fundada há quase 150 anos, e conta com alegria que é descendente direta dos fundadores da cidade.



**Aos 16 anos** ela teve seu **primeiro emprego** como desenhista e projetista, porém vinda de uma família de **professores**, também tinha o sonho de seguir carreira na educação, por isso voltou a estudar para fazer o normal e começar como professora primária. Ela seguiu por muitos anos se dedicando exclusivamente à sala de aula e a sua família, porém infelizmente, teve que enfrentar uma difícil separação e superar os obstáculos sociais, já que na pequena cidade, há **40 anos atrás**, o **matrimônio ainda era um projeto de vida para as mulheres**.

# A dor como COMBUSTÍVEL

Diante de sua nova realidade e comprometida em nunca desonrar os compromissos com sua casa e seu filho, Cris deu uma guinada e escolheu usar sua dor, que poderia ser o começo de um isolamento social, como combustível para construir um futuro melhor e decidiu realizar um sonho: **abrir um salão de beleza.**



O começo do salão foi na sala da casa da sua mãe e algum tempo depois, e comprometida com seu progresso formou-se em pedagogia. Além disso, morou nos EUA onde trabalhou como **motorista de veículos pesados**, em exaustivas diárias de 12 horas, mas conseguiu juntar recursos financeiros e na sua volta, abriu a primeira sede própria do seu salão.



Decidida a tornar seu salão uma referência na sua cidade, criou um planejamento para começar a cortar cabelos de crianças e aprimorar o seu ofício. O sucesso em trabalhar com o público infantil trouxe diferencial para seu trabalho fazendo pais e mães começaram a levar suas crianças ao salão. Aos poucos famílias inteiras

passaram a vir juntas para serem atendidas por ela.

Como toda boa professora Cris, sempre teve facilidade para lidar com monitoramento e processos, por isso foi natural quando ela decidiu criar uma exclusiva metodologia de atendimento no seu salão.



A estratégia deu tão certo que em pouco tempo outras profissionais de beleza vieram aprender com ela a parte organizacional e processual do negócio.



# O sonho em REALIZAÇÃO!

Em 2016, depois de 32 anos em sala de aula, Cris aposenta e passa a se dedicar exclusivamente ao crescimento do seu negócio; transformando o salão também em uma incubadora de outras profissionais de beleza.



Mas, foi no ano de 2018 que ela teve o grande salto profissional! Cris fez a formação empreendedora do **SEBRAE, O EMPRETEC**, que trouxe um novo horizonte para sua visão como empresária e agente de mudança na sociedade. Com isso não teve medo de inovar ainda mais, criando o grupo:

## **MULHERES EMPREENDEADORAS DE COLOMBO**

Mais uma vez, guiada por seu profundo respeito às suas raízes, tinha como fundamento para o grupo de empreendedoras, fazer com que os moradores da cidade não fossem mais fazer compras em Curitiba ou cidades vizinhas, e sim apoiassem o comércio local e as famílias empreendedoras que dependiam de suas vendas.

E, a cada passo dado em direção a melhorar a vida do Comércio e das famílias de Colombo, mais ela descobria o valor da sua determinação e coragem. Hoje, Cris coleciona uma série de reconhecimentos e premiações em sua cidade, sendo, inclusive, a **primeira cidadã** a receber a **Certidão de Ouro**, que certifica que ela é uma cidadã que vale ouro para sua cidade.



## A força da união DE MULHERES

Com o grupo de mulheres empreendedoras, Cris colabora para que muitas mulheres ocupem lugares de destaque profissional e famílias consigam manter seu comércio.



Através do seu salão, impacta na saúde das famílias de Colombo, doando cabelos para mulheres que precisam, através de uma ONG parceira. Cris credita sua alegria a multiplicação de brilho que todo seu trabalho traz no **Spazio Cris**.



Ganhar o prêmio o prêmio do SEBRAE, abriu a mente e o coração da Cris para o seu **verdadeiro valor social** e abriu as portas da sociedade para reconhecer uma mulher que luta por sua cidade e para que futuras gerações sejam cada vez mais felizes e prósperas, sem precisar evadir para grandes cidades atrás de melhores oportunidades.

Para o Futuro, Cris tem muitos sonhos a realizar! Ela quer elevar o nome da sua cidade e destacá-la no Brasil, através da sua incubadora e do seu **grupo de mulheres empreendedoras**.



# *Prêmio SEBRAE*

## *Categoria MEI*

### *2º lugar - Fusilli (MG)*

## **Marina Ulhoa**

**Marina Ulhoa** tem 41 anos, é CEO da Fusilli e ganhadora na categoria MEI – SEBRAE.

Ela é daquelas mulheres que parecem ter nascido para pesquisas e estudos, tanto que aos 19 anos saiu da sua cidade na região do aço em MG e foi para Belo Horizonte, fazer faculdade de farmácia.

Depois de formada conseguiu seu primeiro emprego numa grande rede de drogarias, onde seguiu carreira por 10 anos. Mas, na base de tudo, está o que sempre guiou suas escolhas profissionais: sua profunda (e desgastante) relação com produtos de alisamento capilar.



## **O PROPOSITO**

Quando Marina lembra dos seus sonhos profissionais no começo de carreira, o que primeiro vem a sua mente é como as suas escolhas se misturavam a história do seu cabelo. Para algumas pessoas pode parecer estranho uma motivação tão pessoal, mas nós mulheres sabemos o quanto a relação com o nosso corpo e nosso senso de beleza influencia na autoestima pessoal e profissional. Era isso que acontecia com ela.

Marina é fruto de uma relação interracial de pai negro e mãe branca e nasceu com o cabelo crespo. A convivência maior com a família da mãe a colocava num ambiente de mulheres com “cabelos lisos e loiros”; totalmente diferente dela, o que trazia uma sensação de não pertencimento e dessemelhança com a própria família. Esse sentimento fez com que desde cedo, Marina alisasse seu cabelo. Mas, alisar o cabelo não resolveu o sentimento de inadequação familiar.



A experiência de passar toda a sua vida de criança à adolescente usando qualquer tipo de produto para ter o cabelo liso, **influenciou toda sua rotina**, a ponto de determinar a faculdade que faria; pois ela tinha o desejo radical de inventar uma solução de alisamento para seus cabelos, e na faculdade de farmácia isso seria possível.

Mas, sua trajetória dentro de uma grande rede de drogarias, onde trilhou carreira de farmacêutica Júnior até farmacêutica Sênior não lhe deu a oportunidade de ser cientista de beleza e ela se viu num dilema: ou a estabilidade do emprego ou a ousadia de investir em formações para a criação do seu sonhado alisante.

**A vida respondeu o dilema por ela.** A rede de drogarias sofreu uma fusão trazendo regras que não estavam satisfazendo nossa protagonista. E, ao mesmo tempo, seu marido recebeu um convite de transferência para Europa. A decisão foi tomada e em 2014, ela se mudou para a Itália.

## A VIDA DO OUTRO LADO DO ATLANTICO

Quando falam que a experiência internacional é importante, não é à toa. Marina viveu na Itália por quatro anos, mas ela não atuou com farmácia, mas sim com vidas. Ela se dedicou ao voluntariado com refugiados e sua rotina era tão exaustiva que, embora tenha levado todos os produtos necessários para alisar cabelos, não conseguiu pois não tinha tempo para atender as exigências de se alisar um cabelo em casa.

E foi então que a vida mostrou para ela que não havia nada de errado com seu cabelo! Na Europa as mulheres usavam seus crespos naturais e essa nova percepção trouxe o conforto que ela jamais sentiu! A partir daí, ela teve coragem para começar a **transição capilar** e sair do alisamento para seu cabelo natural.



Como toda trilha que envolve coragem, Marina foi testada! Ela precisou encarar uma etapa dramática da transição, em que o cabelo não está nem alisado nem natural - um momento fatal para a autoestima feminina! Para quem está de fora pode parecer uma bobagem, pois não imaginam quantas vezes olhar no espelho, e se sentir feia, influencia em prejuízos pessoais e profissionais. Mas, Marina estava totalmente disposta a descobrir soluções para além de alisamentos e foi quando, em Milão, ela achou um salão especializado em cabelos naturais.

## O choque de REALIDADE



Neste salão italiano, ela teve um choque de realidade ao perceber a quantidade infinita de possibilidades que existiam para as mulheres cuidarem do cabelo natural de forma saudável, livre de químicas destrutivas com um leque de produtos para recuperação, manutenção e estímulo dos Cachos. Nunca tinha visto no Brasil algo tão acessível e bem elaborado! E além de vender produtos

exclusivos, os profissionais tinham treinamento para ensinar as pessoas a tratar o próprio cabelo. Ela entendeu que na Europa o cabelo ia além do âmbito estético. Lá, o tratamento capilar era tratado como **fator de saúde e bem-estar.**

Encantada pelos produtos e pelo modelo de negócio, aceitou fazer o corte completo de cabelo, se libertando do passado de alisamento. No começo, ela confessa que **não ficou muito empolgada**, já que não se reconhecia com o novo visual, mas com decorrer do tempo, foi entendendo a mudança e o que realmente significou aquela experiência. O processo de mudança pessoal foi o primeiro passo para germinar em si mesma, a semente empreendedora. Agora, Marina sabia que os produtos de cabelo que sempre quis inventar, já não seriam mais para alisamento, mas sim para uma linha altamente qualificada para tratar e fortificar cabelos naturais. Ela estava determinada a trabalhar para romper o **padrão opressivo** dos cabelos lisos no Brasil!

## ROMPENDO A OPRESSÃO DOS CABELOS LISOS

A certeza do que queria fazer veio tão forte e concreta, que Marina uniu forças com seu marido, que é designer e começou um novo modelo de negócios de produtos para cabelos crespos. Daí nasceu o conceito da empresa Fusilli. O nome surgiu do reconhecimento de que tudo aquilo só foi possível por ela estar na Itália, que é a terra do macarrão fusilli que lembrava para ela cachinhos naturais, além de ser uma delícia!



Em 2018, Marina voltou ao Brasil para levantar seu negocio e, é claro, deu de cara com a dura realidade: ela estava fora do mercado por quatro anos e isso dificultou sua recolocação no seu nicho de atuação, impactando no desenvolvimento do seu novo empreendimento.

Foi um momento desafiador porque ela já não conhecia mais o mercado brasileiro. Ela não sabia como engajar o público em sua nova proposta. E foi neste momento que Marina decidiu cursar uma especialização de tricologia - cosmética de indústria e formação técnica em terapia capilar. Esta formação validaria as novidades conceituais que ela estava trazendo para o mercado. E bum! Deu certo.

Mas, **não foi tão fácil...**e nunca é para uma mulher comprometida em construir um caminho próprio. Enquanto estudava, Marina se associou ao projeto "Para elas", que é um ambulatório para mulheres vítimas de violência, fazendo com que o voluntariado jamais saísse da sua vida. No projeto, a grande maioria das mulheres atendidas eram negras, pobres, periféricas e sem entendimento de sua identidade capilar; sentimento que Marina conhecia. As mulheres não acreditavam que seus cabelos crespos poderiam ser belos. O trabalho de Marina era acolher as dores e estimular a autoestima das mulheres, através da consciência da beleza natural; o que ela fez com maestria e muito amor.



# O INVESTIMENTO

A decisão de investir tudo no novo negócio veio de não terem (ela e o marido) propostas financeiras proporcionais ao nível acadêmico do casal. Eles venderam um imóvel para fazer a ideia sair do papel. Marina não vem de uma família de empreendedores experientes e nunca teve práticas de empresária. Para resolver essa falta de experiência, ela e o seu sócio (e marido) precisavam aprender sobre negócio e o SEBRAE entrou com tudo na vida deles.

Durante as capacitações do SEBRAE, Marina começou a agir e alugou uma cadeira em salões estabelecidos, oferecendo seus **serviços de consultoria no processo de transição capilar**. Ela dava orientação científica das melhores práticas, produtos de tratamento e dessa experiência, ela criou uma rede de contatos bem estruturada e vínculos com clientes que se diziam cada vez mais satisfeitos.

Ao final de 2019, ela e o sócio decidiram investir no aluguel de uma sala comercial e em seguida veio a famigerada **pandemia!** Marina e o sócio investiram pesado na montagem da sala, mas a mantiveram fechada por seis meses. E neste tempo, ela seguiu estudando online no Sebrae, cursou o **Empretec** e todo esse movimento fez com que ela não perdesse a motivação de levar seu negócio adiante, mesmo em uma situação tão dramática. Seguindo as orientações das aulas, aproveitou o período de isolamento para elaborar sua própria linha cosmética.



Após seis meses, o salão pode ser aberto e o modelo do negócio incluía atendimentos caso a caso, extremamente humanizado, espaço desenhado para promover sensação de acolhimento e segurança para dar às mulheres esperança e estima. Era um salão que não parecia um salão, mas sim um espaço de compreensão para a mudança da identidade capilar. Além disso, Marina era agora professora de pós-graduação em estética, tricologia e cosmetologia no Mato Grosso. A vida estava entrando nos eixos.





# O BOCA-A-BOCA

Num primeiro momento, o marketing do salão era o famoso **boca-a-boca** e teve um retorno ótimo, pois as clientes ficavam surpresas com as inovações nos processos de cuidado e transição capilar. Naquele momento, a receptividade aos cabelos crespos naturais estava crescendo no Brasil e ela via a coragem das mulheres em assumir sua própria beleza. O SEBRAE apontou o **diferencial da humanização no seu modelo de negócio**. Marina sabe que esse diferencial só foi possível depois que ela mesma entendeu suas raízes e o próprio processo de branqueamento no trato com seus cabelos. Esse entendimento a ajuda a resolver diretamente a comunicação com as clientes e a criação de produtos para uma transição tranquila e sem julgamento.

Hoje o seu desafio já não é divulgar ou expandir o seu negócio, mas sim, **manter a qualidade do atendimento com o crescimento da marca**, garantindo que outros profissionais mantenham a identidade do atendimento sensível que ela instaurou. Portanto, para o futuro próximo planeja um bom treinamento para novos funcionários e investir no e-commerce para a venda da sua linha de tratamento.



Ter escolhido fundamentar um negócio baseado em uma dor íntima e silenciosa, traz um gosto diferente para as premiações que nossa protagonista tem recebido. Afinal só quem passou por uma vida se vendo obrigada a disfarçar a própria natureza, é capaz de entender a grandeza de ser premiada por conseguir romper uma prisão secular para as mulheres negras brasileiras. Saber usar sua experiência de dor e desconforto para compreender rapidamente o que um cliente precisa para se sentir mais feliz com a sua própria identidade, faz toda diferença no sucesso de Marina.



## Dicas de OURO

1. Uma dor íntima pode ser um negócio lucrativo
2. Coragem exige planejamento
3. Veja o mundo

# *Prêmio SEBRAE*

*Categoria MEI*

*3º lugar - Dindin da Mila Gourmet (AM)*

## **Samilla Pinheiro**

**Samilla Pinheiro**, 30 anos, nasceu em Itaituba-Pará e mora em Manaus. Foi mãe solteira aos 16 anos e logo se tornou arrimo de família, se virando como podia para ajudar a manter a casa. Seu primeiro emprego oficial foi numa padaria e aí ela teve contato com o mundo dos doces. Ela lembra que se encantava olhando a preparação, as variedades e em saber que podia se fazer tantos doces diferentes. Foi nessa mesma padaria que também conheceu seu noivo e futuro sócio. Quando saiu da padaria, fez um curso no Senac de cabeleireira e começou a fazer atendimento com os equipamentos que tinha. Fazia escova, alisamentos, tinturas; sempre com muito talento.



## **Nasce uma EMPREENDEDORA**

Aos 20 anos engravidou novamente e para incrementar a renda começou a vender produtos de beleza e aí já mostrava seu tino comercial. Samila estava disposta a trabalhar o quanto fosse necessário para prover sua família, principalmente, com a chegada do novo bebê.

Em 2014, aproveitando seu encanto por doces, pesquisou o que ela poderia produzir sozinha e teve a ideia de começar a fazer um dindin simples e **investiu** os únicos setenta reais que tinha. Logo o encanto por fazer doces virou competência e o dindin da Mila começou a ficar cada vez melhor e vender mais. O sucesso foi tanto que Mila conseguiu incrementar a renda da família com seus gelados por 4 anos.

Com o sucesso das vendas, em 2017, Mila se planejou para lançar sua marca din din. Sua ideia era inovar com uma linha gourmet, pois não teria tanta concorrência na região. Tudo ia bem, mas às vésperas do novo lançamento, Mila teve que passar por uma cirurgia de emergência que desestabilizou todo seu planejamento. Para piorar, o marido ficou desempregado!

Quando voltou do hospital, caiu em si de que teria que começar do zero, pois gastou todas as economias com os tratamentos, e já não tinha mais como investir no projeto. Mas, Mila sempre foi madura para sua idade, por isso, já sabia que vida de empreendedora é **saber superar imprevistos** e era isso que precisaria fazer.



Como teria que ficar imobilizada por algum tempo, fez de tudo para não se deixar abater e pensou que a melhor coisa era aproveitar para pesquisar as novidades do mercado e descobrir como fazer seu lançamento acontecer. Ela se diverte lembrando que não tinha dinheiro, mas mesmo assim, se arriscou a dar uma de “designer”, criando, imobilizada na cama, toda arte da próxima linha de produtos. Ela faria algo bonito e diferenciado. Mila nos mostra que nada é capaz de parar uma mulher comprometida com sua própria jornada.

## A esteira do SUCESSO

Na prática, a única coisa que ela tinha era o cartão de um hipermercado com crédito de R\$200,00. Confiante na sua ideia, investiu tudo em material de qualidade para começar a produção. Mais uma vez o sucesso foi tanto, que rapidamente eles já tinham feito **9 vezes mais que o investimento inicial**. E sucesso a gente mede com fatos! E aí estava a multiplicação que só grandes empreendedoras conseguem fazer. Confiante no sucesso do produto, Mila arriscou novamente, aproveitando que o marido era mototaxi, incluiu entrega grátis no modelo de negócio. Mila sempre via todas as oportunidades do negócio.



A primeira evidência de que as vendas deram certo foi o lucro, mas com a instauração do serviço de entrega, Mila viu o alcance do seu produto, percorrer toda a cidade de Manaus. As entregas passaram a ser cobradas. Em 2016, vendo o potencial dos seus produtos, Mila resolveu se aperfeiçoar e buscou o SEBRAE. Lá fez um dos cursos mais importantes que foi de gestão financeira, graças a esse curso, fez o seu planejamento e conseguiu um microcrédito de **R\$2000,00, dois mil reais**. Os quais ela multiplicaria, com certeza!

Para algumas pessoas pode parecer um valor insuficiente para melhorar um negócio, mas Mila ficou animada e achou muito dinheiro, um valor que naquele momento nunca conseguiria de outra forma. Esse dinheiro significava a certeza de que seus produtos valiam a pena e com o dinheiro investiu em material e em seu primeiro freezer.

## Sem medo do **DIGITAL**



Outra estratégia da nossa protagonista foi fechar parceria com portais de notícias online para divulgar seu produto. Ela pagava 100,00 por post divulgando a marca e os produtos. Vendo o sucesso que a internet fazia para suas vendas, decidiu fazer um perfil no Instagram, para se divulgar de forma orgânica.

Para alegria de toda empreendedora, seus vídeos começaram a viralizar e novos clientes chegavam sem parar.



Graças aos vídeos virais que produzia, nossa protagonista foi convidada a fazer sua receita em um programa de TV. Fez tanto sucesso que acabou o estoque do dindim dela e precisou contratar um ajudante para conseguir produzir o volume que os clientes pediam. Mila começava a ter uma equipe!

A nossa Mila é uma maquininha de pensamentos estratégicos. Vendo o sucesso dos seus dindins, planejou um novo segmento com revendedoras e juntou 15 mulheres para começar a nova frente. Ela lembra que quando tudo começou seu sonho era fazer o melhor dindim do mundo, mas hoje sabe que seu negócio cresceu, não apenas porque ela queria ter o melhor, mas porque entendeu o poder que tinha de impactar a vida de outras pessoas. Além de ver o crescimento das mulheres que se juntavam ao projeto como equipe ou revenda, também viu o aumento na sua região de mulheres que passaram a manter sua família depois que também passaram a produzir seus dindins. Para Mila, uma empreendedora inspira a outra e a rede que formou era concreta.

# IMPACTO NAS MULHERES

Quando reflete sobre o que fez de mais produtivo no seu negócio no último ano e que colaborou para se destacar na premiação do SEBRAE, Mila traz uma lista de coisas fundamentais, tais como: Cuidados ambientais e sociais em que as mulheres da sua equipe reciclam o máximo de material descartado na produção para produzirem peças de artesanato que possam vender. Ações do Sebrae Delas em que Mila tinha medo de entregar seu produto para revenda, mas hoje, depois dos cursos, abriu uma lista de espera de 20 mulheres. Seu foco é dar oportunidades às mães solo, sem CLT.



Durante muito tempo sua preocupação era só colocaramão na massa e produzir sem parar, mas tudo seguia um ritmo difícil de controlar. O sucesso tem seu ritmo próprio e a empreendedora cabe acompanhá-lo. Por isso não tem dúvidas, quando os temas são competência e liderança, aprender a fazer seu planejamento de metas foi fundamental para projetar o futuro do seu negócio. Graças a isso, conseguiu delegar funções,

descobriu novos pontos de lucro no seu negócio e fez um ebook online com receitas de dim dim.



Cursar o Empretec garantiu que nossa protagonista planejasse o futuro com mais clareza e organização. E seus planos incluem: Curso online de dimdim, Inserir código de barras nas embalagens, incluir a tabela nutricional nos seus produtos e abrir novos pontos para colocar 5 freezers fixos em lugares estratégicos.

Para uma mulher sem exemplo empreendedores ou de sucesso a seguir, mãe aos 16 anos e arrimo de família, Mila mostra

que saber transformar obstáculos em combustível é o que faz qualquer mulher chegar mais longe.

**Ela é uma prova disso.** E, por acreditar cada vez mais no seu potencial, topou disputar o PREMIO SEBRAE. O que foi uma grande jogada dessa empreendedora premiada que começou com uma ideia, setenta reais e muito amor nas suas ações!



## Dicas de OURO

1. Seu negocio tem diversas maneiras de gerar renda
2. Faça com amor!
3. Planeje!

# Prêmio SEBRAE

---

*Categoria*  
***PRODUTORA RURAL***

# ***Prêmio SEBRAE***

## ***Categoria Produtora Rural***

### ***1º lugar - Orgânica (RN)***

**Marcia Kafensztok**

**Marcia é CEO da PRIMOR ORGANICA,** 62 anos, viúva, tem uma filha, é carioca, porém mora em Tibau do Sul, no Rio Grande do Norte. Ela abre essa entrevista reconhecendo que já nasceu empreendedora e que a consciência de sua capacidade veio aos 15 anos, quando quis dar de presente para o seu namorado um livro de arte caro e para custeá-lo teve a ideia de fazer uma bolsa, que ela mesma criou e costurou, e vender, assim juntando dinheiro para comprar o livro de artes caríssimo.



Porém, a bolsa ficou tão bem feita que chamou a atenção e no “boca a boca”, em apenas um mês, Márcia produziu e vendeu sozinha 30 bolsas. Graças ao seu espírito empreendedor e tino comercial, conseguiu, financeiramente, mais do que o necessário. Ela se diverte lembrando que pegou o livro de volta quando terminou o namoro, afinal, só ela sabia o quanto trabalhou para pagar a pequena fortuna que lhe custou.



Com esta atitude, Marcia comprovou que não era tão difícil fazer dinheiro como todo mundo falava, bastava criar coisas que as pessoas realmente quisessem comprar. Com esse pensamento claro, aos 16 anos, depois de experimentar o gosto do sucesso e da liberdade financeira, convenceu a família a emancipá-la. O motivo era simples: queria levantar o próprio negócio e precisava de liberdade para isso. Conseguiu o apoio familiar, se emancipou e abriu, em parceria com seu jovem amigo/sócio, o que viria a se tornar um dos restaurantes mais famosos do Shopping da Gávea, o icônico **Árabe da Gávea**. O que se iniciou em uma pequena loja, conquistou jovens da zona sul do Rio e

artistas que se apresentavam nos muitos teatros do shopping, ajudando a espalhar a fama do pequeno restaurante. Inclusive, esta que vos escreve foi habitué do restaurante!

Neste momento, nossa protagonista teve o primeiro choque de realidade da vida de empreendedora: a responsabilidade de fazer tudo acontecer todos os dias. De seus 16 aos 19 anos comandou uma equipe de 4 pessoas. Era só ela e o sócio para tocar tudo. Ela fazia desde identidade visual até o atendimento, incluindo compras, garantindo assim a qualidade dos produtos servidos.

# O preço do SUCESSO

Dizem que é mais fácil lidar com o fracasso do que com o sucesso e isto é fato. Após 3 anos de sucesso no restaurante, Marcia estava sobrecarregada, com uma rotina desequilibrada, sem vida pessoal e conseqüentemente sem fazer coisas normais de uma adolescente. Por fim, a decisão de vender o restaurante bem-sucedido, não veio de problemas financeiros ou administrativos, mas da **exaustão física e mental**.

**A questão não era empreender, mas equilibrar a vida.**

Por isso, na seqüência resolveu abrir uma loja de presente com o mesmo sócio, que neste segundo o projeto se tornaria também seu marido. Dos 20 aos 23 anos esteve à frente do negócio e com suas mãos de “fada empreendedora” é fácil saber que a loja também foi um sucesso. O nicho de presentes deixava nossa protagonista satisfeita, mas o jovem casal começou a enfrentar os problemas fatais da vida pessoal e profissionais que se misturam. O preço dessa perda de limite foi acabar fechando seu comércio no pico do seu sucesso.



# A INDEPENDENCIA

Depois dos 23 anos, já terminado seu casamento, seu plano era começar um projeto independente, usando suas próprias habilidades e se perguntou: "O que eu sei fazer?". A resposta estava na origem de tudo. Ela sabia costurar e já tinha feito curso de estilismo e modelagem industrial. Colocou anúncio no jornal oferecendo serviços de modelista e começou a trabalhar como freelancer. Comprou maquinário e desenvolveu seu próprio esquema de produção: desenhava as coleções de roupas, sua costureira executava,



contratava modelo e levava até o cliente para mostrar os looks. Com a modelo exibindo era mais fácil o cliente enxergar/comprar, depois de aprovado o projeto piloto, começava a produção da grade de moldes (desenho, estilo e modelagem da coleção).

Dos 23 anos as 27 anos, além de coordenar toda essa esteira de produção, sem sócios, como se determinou a fazer, também cursava Design na UERJ. Mais um sucesso para a sua lista, pois conquistou tantos clientes que chegava a atender 20 marcas ao mesmo tempo. Marcia se lembra satisfeita dessa época, aonde também concluiu a formação em Desenho Industrial e foi convidada pelo IMETRO para um projeto que analisava as medidas de uniformes masculinos. Marcia se diz honrada por fazer parte da pesquisa que elaborou as medidas-padrão de modelagem para o corpo do homem-médio brasileiro.

# Dando uma chance AO AMOR

Nessa mesma época, se apaixonou por um biólogo marinho que seria seu futuro marido. A dupla seguia bem, até que o namorado recebeu uma proposta de trabalho em Valença, no interior da Bahia, e ela decidiu embarcar nessa jornada com seu amor. Enquanto seu marido desenvolvia seu projeto de cultura de camarões, nossa protagonista ficava sozinha em uma cidade que não conhecia ninguém e, por pura falta do que fazer, aprendeu a ser uma dona de casa prenadíssima. Ela gostava daquela vida, mas era pouco para uma empreendedora tão cheia de energia produtiva e sucessos comprovados. Ela voltou mais uma vez às suas raízes de modelagem e foi procurar emprego na cidade.

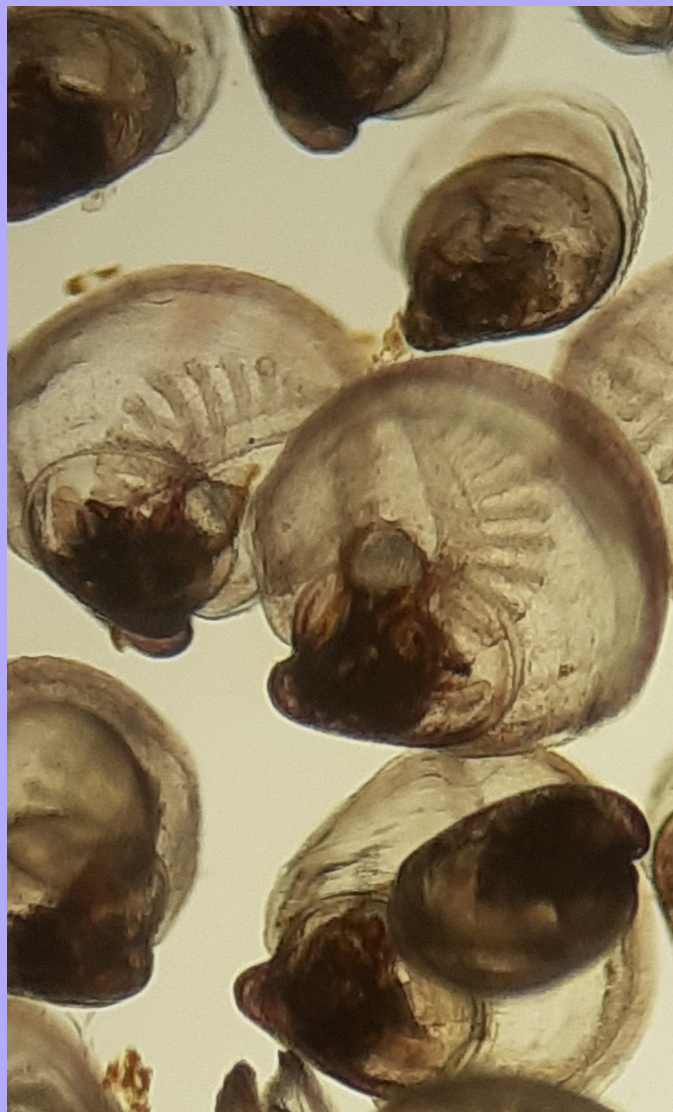


Conseguiu um emprego de chefe de produção em uma confecção local. Em 6 meses já trabalhava sem limites e estava cansada novamente. Relembrando que saiu da cidade grande para desacelerar, decidiu se demitir da confecção. Mas, não queria voltar a ficar parada, por isso decidiu entrar na escola local para dar aulas de desenho para alunos da região. Voltou a se sentir satisfeita, achava prazeroso ajudar no desenvolvimento da criatividade das crianças e por 2 anos seguiu na função.

Neste momento, entrou uma nova proposta de emprego para o marido, que agora os levaria para o Rio Grande do Norte. Foram para Barra do Cunhaú, uma praia paradisíaca. O marido seguia seu projeto de cultura de camarões, enquanto moravam isolados. Marcia decidiu abrir seu próprio **estúdio de design**, que se tornaria um dos maiores do Rio Grande do Norte. Ela formou uma equipe, conquistou grandes clientes e se tornou uma das maiores referências no nordeste. Comandando seu estúdio, fez cursos e capacitações com o SEBRAE, até se tornar consultora orientando jovens designers para melhorar seus negócios. Tudo parecia estável e sob controle nos negócios de nossa protagonista, até que...

## Uma **TRAGÉDIA** mudou tudo

Uma tragédia aconteceu. Seu marido, o cientista que comandava um projeto inovador na cultura de ostras e camarões, foi assassinado por um funcionário. Mas, seu marido deixou um legado de impacto social: a primeira Fazenda de Aquacultura Orgânica do Brasil e Marcia não estava disposta a deixar que tudo aquilo sumisse. Três dias depois do funeral, juntou todos os funcionários do marido para conhece-los saber até onde conseguiam fazer seus trabalhos sozinhos. Toda a equipe se prontificou a manter o trabalho em dia.





Ela se jogou de cabeça no desconhecido. Remanejou os próprios trilhos deixando para trás seu ateliê de design na cidade, redistribuiu os projetos entre os designers do estúdio e decidiu assumir o controle da fazenda de aquacultura. Entre suas primeiras decisões estava investir intensamente na equipe, trazendo profissionais que podiam dar andamento aos planos de seu marido.



### **Os desafios eram muitos.**

Marcia tinha que lidar com uma equipe totalmente diferente da que sempre esteve acostumada, lidar com um produto que ela não conhecia. Mas, é claro que ela soube fazer a transição de forma responsável, o que garantiu o crescimento. Acadêmicos e cientistas da área conheciam o projeto de seu marido e se prontificaram a ajudar voluntariamente, assim como apoio de universidades, que ajudou a aprimorar ainda mais os processos que envolvendo reprodução de camarão e ostra. Sob sua liderança, ao final de

7 anos, 18 universidades federais já estavam envolvidas no projeto, assim como algumas instituições da União Europeia.



# Novamente de PÉ

Quando perguntada sobre o que a fez ganhar o prêmio SEBRAE, conta que preparou a fazenda para hospedar estudantes do mundo todo, fez convênios com a U.E, é uma das únicas fazendas do Brasil na reprodução de ostras e camarões. Depois de 40 anos de sucesso em seus empreendimentos pessoais, foi sua profunda admiração pelo projeto do marido, assim como a responsabilidade por não abandonar as famílias que dependiam do trabalho, que a fez forte e corajosa o suficiente para seguir em frente e elevar o negócio a novas esferas de resultados.

Para o futuro, Marcia quer que o legado de sua família ultrapasse sua existência, trazer mais projetos e pesquisadores sintonizados com os objetivos da PRIMAR, para continuar crescendo e inovando, transformando-a em instituto de pesquisa. É certo que muitos prêmios ainda virão para esta mulher incrível!

## Dicas de OURO

1. Atenção a sobrecarga, ela pode falir seu negocio
2. Aprenda a ter tempo para seu bem estar
3. Dinheiro não paga saúde mental; coloque-a em primeiro lugar e siga lucrando!



# ***Prêmio SEBRAE***

## ***Categoria Produtora Rural***

### ***2º lugar - Kakao Blumenn***

#### ***Chocolate Artesanal (PA)***

## **Veronica Preuss**

A dedicada empreendedora **Verônica Preuss**, de 58 anos, nasceu em Presidente Getúlio – Santa Catarina, mas atualmente mora em Brasil Novo, no Pará e é a fundadora da Kakao Blumenn Chocolate Artesanal. Além de trabalhadora, Verônica sempre foi estudiosa. Ela começou sua trajetória profissional como empacotadora, aos 15 anos. Depois foi secretária e após se formar em contabilidade foi promovida ao setor financeiro, permanecendo na mesma empresa por 11 anos.



Mas, mesmo sendo CLT, ela sempre teve a inquietação que só as empreendedoras têm e abriu um CNPJ com seu marido (com quem é casada há 40 anos) e criaram uma confecção. Durante anos, ela se desdobrou equilibrando seu emprego fixo com a administração da sua confecção e embora exaustiva, Veronica não desistiu de levar seu próprio negócio.

Infelizmente, aconteceu com ela o que usualmente acontece com grandes empreendedoras: ela faliu. Sim, após 5 anos, precisou fechar a confecção. Foi uma perda tão grande que Veronica ficou sem rumo e com muitas dívidas a pagar. Mas, ela deu uma guinada total! A família tinha terras em uma região remota de Brasil Novo no Pará e com o desejo de recomeçar e deixar o desânimo para trás, Veronica não pensou duas vezes: juntou toda a família – marido e duas filhas- e foram desbravar o norte do Brasil.

# Desbravando NOVAS TERRAS

**Ao chegar as terras,** descobriu o quanto a região era desamparada e sem estrutura básica. Porém, com a sua visão de empresária viu que, mesmo esquecida no interior do Pará, a cidade era promissora e havia ali naquelas terras uma possibilidade de crescimento futuro. Foi a isso que Verônica se agarrou para conseguir visualizar um horizonte para ela e sua família.



À medida em que ia conhecendo o lugar, Veronica também ia criando um envolvimento social com os moradores e uma de suas primeiras ações de liderança na comunidade foi solicitar luz para a região, melhorando também a situação de vida das pessoas do entorno. Em seguida, veio a chance de ampliar seu impacto social! Veronica e seu marido começaram a alfabetizar um grande grupo de crianças da região e mudaram os índices: entre 2002 a 2013 suas turmas, que começaram com 22 crianças, que só chegavam ao primário, expandiram até o ensino médio e aumentaram para 232 alunos, que passaram a concluir o 2º grau sem precisar procurar escolas distantes.

## A descoberta do CACAU



Entre 2008 a 2013 foi coordenadora da escola e começou a unir mulheres do entorno e algumas mães da escola para organizar um **grupo de mulheres** para ajudar a aumentarem suas rendas. Veronica criou um calendário de atividades para que as mulheres produzissem, com materiais da região produtos para venda; como: chinelos, coroas de finados, receitas com macaxeira e cacau, a grande estrela da região. E foi através do cacau que a chama empreendedora reascendeu nela e pela possibilidade de produção de **chocolates artesanais**, Veronica

mergulhou em grupos de pesquisa, comunidades online de negócio, fez curso com a chocomaker, se envolvendo em tudo que tivesse cacau envolvido, a nova paixão da sua vida!

Depois de muita pesquisa, ela decidiu comprar um equipamento que facilitava a produção e melhorava o produto final. Depois de alguns meses de expectativa, a grande máquina chegou e era hora de colocar a mão na massa e fazer um chocolate delicioso. Ela estava preparada para fazer do chocolate, além de seu negócio, também um alto impacto social.



Não era à toa que o cacau era a estrela da região! A matéria prima tinha uma qualidade excelente e, através do produto, Veronica entendeu seu potencial de venda. Começou com uma produção pequena, mas o sucesso já estava grande, até que chegou a **PANDEMIA!**

De início, Veronica achou que seu negócio não sobreviveria, mas, para sua surpresa, seus chocolates **nunca paravam de vender** e em 2020, ela legalizou sua empresa. E foi, então que Veronica recorreu aos cursos e consultorias do SEBRAE, realizando seu primeiro lançamento da marca já formalizada.



Em 2022, veio o convite para participar do concurso Sebrae, onde foi a única empreendedora do estado do Pará a cumprir todos os requisitos. Finalmente, a empreendedora que poderia ter desistido de empreender quando quebrou há anos atrás, hoje é uma empresária premiada e está no rol das mulheres de destaque nos negócios no Brasil assim como referência no cultivo consciente de cacau no Pará.

Para Veronica, o sucesso do Prêmio Sebrae não é algo que só interessa à ela, mas também a comunidade e fazer seu negócio crescer em toda região, lhe dá a certeza de prosperidade para todos ao seu redor porque o prêmio ampliou o alcance da **credibilidade** da produção dos empresários da região Norte. Para o futuro, Veronica planeja ampliar a sua fábrica, melhorar os equipamentos, transformar o seu sítio numa propriedade de turismo rural, trazendo novos clientes para a região, mostrando cada vez mais a beleza e as riquezas que o cacau do Pará traz para o Brasil.



## Dicas de OURO

1. Explore novas terras
2. Trabalhe em união com a comunidade
3. Amplie com planejamento

# *Prêmio SEBRAE*

## *Categoria Produtora Rural*

### *3º lugar - Cabanha Gunther (SC)*

## **Maria Rosinete Effiting**

Hoje ela é CEO da **CAGANHA GUNTHER** e responsável por todo o negócio de gado e também da queijaria, mas esse caminho foi construído desde seus 10 anos de idade, quando ajudava seu pai no açougue da família. Como CLT, foi contratada, aos 17 anos, em outra empresa como secretária, mas sua verve empreendedora gritou mais alto e ela logo retornou às origens. Desde menina, sempre buscou independência financeira e, como filha mais velha, teve menos tempo para brincar, pois cuidava da casa, dos irmãos e já tinha horário de trabalho a cumprir.



Hoje, aos 62 anos, Maria Rosinete, que é casada há 42 anos, tem 4 filhos e uma neta. Nasceu na cidade de Lages, mora em Nova Várzea e sua fazenda fica em Braço do Norte, em Santa Catarina. E quando se casou, decidiu mudar de cidade e tanto ela quanto o marido tinham mentalidade de empreendedores, por isso abriram uma empresa de software que se tornou e ainda é um sucesso.



# A síndrome da **IMPOSTORA EXISTE**

Mas, a síndrome da impostora sempre pega uma mulher incrível e Maria Rosinete não passou ilesa. Ela percebia o sucesso da sua empresa de software não como seu e não tomava o sucesso para si. Ela seguia achando que nunca tinha trabalhado, pois não reconhecia que administrar o negócio bem sucedido da família era um trabalho de sucesso. Quando ela conseguiu se livrar da impostora e assumiu que havia trabalhado sim para aquele êxito, ela conseguiu se perguntar:

*“Já fiz pela família, meus filhos estão grandes e agora o que posso fazer por mim?”*

A primeira resposta para essa pergunta veio da decisão de se dedicar ao trabalho voluntário na paróquia da cidade, indo a casa dos fiéis conversar e resolver os dízimos. E ela fez isso com a mesma seriedade com que administra o negócio de software; criando uma agenda de atividades bem planejada, já que era a única responsável pela missão.

Ao mesmo tempo, seu marido estava com problemas de saúde e por isso não mexeria nas terras da fazenda da família e a propriedade quase se tornou algo que ninguém sabia muito bem o que fazer com ela. Mas, nossa protagonista não estava disposta a largar a fazenda a própria sorte e se colocou a fazer uma pesquisa de mercado informal. Conversou com uma amiga veterinária e se animou em assumir a fazenda.

O desafio era imenso, pois, além de porcos, tinham todos os tipos de animais, mas o negócio continuava dando prejuízo e Maria sabia que podia dar lucro. **E foi em busca dessa meta!** Ela não estava disposta a perder tudo que a família já tinha investido nas terras. Então, era ou vai ou racha! Só que ela se deparou com a realidade de ser uma mulher a frente de um negócio tipicamente masculino. Chegava a ouvir **“O que essa mulher veio se meter aqui?!”** Além de ter que lidar com a logística, as distâncias, a complexidade nos sistemas, enfim, tudo tornava o processo mais complicado.



## Jamais pensei em **DESISTIR!**



Mas, em nenhum momento Maria pensou em desistir. Ela estava **certa do que queria** e iria colocar todos os problemas a seu favor. Só quem gosta de desafios sabe fazer essa equação. E ela tinha a ajuda da sua amiga veterinária, que administrava com a sua mãe um sítio e isso foi fundamental nesse processo,

pois Maria viu, de perto, um negócio vitorioso comandado por duas mulheres. Foi a inspiração que faltava. Maria viu que era possível uma mulher crescer mantendo seu próprio estilo de administração.

A medida em que foi resolvendo os problemas da sua fazenda, começou a perceber o mundo de possibilidades que era a sua terra! E, como não podia errar fez o que deve ser feito: **pesquisas!** Sua primeira decisão como administradora da fazenda foi vender as vacas fracas e investir em vacas de alto nível para exposição, procriação e leite.

Na época, mesmo com 30 anos de experiência em um negócio familiar bem-sucedido, continuava encontrando resistência na comunidade. Só quando conseguiu mostrar que seus objetivos poderiam trazer sucesso para toda a região, não apenas para ela, começou a mudar o rumo do jogo e envolver a comunidade.

## O PIONEIRISMO

Pioneira, Maria sempre gostou de tecnologias e inovações, e foi a primeira de sua região a pedir ultrassom para suas vacas. Os veterinários foram resistentes, pois ainda não enxergavam o alcance do que ela estava propondo. Chamada de louca por empresários da região devido suas ideias de vanguarda, teve



que ser firme e ameaçar procurar veterinários em outras regiões para que os exames fossem realizados. Por fim, conseguiu mudar a cabeça dos profissionais locais e a confirmação de seus acertos veio ao ver outros fazendeiros replicando seus métodos e também aumentando seus lucros. Em vez de criar competição, o impacto de suas ideias confirmava seu tino para liderar um negócio ousado e vitorioso. Agora podia dar continuidade ao seu desejo dos tempos de voluntariado: **ajudar as pessoas do seu entorno.**

A região tem a maior feira de gado Jersey da América Latina e disposta a trazer notoriedade nacional e internacional para a cidade, impulsionando a economia local que se baseia, principalmente, no manejo do gado leiteiro, moveu sua rede de contatos para garantir que o governo desse o título de Capital Nacional do Jersey para a cidade de Braço do Norte. Graças ao alto nível do seu gado e de sua influência positiva na região, teve seu reconhecimento e garantiu a posição de primeira mulher na presidência da Associação Catarinense de Criadores de Bovinos. **Quem teve a audácia de duvidar de Maria Rosinete?!**



**animal business Brasil**

Sociedade Nacional de Agricultura  
Inteligência em Agronegócio desde 1917

**JERSEY**  
Uma opção para o produtor de leite

**ROBERTO RODRIGUES** Reforma agrária e cooperativismo  
**CARNES DE MARCA** Mercado aquecido

**Estela Benetti**

### Do software ao leite

Dois caminhos referenciam a liderança da empreiteira rural Maria Rosinete de Souza Eifting, a Rosi, de Nova Venêcia e Braço do Norte. Um é que ela é a primeira mulher a presidir a Associação Catarinense de Criadores de Bovinos (ACCB), e o outro é que o preço do leite nunca esteve tão alto no Estado, impulsionado pelo mercado externo. Sócia do marido, em empresa de software, Rosi passou a investir no pecuário leiteiro há 10 anos.

Como ingressou na pecuária do leite? Rosi Eifting: - Sou formada em Administração (Especialização), em Direito (Especialização) e em Gestão de Recursos Humanos (Especialização) e sou formada em Engenharia de Alimentos (Especialização) e em Gestão de Recursos Humanos (Especialização). Sou a esposa de Rosi, empresário do ramo de software. Ele é formado em Engenharia de Alimentos e em Gestão de Recursos Humanos (Especialização) e em Engenharia de Alimentos (Especialização). Ele é sócio da empresa de software, a Rosi Software, e eu sou sócia da empresa de software, a Rosi Software. Ele é formado em Engenharia de Alimentos e em Gestão de Recursos Humanos (Especialização) e em Engenharia de Alimentos (Especialização). Ele é sócio da empresa de software, a Rosi Software, e eu sou sócia da empresa de software, a Rosi Software.

“Foi um salto para mim, mas eu não me arrependo. É gratificante quando você consegue o que quer e, quando acontece, é muito gratificante.”

Como os desafios foram a sua atenção à frente da associação? Rosi: - A atenção é dividida entre o trabalho no campo e o trabalho na associação. Eu tenho um filho, então não tenho tempo para o trabalho no campo. Eu tenho um filho, então não tenho tempo para o trabalho no campo. Eu tenho um filho, então não tenho tempo para o trabalho no campo.

O que se sente representado para o Brasil rural e catarinense? Rosi: - Toda a preocupação que tem o produtor e do produtor catarinense, não sendo apenas o produtor catarinense, mas o produtor brasileiro. Eu tenho um filho, então não tenho tempo para o trabalho no campo. Eu tenho um filho, então não tenho tempo para o trabalho no campo.

Por que a decisão de participar do seminário? Rosi: - A decisão de participar do seminário foi tomada por mim e pelo meu marido. Eu tenho um filho, então não tenho tempo para o trabalho no campo. Eu tenho um filho, então não tenho tempo para o trabalho no campo.

Como se sente representado para o Brasil rural e catarinense? Rosi: - A decisão de participar do seminário foi tomada por mim e pelo meu marido. Eu tenho um filho, então não tenho tempo para o trabalho no campo. Eu tenho um filho, então não tenho tempo para o trabalho no campo.

Preço favorável  
Produtor de leite de 100 litros recebe R\$ 1,30 por litro. A Associação Catarinense de Criadores de Bovinos (ACCB) anunciou o preço favorável de R\$ 1,30 por litro para o leite produzido em Braço do Norte e Nova Venêcia. O preço foi anunciado após reunião realizada na sede da associação em Braço do Norte. O preço é o mais alto em 10 meses e representa um aumento de R\$ 0,10 por litro em relação ao preço de R\$ 1,20 por litro praticado anteriormente.

# O GOSTINHO DO SUCESSO É DELICIOSO

O gostinho de ser dona do próprio negócio e empreender no que realmente acreditava, não deixou que ela se contentasse com tudo que já tinha conseguido, até agora. Tendo um leite de qualidade que poderia fazer o melhor queijo, em 2022 decidiu dar uma nova virada e começar sua queijaria. E, para checar a viabilidade financeira do projeto solicitou consultorias do Sebrae.

A partir daí, começou a colocar seus novos planos em prática e mais um empreendimento de sucesso se abriu pra nossa premiada. Com apoio do Sebrae também conseguiu investir na análise de genomas para definir o melhor cruzamento de seus animais e manter a alta qualidade de sua criação. Com isso, as novas



gerações são muito melhores que as vacas de antes da análise. Ao colocar em prática as orientações do SEBRAE, garantiu no último ano, a sua melhor vaca e com ela ganhou o prêmio de melhor do Brasil pela associação.

Um fator determinante para que 2021/22 fossem anos de profunda transformação positiva no planejamento foi participar do **Empretec**, para fortalecer habilidades na liderança de pessoal, expandir sua equipe e novas parcerias. Hoje, tem uma equipe com 80% de mulheres e se sente mais satisfeita que nunca.

# O prêmio SEBRAE



Receber o prêmio do Sebrae abriu novas portas, além de oficializar o sucesso das suas escolhas, desde o dia que decidiu administrar sua fazenda, que só dava prejuízo e se tornar uma empreendedora premiada à frente de um negócio milionário. Para o futuro, quer regularizar as finanças, vender toda sua produção de queijos (inclusive sem

lactose) e criar um queijo diferente (sem proteína) são suas metas de produção. Inclusive, já está fazendo parcerias com Sebrae para certificar o diferencial dos seus queijos. Ela não para! E sabe esperar a hora certa para colher tudo que planta!

## Dicas de OURO

1. Pesquise bem o negócio antes de investir
2. Não tenha medo de inovar
3. Livre-se da síndrome da impostora já



# Conteúdo

INSTITUTO

#DONADESI

# Realização

