

# 45 CASOS DE SUCESSO

LO  
5 RIO  
450



40  
5 RIO  
450





# 45 CASOS DE SUCESSO





#### **Presidente do Conselho Deliberativo Estadual**

Angela Costa

#### **Diretor superintendente**

Cezar Vasquez

#### **Diretores**

Armando Augusto Clemente

Evandro Peçanha Alves

#### **Assessoria de Comunicação**

Fernando de Moraes – Gerente

Flavia Kibritte – Analista

#### **Coordenação de Marketing de Produtos**

Wannessa Lima – Coordenadora

Priscilla Bertazzo – Analista

#### **Consultoras**

Elaine Mattos (conteúdo)

Maria Clara Thedim (design)

#### **Fotografia**

André Cyriaco

Alessandro Guimarães







# Apresentação

A cidade do Rio de Janeiro comemora 450 anos em 2015. Somos mais de seis milhões de habitantes, todos “cariocas”, naturais ou acolhidos pela cidade maravilhosa. O Sebrae/RJ se orgulha de estar presente na vida de todos os bairros e comunidades, melhorando a vida do pequeno empreendedor e levando serviços e produtos à população que resultam na geração de trabalho e renda.

Todos os dias o Sebrae ajuda vários empreendedores a sair da informalidade, orientando-os para se tornarem microempreendedores individuais (MEI), aumentando as possibilidades de negócios; faz com que empresários, que estão no mercado há muito tempo, se adaptem às novas demandas impostas pela modernização

urbanística e tecnológica, permitindo que prossigam tendo êxito e lucratividade; presta consultoria para empresários que criam novos modelos de negócios para que possam implementar e fortalecer suas marcas; está ao lado daqueles que transformam algo comum em inovador ou que adaptam seu modo de produção para acompanhar as mudanças do mercado. E acima de tudo, é parceiro de empreendedores e empresários cientes de que para ter sucesso, não basta a vontade de crescer, é preciso buscar o conhecimento e a capacitação específica para cada segmento.

Este livro é a nossa homenagem à cidade. São histórias de superação, de coragem e de determinação de 45 “cariocas”, que contaram com a

parceria do Sebrae/RJ em oficinas, consultorias, rodadas de negócios, palestras, cursos presenciais e a distância, atuando em cada etapa do crescimento, em cada vitória, em cada conquista do microempreendedor individual, da micro ou pequena empresa, em todas as fases do negócio. Porque essa é a nossa contribuição: acompanhar a trajetória das empresas do Rio, aperfeiçoando o conhecimento e fomentando o desenvolvimento.

Estas páginas contêm sonhos e realizações. Esperamos que elas sirvam de inspiração para que você se torne um empreendedor e, com a ajuda do Sebrae/RJ, seja também um caso de sucesso!





# 45 CASOS DE SUCESSO

AS EMPRESAS



# ALQUI SUSHI & STEAK HOUSE

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviço / Restaurante

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Cidade Nova, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2012

O Alqui Sushi & Steak House, um restaurante de comida internacional, tem uma trajetória que une talento, ousadia e empreendedorismo. Em 2012, Luiz Moraes investiu todo o seu patrimônio para montar o restaurante, que propõe um novo formato: o projeto de uma cozinha de vidro permite que o cliente observe o preparo dos alimentos enquanto almoça e, à noite, o Alqui oferece um rodízio diferente – comida japonesa e mexicana, com bebida liberada, incluindo o chope artesanal da casa, a um preço fixo.

Quando abriu as portas, o público não correspondeu às expectativas, mas Luiz não desistiu. Com a consultoria do Agente Local de Inovação (ALI), traçou um plano de ação estratégico e foi recebendo orientações para corrigir alguns erros, entre eles a centralização da gestão, o desperdício de alimentos, a falta de desenvolvimento de processos e a necessidade de estabelecer a missão e os valores da empresa.

O empresário afirma que todos deveriam recorrer à consultoria gratuita do ALI, pois, depois de rever esses pontos, o resultado foi tão bom que reduziu a carga diária de trabalho de 16 para seis horas, tendo tempo para se dedicar a novos projetos. Ele conseguiu baixar os custos dos alimentos, diminuiu a rotatividade de pessoal e obteve um aumento significativo nos lucros. Se Luiz encontrava resistência do público no início, após a consultoria registrou, em um ano, um crescimento de 310% no período da noite, transformando o rodízio inovador em um sucesso.

## Conseguimos em parceria com o Sebrae/RJ tornar um restaurante vazio em um caso de sucesso

**LUÍZ MORAES**

Aprendeu a divulgar o restaurante, criando um aplicativo de análise de satisfação dos clientes nas redes sociais, que permite realizar ajustes sempre que necessário.

Luiz Moraes continua fazendo cursos on-line no Sebrae, além de participar do seminário de Gestão da marca e do programa de Gestão financeira. Ele sabe da importância de continuar se qualificando para encarar os projetos futuros de montar uma pequena fábrica de bebidas artesanais e uma loja de produtos orientais. O nome Alqui vem de alquimistas. E, como eles, Luiz e o Sebrae transformaram pedra em ouro!











# JACARÉ É MODA

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Moda / Agência

**PORTE DA EMPRESA** Microempresa

**LOCALIZAÇÃO** Jacaré, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2013



Jacaré é Moda, uma agência e produtora de modelos, tem uma história que pode servir de inspiração para aqueles que acham que alguns sonhos são impossíveis de serem realizados.

Há dez anos, Júlio César trabalhava como porteiro e aprendeu sobre moda lendo revistas que encontrava no lixo, pois não tinha condições de comprá-las. Aos poucos foi entrando no universo dos estilistas e das passarelas e começou a incentivar novos talentos e inserir a comunidade do Jacaré, onde mora, no cenário da moda nacional e internacional.

Em 2012, ele se uniu a três jovens empreendedores de outras comunidades e juntos passaram a pensar na produtora como empresa e a moldar o negócio com impacto social, voltado para as classes C, D e E, com foco na formação de jovens e encaminhamento ao mercado de trabalho, com acompanhamento técnico, psicológico, nutricional e socioeconômico.

O Sebrae/RJ abraçou a iniciativa e se tornou um parceiro institucional da agência. Os sócios fizeram o curso de Gestão de Negócios de Impacto Social e entenderam melhor o modelo da atividade e as formas de gerar receita. Eles aplicaram o conhecimento adquirido na condução da empresa e, atualmente reconhecem que foi fundamental visualizar o empreendimento de maneira detalhada e se preocupar com cada detalhe, do jurídico à fachada.

## O Sebrae/RJ tem sido um grande parceiro nesse longo desfile de empreendedorismo social

### JÚLIO CESAR

Por intermédio do Sebrae, Júlio Cesar conheceu o estilista Paulo Borges, criador do São Paulo Fashion Week (SPFW), e muitas ações surgiram deste encontro. Uma delas é o vídeo que estão produzindo para incentivar outros empreendedores do ramo.

A agência já tem sede, estúdio fotográfico e um catálogo com 25 modelos, entre elas as *top models* Beatriz Fortunato e Mariany Almeida, que hoje trabalham na Europa. Em breve, terão uma modelo nas badaladas passarelas do SPFW, além de outras meninas sob a mira de grandes agências do mercado.

Júlio Cesar e seus parceiros usam a moda, um mercado tão elitizado, como bandeira de resistência para jovens que possuem poucas ou nenhuma perspectiva de realizar seus sonhos de desfilar em grandes passarelas nacionais e internacionais. E se o assunto é realizar sonhos: Júlio Cesar e o Sebrae são especialistas!





# PETFUN

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Pet shop  
**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte  
**LOCALIZAÇÃO** Ipanema, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2010

## O Sebrae/RJ me preparou para não perder oportunidades de negócios

**ROBERTO IANEZ**

O setor de pet shop é um dos que mais cresce no Brasil e o Rio de Janeiro é o segundo maior mercado consumidor. Diante desse cenário, Roberto Ianez apostou no segmento e adquiriu sua primeira loja, a PetFun, em 2010, no bairro de Ipanema, zona sul da cidade.

Quando recebeu a visita do Agente Local de Inovação (ALI), que propôs uma consultoria de dois anos, Roberto não imaginava que aquele encontro traria tanto crescimento para sua empresa e para sua vida pessoal.

Entre as ações propostas pelo agente, estavam a divulgação da marca nas redes sociais e a construção do site, com informações sobre produtos e serviços. O segundo passo foi criar um plano de marketing e, para isso, contratou uma agência de publicidade para cuidar da imagem da PetFun. A decoração de um espaço multiserviço também foi pensada, com o auxílio do consultor do Sebrae/RJ, para dar mais conforto ao cliente.

Roberto foi orientado a participar da oficina do Modelo de Excelência da Gestão (MEG), que faz parte do programa Sebrae Mais, e aproveitou cada ensinamento para melhorar a produtividade e a competitividade. Mas foi com o desafio de criar um projeto de expansão, que a empresa decolou e obteve resultados surpreendentes. Expandindo a área de atuação, o empresário se associou à Clínica Veterinária Animália e adquiriu a Petpeg, uma distribuidora de produtos para animais domésticos, especificamente de acessórios e tapetes higiênicos, fornecendo para todo o Estado do Rio de Janeiro.

Abriu duas novas filiais localizadas nos bairros de Ipanema e Itanhangá, na zona oeste do Rio e, até o final de 2015, estará em funcionamento mais uma filial no bairro do Leblon, somando quatro lojas em cinco anos. O empresário faz questão de dividir os créditos do sucesso com o Sebrae/RJ, ao afirmar que todo esse crescimento aconteceu



depois da consultoria que apontou os aspectos que poderiam melhorar na gestão, proporcionou contato com outros empresários nas palestras e o guiou na direção certa.

Em 2016, ele assistirá a palestra "Entendendo sobre franquia para começar bem" – para conhecer o processo de franquias – já pensando em expandir a marca PetFun por toda a cidade. Alguém duvida?









# BRINQMAIS

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Comércio de brinquedos educativos e pedagógicos

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Flamengo, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2008

A BrinqMais comercializa brinquedos educativos e pedagógicos e foi adquirida pelo casal Wandra e Ricardo, em 2008, quando resolveram se libertar do mundo corporativo, para empreender algo que lhes desse prazer e retorno financeiro.

Uma loja voltada para o universo infantil parecia um projeto perfeito e eles investiram tudo para levá-lo adiante.

O encontro com o Sebrae/RJ veio por intermédio do Agente Local de Inovação (ALI), que indicou alguns pontos que poderiam ser aperfeiçoados como, por exemplo, a visibilidade da loja. Ricardo, apesar de se dedicar bastante ao negócio, conta que é muito interessante ter a visão de alguém de fora da empresa para acertar alguns detalhes que escapam ao olhar do dono.

Seguindo as orientações do agente, os sócios investiram no fortalecimento da marca, mudaram o layout, a logomarca e a identificação visual da loja, com sinalizações na entrada da galeria.

O resultado das observações do agente do Sebrae/RJ foi um trabalho elaborado e que ajudou efetivamente no crescimento do negócio, pois algum tempo depois, eles saíram de uma loja de 54 m<sup>2</sup> para outra, na mesma galeria, no bairro do Catete, com 140 m<sup>2</sup>.

Com a mudança para a loja maior, a visibilidade aumentou e o faturamento também e, conseqüentemente, foi preciso ampliar o quadro

## A BrinqMais sabe o valor de um parceiro como o Sebrae/RJ!

**RICARDO E WANDRA NEVES**

de funcionários: no início das atividades era apenas um, hoje, a loja possui quatro vendedores. Ricardo tem orgulho de seu empreendimento e garante que ao olhar os números e a trajetória de crescimento até aqui, buscando e atingindo os objetivos, valeu a pena cada passo em direção ao empreendedorismo e faz questão de destacar que “o Sebrae/RJ é um grande parceiro com o qual dividimos nossas dúvidas, dificuldades e as ideias necessárias para irmos em frente em nossas aspirações de forma bem estruturada”.

Como um caso de sucesso, os sócios da BrinqMais já foram chamados para duas apresentações em turmas de formação dos agentes ALI.







# NOVATEC ENERGY

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Instalações de gás, hidráulica e esgoto  
**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte  
**LOCALIZAÇÃO** Méier, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2010



A Novatec Energy, que presta serviços relacionados a gás, da comercialização à instalação em áreas residenciais e industriais, é uma história de sucesso clássica.

Job Manuel, funcionário terceirizado que prestava serviços para a CEG, percebeu que havia uma demanda no mercado por um atendimento diferenciado, que não era oferecido por nenhuma empresa, e resolveu arriscar tudo ao iniciar seu próprio negócio, firmando contrato com a companhia de gás.

Montou um escritório em sua residência e, em 2010, a Novatec surgiu para se solidificar no mercado. Em pouco tempo conseguiu cumprir as metas estabelecidas pela CEG e começou a atender outras empresas.

Para obter conhecimento em gestão empresarial, recorreu ao Sebrae/RJ. Participou do Empretec e de vários módulos do curso de gestão empresarial. A partir daí, Job mudou a condução dos negócios, assim como a maneira de enxergar o mercado e suas transformações. Ele atribui ao Sebrae/RJ a forma como passou a ter novas perspectivas por meio de ferramentas de controles e estratégias e a certeza de que poderia, não somente manter a Novatec no mercado, mas expandir para outras áreas.

O Sebrae/RJ abriu a Novatec não somente para o Brasil, mas para o mundo

## JOB MANUEL

Em 2011, por intermédio do Projeto de Encadeamento Produtivo com a Gás Natural Fenosa e o Sebrae/RJ, conheceu investidores espanhóis que se associaram à Novatec. Com a orientação de um consultor do Sebrae, Job preparou a empresa para a venda das cotas e recebeu a injeção de capital necessária para que a Novatec ficasse do tamanho que ele sonhara.

Job Manuel comemora o crescimento da microempresa, que no início tinha 25 funcionários e um faturamento anual de R\$ 900 mil. Depois de ter o Sebrae/RJ ao seu lado, a Novatec se transformou em uma empresa de pequeno porte, com mais de 150 colaboradores diretos e cerca de 100 indiretos, com faturamento de R\$ 3 milhões por mês. O empresário deixa um conselho: “antes de se aventurar faça o Empretec e, se perceber que o empreendedorismo está em você, busque o máximo de conhecimento e o apoio do Sebrae”. Palavra de quem venceu!





# CARTEIRO AMIGO

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviços / Correspondência  
**PORTE DA EMPRESA** Microempresa  
**LOCALIZAÇÃO** Rocinha, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2001

## O Sebrae/RJ foi um grande passo para o nosso crescimento e sucesso

CARLOS PEDRO DA SILVA

O Carteiro Amigo surgiu, em 2001, quando Carlos Pedro, então recenseador do IBGE, percebeu que na Rocinha, sua comunidade, os moradores não recebiam as correspondências em suas casas por não terem um endereço formal, o que dificultava a entrega pelos Correios.

Pedro e mais três amigos resolveram implantar um serviço inédito na comunidade, mapeando e sinalizando as residências de modo a permitir a entrega de cartas e encomendas nos domicílios.

No início, as dificuldades eram muitas. Não contavam com o apoio dos moradores que duvidavam que quatro jovens pudessem fazer o que instituições maiores, com mais recursos e suporte, nunca haviam

tentado. A falta de uma referência era outro obstáculo, pois eles estavam criando um negócio inédito no país.

A iniciativa de procurar o escritório do Sebrae/RJ na Rocinha foi decisiva na transformação dessa história. Eles foram orientados, na época, a fazer o curso Sebrae Ideal, que deu ao grupo uma visão empresarial e um novo olhar para o desenvolvimento do negócio. Os quatro sócios participaram de diversos cursos, como o Empretec, Líder Cidadão, Liderar e de todas as oficinas do SEI.

Colocando em prática a capacitação recebida no Sebrae/RJ, criaram rotas e desenvolveram uma forma de mapeamento, atendimento personalizado, padronização da marca, patente da metodologia e criaram um novo modelo de negócio.

Em 2011, o Carteiro Amigo tornou-se a primeira franquia a sair de uma comunidade carente.

A partir daí, eles foram convidados a expandir os serviços para outras comunidades, não só no Rio de Janeiro como em todo o país, atingindo resultados sólidos. Cerca de 30% de aumento na lucratividade, além de receberem 5% de participação por cada franqueado. Pedro atribui o sucesso do grupo à parceria de longos anos com o Sebrae/RJ.



Eles provaram que é possível unir um trabalho voltado para a qualidade de vida das pessoas com empreendedorismo.

É gratificante saber que milhares de moradores têm acesso às suas correspondências unicamente pela visão inovadora de jovens empreendedores.





# SOL FLORES

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Comércio / Flores artificiais

**PORTE DA EMPRESA** MEI – Microempreendedor individual

**LOCALIZAÇÃO** Centro, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2003

A Sol Flores, empresa especializada em flores artificiais, arranjos florais e plantas permanentes, foi fundada em 2013 para unir as três empresas comandadas há mais de dez anos pelos pais da Márcia Chan.

De família composta por comerciantes, desde os oito anos ela frequentava as ruas do Saara, no Centro do Rio, ajudando os pais e tios com as vendas em época de festas. Depois de graduada em administração, afastou-se do comércio e foi trabalhar em uma grande corporação.

Mas, seguindo seu instinto comercial, Márcia voltou para gerenciar as lojas. O grande problema que enfrentou foi a gestão familiar aplicada pelos pais, acostumados a ter o controle total de todos os processos: compras, contas a pagar, vendas e cadastro de mercadorias.

Após o encontro com o consultor do Sebrae/RJ, a empresa iniciou o processo de desprendimento de concentração de tarefas e aplicação de processos que antes não existiam. O Sebrae/RJ identificou falhas da divulgação à organização, devido à falta de um meio de comunicação fora do próprio espaço físico; desorganização do estoque, por conta de mercadorias obsoletas que ocupavam cerca de 30% do espaço, e necessidade de fornecer qualificação aos 30 funcionários.

O Sebrae/RJ foi  
o parceiro certo,  
no momento certo,  
para a Sol Flores

## MÁRCIA CHAN

A empresária colocou as ações propostas pelo Sebrae/RJ em prática e, como resultado, começou a divulgar a loja nas redes sociais com postagens semanais, implantou a otimização e o controle do estoque para diminuir as perdas com mercadoria mal manuseada, além de dar mais autonomia aos gerentes.

Márcia, que fez diversos cursos gratuitos on-line do Sebrae/RJ, e participou do seminário “Desafios do Crescimento” e da Feira do Empreendedor, afirma que “o Sebrae apresentou a ideia de inovação para manter a Sol Flores no mercado, agora mais fortalecido como um grupo”.











# PAPO INICIAL BAR E BOTEQUIM

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Alimentação / Bar

**PORTE DA EMPRESA** Microempresa

**LOCALIZAÇÃO** Maracanã, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2012

O Sebrae funciona como um livro de autoajuda para o empreendedor

## MOISÉS SOARES E SANTO PULVIRENTI

Outra sugestão do consultor do Sebrae/RJ foi usar a internet como ferramenta para propagar as promoções do estabelecimento. As postagens semanais de fotos de petiscos e drinques, em redes sociais, trouxeram bons resultados de público e um aumento de 10% na receita.

O Sebrae/RJ também ajudou os sócios na área de gestão de pessoas, e eles passaram a investir na capacitação dos oito funcionários, formando uma equipe mais preparada para lidar com os clientes.

Os sócios já escolheram a qualificação que buscarão no Sebrae/RJ em 2016: curso de marketing para continuar expandindo o conceito da marca e a palestra "Entendendo sobre franquia para começar bem", para conhecerem como funciona o sistema de franquias.



O bar e botequim Papo Inicial abriu as portas em 2012, unindo o desejo do sócio italiano, Santo Pulvirenti, de montar um bar no Brasil e de Moisés Soares, que sempre sonhou em empreender e enxergou na sociedade uma grande oportunidade.

Antes de escolher o local para instalar o bar, Moisés procurou o Sebrae/RJ para entender o processo de abertura da empresa. Foi recomendado que ele participasse do curso de empreendedorismo e, efetivamente, foi onde tudo começou.

Após o curso, os sócios buscaram um galpão e começaram do zero. Idealizaram e construíram o bar do jeito que eles planejaram. Moisés conta que aplicou no dia a dia 100% de tudo que aprendeu nas aulas: a forma de negociar com fornecedores, entender a logística de um negócio e precificar seus produtos de maneira satisfatória.

Em 2013, recebeu a visita do Agente Local de Inovação (ALI) que propiciou aos sócios uma visão mais ampla do potencial da empresa, identificando os pontos que estavam sendo negligenciados, como por exemplo, a divulgação do bar. Imediatamente, contrataram uma assessoria de imprensa e o resultado não poderia ser melhor: passaram a figurar em matérias sobre gastronomia nos principais jornais e revistas da cidade.





## ESPAÇO FOXXY

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Beleza / Clínica de estética

**PORTE DA EMPRESA** MEI – Microempreendedor individual

**LOCALIZAÇÃO** Jacarezinho, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2013

### O Sebrae identifica onde erramos e ajuda a corrigir os erros

#### ELIZABETE PEDRO

Em 2010, depois de perder o emprego em uma grande indústria, Elizabete Pedro achou que era o momento de investir em um negócio próprio.

Fez faculdade de estética, cursos de especialização e abriu uma pequena clínica na comunidade do Jacarezinho: o Espaço Foxy. Totalmente inexperiente e trabalhando na informalidade, tinha limitações e, apesar de saber que era um mercado lucrativo, não conseguia equacionar as contas, que sempre fechavam no vermelho.

Foi quando procurou o escritório regional do Sebrae/RJ, e um consultor a acompanhou em todos os passos até que ela estivesse com o

registro de microempreendedor individual (MEI). O próximo passo foi participar das diversas oficinas do SEI e cursos, entre eles: “Aprender a empreender”, “Aprendendo a formar meu preço” e “Planejamento estratégico”, além de receber aulas personalizadas de controle financeiro.

Elizabete entendeu que não bastava ser uma boa profissional para ter sucesso. Era preciso uma boa gestão financeira, saber separar as finanças da empresa das finanças pessoais, fazer um bom fluxo de caixa, conquistar e valorizar o cliente.

Com a empresa organizada, Elizabete passou a receber um pró-labore e utilizar um sistema financeiro 100% informatizado, permitindo um controle melhor do caixa da clínica. Outra ferramenta que conheceu por meio do Sebrae/RJ foi o SuperAgendador, um sistema que permite que o cliente agende o serviço pelo site e receba a confirmação on-line.

Com a melhoria da gestão, vieram os lucros e a possibilidade de mudar para um espaço maior. Elizabete se uniu a outros microempreendedores individuais da comunidade, aliando os serviços de estética facial e corporal aos de manicure, massoterapia e podologia, contabilizando cerca de 40 serviços realizados por semana, além de manter parcerias com empresas do segmento de moda e beleza que deixam produtos em consignação, agregando valor ao negócio.



Elizabete, ao se mudar para um espaço maior, passou a pequena loja, onde tudo começou, para uma jovem cabeleireira e fez questão de levá-la ao Sebrae/RJ para que ela também se torne, um dia, um caso de sucesso!





# INSOLAR

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Energia renovável

**PORTE DA EMPRESA** Microempresa

**LOCALIZAÇÃO** Lagoa, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2014

A vontade de empreender sempre esteve presente na vida de Henrique Drumond, que queria desenvolver algo realmente inovador. Com seu sócio, Michel Baitelli, encontrou na energia solar o desafio que buscava. Juntos criaram a Insolar, uma empresa dedicada a promover a democratização da energia no Brasil.

Para iniciar as atividades, foram buscar o conhecimento técnico no Sebrae/RJ frequentando oficinas sobre energia solar e eficiência energética. Participaram da primeira Maratona de Negócios Sociais do Sebrae/RJ e receberam o primeiro lugar. Era o “sinal verde” que precisavam para dar continuidade ao projeto.

Após a Maratona muitas portas se abriram: foram aceitos na rede TrustLaw Connect, de consultoria jurídica gratuita, e a SITAWI se interessou pela proposta da Insolar e concordou em pagar metade dos custos do projeto. Hoje, recebem o apoio do Consulado da Alemanha, da Light e da Yunus Negócios Sociais.

Os sócios continuam a parceria com o Sebrae/RJ, capacitando-se por meio de workshops, palestras, cursos, consultorias e apresentações para potenciais investidores. Por seu interesse nas iniciativas de impacto socioambiental, veio a ideia de trabalhar em comunidades pacificadas do Rio de Janeiro. O objetivo era criar algo por meio da instalação de painéis fotovoltaicos nessas comunidades.

O Sebrae/RJ é um sócio  
sem participação  
acionária, um investidor  
que não cobra dividendos  
e um mentor que só  
ensina o que você precisa

**HENRIQUE DRUMOND**

A Insolar quer levar para a população o conceito de Cidades Inteligentes, onde a tecnologia é colocada a serviço da sociedade. Em parceria com a Light, que está apoiando o projeto piloto, painéis de energia solar estão sendo instalados em uma creche na comunidade Santa Marta, prevendo que as crianças serão os protagonistas da energia renovável em nosso país, em um futuro breve.



E o Sebrae/RJ estará presente nessa iniciativa, com três oficinas gratuitas, dentro da temática do projeto, dedicadas aos moradores.





# CURSO SUPERMÓDULOS

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Educação

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Campo Grande, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2007



O Supermódulos, curso preparatório para concursos de escolas técnicas federais e Colégio Militar, destinado a jovens e crianças, é um exemplo de empreendedorismo. Erika e o marido, o professor Alexandre Lima, tiveram a ideia de dar aulas para complementar a renda mensal e, em 2007, começaram turmas na cozinha da residência do casal, no bairro de Campo Grande, zona oeste do Rio, com apenas dez alunos.

Aos poucos foram crescendo e se estruturando. Conseguiram 100% de aprovação em concursos já com a primeira turma, mas sem obter lucro. Erika procurou ajuda do Sebrae/RJ para aprimorar sua capacidade de gestão. Depois de participar de diversas palestras e cursos, a empresa foi convidada a integrar o programa Agentes Locais de Inovação (ALI), permitindo que a empresária identificasse as falhas que estava cometendo na condução do negócio e aprendesse a precificar os serviços oferecidos.

O Supermódulos saiu da cozinha (literalmente) e foi se espalhando pelo restante da residência, até que puderam comprá-la, assim como a casa ao lado, e transformá-las em sede do curso, que conta com quatro funcionários administrativos, 15 professores e mais de 200 alunos. Em obras, estão construindo duas novas salas com

## Curso Supermódulos e Sebrae/RJ, uma parceria que ajuda na realização de sonhos

**ERIKA FARIAS LIMA E ALEXANDRE SILVA**

capacidade para 160 alunos. Com a ajuda do Sebraetec, criaram o projeto de identidade visual do curso e de modernização do site.

Hoje, o Supermódulos é uma empresa sólida, com campanhas em rádio, jornais e ações de marketing em shoppings do grande Rio. Provando que, com a orientação certa e vontade de empreender, é possível alcançar o sucesso.

A empresária comemora e atribui o crescimento ao apoio do Sebrae/RJ "que nos ajudou em todos os momentos e continua nos incentivando". A meta para 2016 é ingressar no Empretec, para continuar aprimorando o senso de oportunidade.





# EFFORT COMUNICAÇÃO

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviços / Agência de comunicação

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Centro, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 1999

Empreender é uma jornada cheia de incertezas. Contar com o apoio do Sebrae é fundamental para deixar o caminho mais favorável ao empreendedor

**MAURÍCIO CARDOSO E MARCELO DEROSI**

A Effort Comunicação, criada pelos sócios Maurício Mendes Cardoso e Marcelo Derossi Nascimento, é a única empresa do Brasil voltada para empreendedores, não concorrentes, que desejam ampliar a sua rede de contatos.

Tudo começou quando a empresa, que funciona como agência de criação e produção de eventos corporativos, resolveu ampliar sua carteira de clientes. Nesse momento, os sócios descobriram a palavra mágica: networking. Maurício explica que, em outros países, é comum ver grupos de empresários se reunindo para trocar informações e compartilhar oportunidades de negócios, mas no Brasil esse era um mercado inexplorado.

Vendo a oportunidade de agregar um novo negócio à agência, que beneficiaria também outros empresários, eles resolveram trazer esse conceito para o Brasil e contaram com o apoio dos consultores do programa Agentes Locais de Inovação (ALI) que acompanharam todo o processo: desde a definição do formato das reuniões até o lançamento, em 2014, do Clube do Networking – ciclos de 12 encontros semanais, compostos por 25 empreendedores que podem trocar ideias, práticas em gestão, contatos e referências comerciais.

Marcelo e Maurício participaram do Empretec para corrigir os problemas detectados pelo Sebrae/RJ com gestão de equipe e pensamento



estratégico da empresa, o que possibilitou a implantação de outros projetos que estavam engavetados.

Em 2014, a Effort montou um estande na Feira do Empreendedor do Sebrae/RJ, o que permitiu o fechamento de novos negócios. Confiantes, garantiram a presença na feira em 2015 com uma palestra para inspirar futuros empreendedores a para descobrirem novos mercados.





# ARMAZÉM 04

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Alimentação / Bar  
**PORTE DA EMPRESA** Microempresa  
**LOCALIZAÇÃO** Saúde, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 1966

O Armazém e Bar São Francisco, localizado no Largo São Francisco da Prinha, no bairro da Saúde, está na família de Luiz Mendes desde 1976, quando o avô vendia artigos de secos e molhados para uma vasta clientela de moradores da região, restaurantes do entorno e até para os navios que atracavam no porto.

Com o passar dos anos, começaram a surgir as grandes redes de supermercados, enfraquecendo o comércio varejista de mercearias e armazéns, que foram perdendo os clientes e o prestígio.

Para não fecharem as portas, a família diversificou o negócio, transformando parte do armazém em um bar, que permaneceu sob a mesma administração até 2012 – ano em que começariam as obras do Porto Maravilha.

Nessa época Luiz Mendes assumiu a administração do negócio da família. Com uma visão mais empreendedora, parou de vender produtos e transformou o local no bar que viraria, em pouco tempo, referência na localidade – O Armazém 04. Para curiosidade dos clientes, Luiz conservou as características do antigo estabelecimento. O balcão onde são servidas as bebidas hoje é o mesmo que servia de suporte para frutas, verduras e especiarias, há quarenta anos. E a caixa registradora da época dos avós faz parte da decoração da casa.

O Sebrae/RJ sempre encontra uma forma de ajudar. É uma parceria que vale a pena para o empreendedor

**LUIZ MANUEL PEREIRA MENDES**

O comerciante participou do projeto Sebrae no Porto, que prepara os comerciantes locais para se integrarem no processo de desenvolvimento da região portuária, ajudando-os a ter uma melhor visão do mercado, uma maior compreensão da estrutura orgânica do negócio e a adequar cada vez mais os serviços ao novo perfil do público que vai chegar à área do porto quando as obras terminarem.



O Armazém 04 provou que, com capacidade e inovação, é possível transformar a história de um estabelecimento comercial. Luiz Mendes afirma que o bar continuará crescendo para acompanhar as mudanças impostas pela alteração no ambiente de negócio, contando com a certificação do “Tour da Experiência no Porto: um 3x4 da Brasilidade” que receberá do Sebrae/RJ.





# MDL

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Comércio de madeiras  
**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte  
**LOCALIZAÇÃO** Benfica, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2006



José Francisco de Paula iniciou a carreira de marceneiro há 50 anos e inaugurou a empresa Madeiras Democráticos, em 2006, trabalhando com madeiras serradas, brutas e aparelhadas para a construção civil.

Com seu modelo de gestão, não estava conseguindo o crescimento desejado, pois centralizava a administração, trabalhando sempre com os mesmos métodos. As contas a pagar e a receber eram anotadas em agendas, assim como as entradas e saídas de dinheiro. Não tinha tempo para dar um atendimento personalizado aos clientes nem buscar novos, a empresa não contava com um planejamento estratégico e não tinha um manual de funções e responsabilidades.

Em 2013, aconteceu o encontro com o Sebrae/RJ, quando um Agente Local de Inovação (ALI), começou a trabalhar junto à empresa. Foram detectados vários pontos que estavam impedindo que a MDL alcançasse novos resultados e algumas soluções foram propostas. Entre elas, foram implantadas diversas mudanças nos setores de controle financeiro, estoque, vendas, arquivo, além de mapeamento de processos e um novo formato de atendimento ao cliente.

A consultoria mudou a cara do negócio. Agora, o empresário consegue se dedicar à conquista de novos clientes, organizar a linha de produção, aperfeiçoar a infraestrutura da loja e incluir um novo mix de produtos. Com a contratação de especialistas, a empresa

Após a consultoria do Sebrae/RJ, em dois anos, a lucratividade da empresa aumentou em 99%

JOSÉ FRANCISCO DE PAULA JALES ARAÚJO

passa por uma reestruturação administrativa, com a criação de controles financeiros, cobrança e pagamentos, gestão de estoque, entrega e pós-venda.

O resultado da parceria com o Sebrae/RJ pode ser avaliado em números surpreendentes. Em um período de seis meses houve uma redução de 66% nos custos da empresa, melhoria de 43% no faturamento total e um aumento de 99% nos lucros da madeireira. Com isso, foi necessária a contratação de mais cinco funcionários.

Unindo a experiência do empresário, que domina a arte da marcenaria, com a experiência dos consultores do Sebrae/RJ, foi possível reinventar e transformar uma atividade de décadas em algo novo e rentável.





# ZAKARREY

ÁREA DE ATUAÇÃO Serviços  
PORTE DA EMPRESA Microempresa  
LOCALIZAÇÃO Rio Comprido, Rio de Janeiro  
NO MERCADO DESDE 2012

O Sebrae/RJ me apoiou na busca de um caminho, provando que o afeto e o profissionalismo juntos podem transformar desejo em ação!

ALEXANDRE PEREIRA

Alexandre Pereira transformou a dificuldade pessoal, cuidar de um pai idoso e doente, na solução para muitas famílias, ao criar a Zakarrey – uma empresa de serviços que visa o bem estar de pessoas que precisam de cuidados especiais.

Quando o pai adoeceu, em 2012, abriu mão do emprego em uma empresa de telecomunicações e procurou especialização na área da saúde

para acompanhá-lo. Alexandre sabia, por experiência própria, que várias famílias não tinham recursos nem tempo para cuidar de parentes idosos ou enfermos e viu a oportunidade de criar um novo nicho de mercado que passaria a oferecer suporte a doentes e seus familiares.

Uma barreira que enfrentou foi encontrar mão de obra qualificada para lidar com um público tão específico. Decidiu então dividir seus ensinamentos com jovens das comunidades de São Carlos e do Turano, capacitando novos profissionais, transformando-os em “cuidadores”, dando oportunidade aos jovens de áreas carentes de terem uma profissão e, consequentemente, uma fonte de renda.

Como único gestor, tinha que dividir o tempo entre as atividades operacionais e administrativas e enfrentava dificuldades. Após assistir à palestra sobre Negócios Sociais, foi convidado a fazer parte da primeira turma de Negócios Sociais do Sebrae/RJ.

Cada aula do curso servia de laboratório para o empresário, que levava os dados da Zakarrey e utilizava os problemas como exemplo para que os consultores fizessem um diagnóstico, identificando as oportunidades de melhoria.

Em pouco tempo, ele descobriu a importância de profissionalizar os controles, principalmente os financeiros, e aprendeu a utilizar a criatividade e aprimorar o relacionamento com fornecedores e parceiros. Seguindo as diretrizes do curso, a empresa cresceu e, hoje, tem mais



de dez funcionários e atende a vários clientes, entre eles seis moradores de comunidades. Em 2014, Alexandre participou da Maratona de Negócios Sociais do Sebrae/RJ e conquistou o terceiro lugar.

O empresário quer se aperfeiçoar ainda mais no assunto. Está cursando Pedagogia, com especialização em Gerontagogia, ciência que estuda a forma com que os idosos absorvem o aprendizado.





# HOSTEL FAVELA INN

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Turismo / Hotelaria

**PORTE DA EMPRESA** MEI – Microempreendedor individual

**LOCALIZAÇÃO** Chapéu Mangueira, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2010

O Hostel Favela INN é um exemplo de que, com a consultoria certa, é possível tornar uma boa ideia em um negócio bem sucedido.

Após a pacificação nos morros cariocas, as comunidades passaram a integrar o roteiro turístico de várias agências de viagens. Em 2010, Cristiane Oliveira, moradora do morro do Chapéu Mangueira resolveu incrementar os tradicionais passeios, apresentando a gastronomia local, a tradicional caipirinha para os turistas e oferecendo aulas de percussão, além da hospedagem na casa da família, que foi adaptada para receber os hóspedes.

O negócio cresceu e começou a receber turistas de diversos países, mas Cristiane não tinha conhecimento de administração. Tinha problemas com o fluxo de caixa, com a parte logística do hostel e não sabia como divulgar os serviços que oferecia.

Por meio do Sebrae/RJ, que realizava uma ação para tirar os comerciantes da comunidade da informalidade, Cristiane aprendeu como administrar o hostel. Segundo ela, “a parceria com o Sebrae/RJ fez toda a diferença no rumo que o negócio tomou”. Tem orgulho de afirmar que fez todos os cursos oferecidos pelo Sebrae/RJ na comunidade e destaca as oficinas do SEI, que lhe deram ferramentas para planejar, traçar metas e objetivos, entender o mercado e desenvolver atitudes para uma boa gestão. Com a consultoria, aprendeu técnicas de marketing e, com a divulgação do negócio, obteve aumento de 70% nos lucros.

Com o Sebrae/RJ tive  
oportunidade de crescer  
profissionalmente  
e aprender a nunca  
desistir dos meus projetos

**CRISTIANE OLIVEIRA**

Como uma empreendedora de sucesso, Cristiane investiu na comunidade, contratando mão de obra local e dando oportunidades para várias famílias viverem exclusivamente do negócio, que hoje é conhecido internacionalmente e faz parte do Guia das Comunidades, atendendo a diversas agências de turismo no país.

Para o futuro, pensa em investir em conhecimento para atender cada vez melhor a clientela.











# DUO DESIGN STUDIO

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Decoração / Revestimentos  
**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte  
**LOCALIZAÇÃO** Barra da Tijuca, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2009



A Duo Design, empresa de decoração de interiores fundada, em 2009, desenvolveu e patenteou o azulejo de plástico, um produto reciclável, provando que é possível ter lucratividade e preservar o meio ambiente.

O encontro com o Sebrae/RJ aconteceu na Mostra de Decoração, em 2011. A empresária mostrou o novo produto na abertura do evento e foi convidada pelo Sebrae/RJ para revestir as paredes da Mostra, despertando interesse no setor, com ampla repercussão na mídia.

Com tanta exposição, Solange Mello pensou que seria fácil colocar o revestimento no mercado, mas percebeu que era preciso obter mais capacitação no Sebrae/RJ, que esteve presente em todos os momentos da evolução da empresa. Por meio das parcerias estabelecidas no Sebraetec, a Duo Design contratou fornecedores, desenvolveu as embalagens e realizou estudos de viabilidade técnica-comercial (EUTC) para identificar o potencial do produto. Utilizou ainda a ferramenta Design de serviços, cujo objetivo é levar uma nova visão sobre o significado do design, para criar uma nova comunicação visual que será apresentada em 2016.

Solange Mello, que participou de diversas oficinas, como gestão de pessoas e gestão da inovação, feiras e rodadas de negócios, além dos cursos de capacitação na área financeira, recursos humanos,

O Sebrae/RJ deu visibilidade para a empresa e o nosso produto, através das feiras e rodadas de negócios que participamos

**SOLANGE MELLO**

marketing e empreendedorismo, afirma que, com o suporte do Sebrae/RJ, passou a enxergar novas oportunidades para a empresa e para o produto: "sem esse apoio não seria possível obter o crescimento que a empresa alcançou". A Duo Design atende cerca de 50 clientes por mês, com escritórios no Rio e em São Paulo.

A empresária destaca ainda a participação no seminário Empretec, como um dos grandes momentos da empresa, quando aprendeu a criar oportunidades de negócios com os novos produtos e serviços que oferece.

Para o futuro, a meta é continuar investindo em revestimentos sustentáveis aliados ao design e alcançar, cada vez mais, o reconhecimento do produto no mercado de decoração.





# CHAPELARIA A ESMERALDA

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Chapelaria / Enoteca

**PORTE DA EMPRESA** Microempresa

**LOCALIZAÇÃO** Centro, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 1920

A chapelaria A Esmeralda abriu as portas em 1920, em um charmoso sobrado construído com paredes de pedra e óleo de baleia, na Rua Marechal Floriano, no Centro, área de revitalização do Porto Maravilha. Vendia chapéus, camisas e artigos de vestuário social fino.

Tombado pelo Patrimônio Histórico Nacional, o sobrado acompanhou a chegada da modernidade e, no lugar de moças elegantes, passou a receber a visita de músicos e artistas que buscavam chapéus antigos e novos para compor figurinos.

A sócia Christiane Faria, que frequentava a loja desde criança, ao lado do avô, antevendo as mudanças que aconteceriam com as obras do porto, fez uma reforma no prédio. Mas sabia que não sobreviveria vendendo chapéus e resolveu inovar. Criou um novo modelo de negócios ao unir a chapelaria à *Enoteca* – que oferece serviços de gastronomia e cerca de 400 rótulos de vinhos, além de cervejas especiais. Dessa forma, ela preservou a história da chapelaria e adequou-se à nova demanda de mercado, mantendo, com criatividade, um negócio de quase um século. O Sebrae/RJ presta consultoria permanente à empresária, ajudando a implementar novos processos adequados à nova realidade do local.

Na decoração, foram usados materiais de demolição, reaproveitados das obras da reforma do sobrado, destacando-se a adega montada

## Contamos com a parceria do Sebrae/RJ para expandir nossos negócios

**CHRISTIANE ALVES SIMÕES DE FARIA**

com vergalhões, portas transformadas em painéis decorativos e móveis de demolição, além da fachada e da vitrine, toda confeccionada em pinho-de-rga.

A Chapelaria A Esmeralda está participando do projeto “Tour da Experiência no Porto: um 3x4 da Brasilidade”, do Sebrae/RJ, que está ajudando a comerciante a refletir cada vez mais sobre mudanças e a expandir o entendimento da experiência do cliente com os negócios da região portuária. Ao lado do Sebrae/RJ, passado e presente terão um futuro promissor.







# FUMAJET

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Saúde / Inovação

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Coelho Neto, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2009

O Sebrae/RJ nos tornou empresários melhores e, conseqüentemente, tornou a Fumajet uma empresa melhor

**MARCELO MACHADO E MARCIUS DA COSTA**

Depois de uma tentativa frustrada de importar equipamentos para combater a epidemia da dengue, em 1999, o empresário Marcius da Costa percebeu que era possível transformar uma motocicleta em um fumacê, devido à sua mobilidade, eficácia, autonomia e custo.

Ao lado do sócio Marcelo Machado, em 2005, apostaram no projeto inovador e nasceu o Motofog, que daria início à empresa Fumajet, em 2009.

Os empresários perceberam que, para crescer, a Fumajet precisava ser incubada, levando-os à aproximação com as iniciativas de empreendedorismo fomentadas pelo Sebrae/RJ e por outras instituições. A partir da incubação, feita pela Universidade Veiga de Almeida, a empresa passou a ter um “comprovante de residência”, deixando de ser uma empresa de “fundo de quintal”, e consolidou o desenvolvimento e lançamento da tecnologia Motofog no ano de 2010.

Por intermédio dos programas do Sebrae/RJ, a empresa identificou os gargalos de produção; o principal era uma peça importante do Motofog, o baú, que tinha produção limitada, artesanal e sem nenhum controle de qualidade. Com a consultoria do Sebraetec, contrataram uma empresa para fazer um estudo de viabilidade do projeto, resultando na mudança de design, matéria-prima e processo de produção. Substituíram a fibra de vidro por polietileno, e passaram a utilizar o processo de rotomoldagem, aumentando a capacidade de produção de 30 para 150 baús por mês.

Participando do programa Sebrae Mais – Ferramentas de gestão avançada (FGA), receberam mais de 200 horas de capacitação em finanças, marketing, recursos humanos, operações e processos. Consultores do Sebrae/RJ acompanhavam as estratégias de planejamento da empresa, em reuniões mensais.



O resultado foi um aumento de cerca de 20% de lucro e a expansão da atuação da Fumajet em diferentes setores, como saúde pública, agronegócio – em parceria de cooperação tecnológica para o desenvolvimento de novas tecnologias com a Embrapa – e prestação de serviços com metodologias próprias inovadoras.

Hoje, a empresa possui 17 patentes depositadas no país e no exterior, com operações no Brasil, África e América Central.





# YES! IDIOMAS

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Educação

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Barra da Tijuca, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 1972



Clodoaldo Nascimento e a empresa YES! Idiomas têm uma história de amor. Muito jovem foi trabalhar como vendedor, oferecendo matrículas, de porta em porta. Com o tempo, tornou-se proprietário de algumas unidades, implantou o sistema de franquias e, em 2004, tornou-se o presidente da YES! Idiomas.

Seu maior desafio era crescer de forma sólida e sustentável. Para isso, buscou, por intermédio do escritório regional, o apoio do Sebrae/RJ. Depois de participar de cursos e de receber a consultoria de profissionais, pôde ampliar a visão do negócio, traçar parâmetros, criar processos eficazes e alinhar a gestão estratégica da empresa. Com isso, entendeu o que era necessário para alcançar mais eficiência.

Após a participação no Seminário Desafios do Crescimento, em 2014, foi orientado a entrar, juntamente com alguns franqueados, no Programa Agente Local de Inovação (ALI) para identificar seus pontos fortes e fracos. Além do ALI, eles contaram com a consultoria do Sebrae Mais para atender as demandas identificadas na rede, que estavam relacionadas às áreas de gestão de pessoas e projetos e de mapeamento de processos da empresa.

Como resultado, praticaram a diminuição da intuição nas tomadas de decisão relativas à gestão de pessoas, e obtiveram um maior

Com o Sebrae/RJ a YES! melhorou os processos e obteve um aumento de 12% nos lucros

## CLODOALDO NASCIMENTO

alinhamento entre as competências organizacionais e os objetivos estratégicos da empresa. O Sebrae/RJ trouxe o conceito de inovação que foi implantado em todos os setores da empresa, principalmente no setor de recursos humanos. Foram criados novos canais de comunicação e programas voltados para a educação corporativa e a qualidade de vida dos colaboradores, com aulas de ginástica funcional na praia, depois do expediente. O quadro de funcionários, após a aplicação desses novos conceitos de gestão, cresceu 20%.

Empresário atento às questões sociais, sabendo da importância do conhecimento de outro idioma para o crescimento na vida profissional, Clodoaldo dá oportunidades aos jovens de áreas carentes, com filiais abertas em locais como Rocinha e comunidades do Complexo do Alemão.

“Com a consultoria do Sebrae/RJ, Clodoaldo pode sonhar em transformar o YES! no melhor curso de idiomas em todo o território nacional.”









# FAVELA SANTA MARTA TURISMO

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Turismo  
**PORTE DA EMPRESA** MEI – Microempreendedor individual  
**LOCALIZAÇÃO** Botafogo, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2013

Quer empreender?  
Procure o Sebrae.  
Ele é o caminho!

MARIA SALETE MARTINS DUARTE

A empresa Favela Santa Marta Turismo, atua no mercado desde 2013, quando Salete Martins decidiu largar o emprego no comércio e fazer um curso de guia turístico. A vontade de empreender estava aliada ao desejo de inovar.

Ela queria criar uma agência capaz de proporcionar um serviço mais amplo ao turista, oferecendo mais que os tradicionais passeios. O desafio era, na prática, criar os produtos certos e fazer o negócio ir adiante. Foi procurar ajuda no Sebrae/RJ, que deu o suporte necessário para que ela se registrasse como microempreendedor individual (MEI) e a orientou a fazer as oficinas gratuitas para aprender a estruturar a empresa. Além do Sei Planejar, Salete assistiu a várias

palestras sobre marketing e fez o curso de canvas – uma ferramenta de planejamento estratégico que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos – com o qual aprendeu, entre outras coisas, a importância de divulgar o trabalho. Com isso, passou a promover a agência nas redes sociais, atingindo grupos em todas as partes do país.

Depois da capacitação que recebeu do Sebrae/RJ, ela conseguiu levar o projeto adiante e inovou na forma de conduzir o receptivo. Reuniu diversos artistas, de dentro e de fora do Dona Marta, e ofereceu ao turista a oportunidade de conhecer e levar para casa a arte e o artesanato regionais, além de experimentar um dia com os moradores. Outro diferencial é o livro que disponibiliza para venda, contendo toda a história da comunidade.

Ao final da visitação, a culinária brasileira se torna mais uma atração. Com a mãe, montou um trailer que serve baião de dois, comida tipicamente nordestina.

Aos poucos, Salete foi se estruturando, aprendendo de fato a administrar os rendimentos e a empresa. A ideia de agregar valor ao tour virou um grande negócio. Em apenas dois anos, viu os lucros aumentarem em 40% gerando renda para a família e moradores.



Salete recebe cerca de três grupos por dia e, com objetivos cada vez maiores, está estudando inglês, francês e espanhol, de olho no turismo internacional.





# MED SHOP

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Saúde / Comércio de materiais hospitalares

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Botafogo, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 1984

A Med Shop, que comercializa equipamentos e produtos médicos hospitalares, foi fundada em 1984, em uma pequena loja no bairro de Botafogo, com dois funcionários.

Em 2000, os sócios estavam desistindo do negócio e a advogada Kátia Goulart, que trabalhava como funcionária de uma grande empresa, vislumbrou um grande potencial no segmento e resolveu se arriscar e empreender.

Com a máxima “se ganho dinheiro para os outros posso ganhar para mim”, comprou 30% da empresa e em pouco tempo já tinha 100% das cotas. Negociou 20% com alguns familiares e comanda a empresa como sócia majoritária.

Apesar de ter pós-graduação em Administração financeira, o conhecimento que tinha era acadêmico; na prática, ela precisava de orientação e buscou esse apoio no Sebrae/RJ. Participou do Empretec e, como resultado, ofereceu treinamento para a equipe e implementou conceitos de inovação e sustentabilidade, fazendo avaliações dos funcionários e criando cargos mais definidos. A empresária passou a ficar atenta à missão, à visão e aos valores da empresa.

Kátia participou de rodadas de negócios do Sebrae/RJ, que possibilitaram novas parcerias com fornecedores, e assistiu a palestras

## Med Shop e Sebrae/RJ: juntos, somos muito melhores

**KÁTIA REGINA GOULART DE LIMA**

sobre inovação. A empresária revela que o Sebrae/RJ foi um divisor de águas para o negócio, “pelo fato de estar sempre em contato com cursos, palestras, ferramentas e principalmente com a rede de parceiros que se amplia cada vez mais”.

A Med Shop cresceu e, além da matriz, tem três filiais e 33 funcionários. Após a consultoria do Sebrae/RJ o faturamento aumentou em 10%.

O plano atual é criar a loja virtual, aperfeiçoar cada vez mais os procedimentos internos, firmar parcerias com os melhores fornecedores da área e implementar novos incentivos e benefícios aos colaboradores.







# CREPERIA CLICHÉ

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviço / Restaurante

**PORTE DA EMPRESA** Microempresa

**LOCALIZAÇÃO** Centro, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2014



A história da Creperia Cliché, apesar de ter sido inaugurada em 2014, está intimamente ligada à história da zona portuária. O avô francês desembarcou no Porto do Rio, em 1891, morou em uma casa na Rua Uruguaiana e viu toda a reforma da região orquestrada por Pereira Passos.

Mais de um século depois, a neta Anna Beatriz é parte integrante da nova revitalização do porto, como empresária local. A Creperia Cliché ocupa uma casa na Rua do Acre, onde serve um crepe diferente e de forma inovadora. A cozinha é aberta e foi concebida para que o cliente possa acompanhar todo o processo de preparo do produto, assim como a higiene e limpeza, dando um charme especial à loja.

A empresária viajou para a França, pesquisou e trouxe uma nova visão do produto para o Brasil: o crepe servido em triângulo, semelhante a um sanduíche, que pode ser comido com as mãos e em qualquer lugar. Veio daí, e da inspiração francesa, a ideia de diversificar e montar o primeiro *food truck* – uma cozinha móvel sobre rodas – de crepe na cidade.

O *food truck* além de divulgar a marca em vários eventos, aumenta a lucratividade do negócio, pois funciona como uma segunda loja, e tem tido uma ótima aceitação do público.

O Sebrae/RJ está presente desde o início das atividades. Anna Beatriz participou do Sebraetec, para registrar a logo no INPI e fez

## O Sebrae é um parceiro que oferece o suporte necessário para seguirmos adiante

### ANNA BEATRIZ MACHADO

cursos on-line, quando ainda buscava o conceito do negócio. O Sebrae/RJ está sendo fundamental no trabalho de fortalecimento da marca, criando novas oportunidades, como o lançamento de uma linha de camisetas com a logo da creperia.

A empresária recebe acompanhamento de um consultor do Sebrae/RJ que a orienta durante o processo de revitalização da zona portuária, de modo a garantir a preservação do comércio existente na região, capacitando-o para enfrentar as grandes corporações que virão após as obras de renovação. Com o projeto Sebrae no Porto, está sendo formada uma rede de empresários locais, facilitando a troca de informações e experiências, fortalecendo o comércio local.

Os planos da Creperia Cliché para o futuro incluem receber do Sebrae/RJ o selo "Tour da Experiência no Porto: um 3x4 da Brasilidade", comprar novos caminhões e, a médio prazo, franquear a marca para todo o Brasil.









# LEVESOPA

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviços / Restaurante

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Praça da Bandeira, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2013

## O Sebrae/RJ ajudou a tornar a empresa bem mais profissional aos olhos dos clientes

### JAIR OLIVEIRA

O economista Jair Oliveira percebeu que havia um segmento inexplorado na área de alimentação e aceitou o desafio de inovar. Abriu mão da estabilidade em um emprego público para se dedicar à Levesopa – um *fast food* de sopas, caldos e cremes, instalado no Centro da cidade.

Jair se considera um empreendedor ousado, pois, apesar das altas temperaturas do Rio de Janeiro, apostou no potencial das sopas. Ele observava o sucesso de público em torno das barracas de rua,

que também vendiam o produto, e teve a certeza que era esse o caminho: abrir uma loja especializada em caldos, criar uma marca e franquear para todo o país. Implantou o conceito de *fast food*, em contraste ao lugar comum de se relacionar sopa a algo caseiro. Na loja, o cliente escolhe entre mais de 40 sabores, que ficam expostos em sopeiras de vidro, e oferece a opção de *delivery*.

Mas com um modelo de negócio tão novo, Jair conta que não tinha tempo de parar e pensar em estratégias para o aumento das vendas, racionalização dos processos ou redução dos custos e sabia que precisava se preparar para ter sucesso. Procurou o Sebrae/RJ e participou do programa Agentes Locais de Inovação (ALI), frequentando reuniões com consultores durante um ano. Para ele “foi muito importante para o crescimento da empresa”.

Após o Sebraetec, conseguiu as informações para levar adiante um negócio tão inovador. Criou o cadastro de clientes, estabeleceu estratégia de vendas e montou uma equipe com capacitação profissional. O programa também contribuiu para que projetasse a identidade visual da marca, desde embalagens customizadas, desenho de uniformes até a criação do site, que já oferece a Levesopa para os interessados na franquia.



O resultado, após a parceria com o Sebrae/RJ, foi uma estrutura mais profissional e um aumento de 70% no faturamento. Com apenas dois anos no mercado, a Levesopa vende, em média, 3 mil unidades por mês. A ideia deu tão certo que Jair já pensa em abrir uma nova loja.





# MARISTELA SIMÕES – BANHO E CASA

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Indústria de cosméticos e higiene pessoal

**PORTE DA EMPRESA** Microempresa

**LOCALIZAÇÃO** Botafogo, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2011

A Maristela Simões Banho e Casa é uma história que pode inspirar muita gente que está em busca de um caminho para empreender. A empresária procurava um negócio que pudesse desenvolver ao lado do marido, Carlos Alberto, e uniu as habilidades como designer gráfica para fabricar uma linha de sabonetes temáticos. Um universo completamente novo para ela.

Depois de estabelecida como artesã, foi buscar orientações no Sebrae/RJ para legalizar a empresa. Descobriu que teria que cumprir várias normas da legislação sanitária para montar uma empresa nesse segmento.

Foi convidada, na ocasião, a ingressar no programa Próprio, no qual se construía toda a trajetória de abertura de uma empresa até chegar ao plano de negócios, e logo em seguida deu início à formalização. O Sebrae/RJ forneceu todas as ferramentas para que a empresa fosse legalizada e estivesse apta a fazer negócios.

Maristela e Carlos Alberto participaram de diversos módulos do Sebraetec e adquiriram conhecimentos de logomarca, logística, rotulagem, adequação às boas práticas de fabricação e adequação de documentação à nova norma da Anvisa. Como não tinham

## Sem o Sebrae/RJ não chegaríamos tão longe

### MARISTELA E CARLOS SIMÕES DA SILVA

formação na área química, contaram com o apoio de uma consultora do Sebrae/RJ, com muita experiência no setor e conhecimento na área de qualidade sanitária.

Os sócios nunca pensaram em desistir e hoje, com a ajuda do Sebrae/RJ, já se tornaram uma microempresa e, recebendo consultoria na área de gestão financeira, conseguiram obter lucros e colher os frutos do investimento pessoal.

Com uma loja no bairro de Botafogo e vendas pelo site, seus produtos estão em vários pontos da cidade, entre eles as lojas do Museu de Arte do Rio e Museu de Arte Moderna, onde vendem sabonetes com aplicações do Cristo Redentor e a calçada de Copacabana.



Com o Sebrae/RJ, a empresa da Maristela chegou onde nem ela podia imaginar. Ela conta entusiasmada que, depois de tantas etapas cumpridas, “a vitória vem com um gosto mais que especial”.



SABONETES #  
100% vegetais

ADVERTÊNCIA #  
DO FABRICANTE:  
É PROIBIDO NÃO  
USAR!!!  
#USE E ABUSE!!

MELANCIA  
SOAP (UNID.)  
R\$ 18,00

MARACUJÁ  
SOAP (UNID.)  
R\$ 16,00





# PELE PURA

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Depilação, fotodepilação e design de sobrancelhas

**PORTE DA EMPRESA** Microempresa

**LOCALIZAÇÃO** Recreio dos Bandeirantes, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2007



Assim como milhares de pessoas, Weide Adorno procurou o Sebrae/RJ antes de iniciar um negócio. Fez cursos e assistiu a palestras para entender o que era preciso para ser uma empreendedora.

Em 2007, estava segura para iniciar a jornada e abriu a Pele Pura – uma empresa especializada em depilação, fotodepilação e design de sobrancelhas.

Com o programa Agentes Locais de Inovação (ALI), aprendeu que a originalidade era um ponto forte na gestão do negócio e fugiu dos modelos existentes no mercado, desenvolvendo uma cera depilatória exclusiva, além de um método mais higiênico e mais seguro em depilação.

A empresária queria crescer mais e procurou novamente o Sebrae/RJ. Dessa vez, foi orientada a fazer o Empretec. Segundo ela, a partir desse momento, a postura como empresária mudou: “Posso dizer que o Empretec foi um divisor de águas na minha vida como empreendedora e como gestora. Apontou que tipo de atitude eu deveria ter em várias situações, mostrou a importância de ter foco nas metas e me fez decidir qual rumo daria à empresa”.

E a decisão era expandir, mas Weide não queria franquiar a marca e inovou mais uma vez, criando a figura do sócio investidor, que

O Sebrae dá essa base para o empreendedor sonhar com solidez, através de palestras, consultorias e cursos

## WEIDE ADORNO

injeta capital na implantação e na manutenção e tem participação nos lucros da empresa.

A ideia deu certo e hoje a Pele Pura tem cinco lojas, sendo três com o novo modelo de franquia, atendendo cerca de mil clientes por mês.

A empresária continua se capacitando no Sebrae/RJ e enfatiza que faz pelo menos um curso presencial e assiste a uma média de quatro palestras por mês.

O plano agora é abrir um centro de treinamento em comunidades do Rio, para dar oportunidade às mulheres carentes de conseguirem uma colocação no mercado. A Pele Pura estará de braços abertos para recebê-las.





# TUPINIKINGDOM

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Bijuterias e peças decorativas

**PORTE DA EMPRESA** MEI – Microempreendedor individual

**LOCALIZAÇÃO** Centro, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2013

O Sebrae representa um porto seguro, um local onde sei que posso tirar dúvidas, pedir ajuda, receber orientação e apoio

**DANIELLE GANDARILLAS**

A Tupinikingdom, loja de bijuterias e peças decorativas, está no mercado há dois anos com uma trajetória de sucesso. A dona do negócio, Danielle Gandarillas, formada em desenho industrial, começou a vida profissional fazendo estágios em joalherias. A identificação com esse universo foi imediata e a empresária percebeu que existia um mercado a ser explorado com a criação de joias exclusivas, redesenho, restauração e customização de peças antigas.

Dedicou-se a ler sobre empreendedorismo e buscou o Sebrae/RJ para se formalizar, recebendo o suporte necessário para se tornar uma microempreendedora individual (MEI) e obter o registro da marca. Na sequência, inscreveu-se no seminário Empretec – no qual o participante se comporta como empreendedor em tempo integral, realizando atividades práticas e, a partir daí, Danielle teve certeza sobre o caminho que estava prestes a seguir.

A Tupinikingdom fez a opção pela loja virtual que, de acordo com a empresária, pode ser vista por mais pessoas e a um custo menor, além de ficar aberta 24 horas por dia. Mas ressalta que esse modelo exige os mesmos cuidados de uma loja tradicional: é preciso ter um visual atraente, fazer divulgação, controlar o estoque, oferecer boas condições de pagamento, dar ao cliente segurança e bom atendimento.

Danielle sabe da importância de uma boa administração e está fazendo o curso de gestão financeira do Sebrae/RJ para estruturar melhor o negócio, que cresceu bastante depois de participar do projeto Rio Show de Bola – criado para a Copa do Mundo, em 2014. Acompanhando workshops com consultores do Sebrae/RJ, expandiu a gama de produtos e, além de joias, passou a criar modelos de souvenir em acrílico. Os produtos tiveram excelente aceitação e, até



hoje, passado o período dos jogos, continuam sendo comercializados, representando parte significativa nos lucros da Tupinikingdom.

A empresária está confiante no futuro e, com o faturamento aumentando, já pensa em migrar para a categoria de microempresa.





# GUIADAS URBANAS

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Turismo cultural suburbano

**PORTE DA EMPRESA** MEI – Microempreendedor individual

**LOCALIZAÇÃO** Vila da Penha, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2013

Da união de uma arquiteta apaixonada pelos subúrbios do Rio de Janeiro e um guia de turismo especialista em favelas nasceu, em 2013, a Agência Guiadas Urbanas. Trata-se de um novo olhar para as regiões da cidade do Rio de Janeiro, ignoradas pelo mercado turístico.

Karolynne Duarte, que também se tornou guia, e o sócio Vilson Luiz querem que não só o turista, mas também o carioca faça um tour pela cidade que não está nos cartões postais e descubra locais que têm muita história para contar. A agência faz um trabalho pioneiro no segmento. O visitante experimenta a realidade dessas regiões, desde o ônibus urbano, usado no transporte, até o cafezinho no botequim da favela, interagindo com os frequentadores locais. Uma forma de incentivar o comércio dessas comunidades e de proporcionar experiências que vão além da fotografia.

Para por a ideia em prática, eles precisaram de ajuda, pois não tinham nenhum conhecimento de como estruturar a empresa. Para isso, foram até a Feira do Empreendedor em busca do apoio que precisavam. Após o primeiro contato, foram convidados a participar do Encontro Sebrae/RJ com empreendedores da Cadeia Produtiva do Turismo em Comunidades Pacificadas. Além disso, fizeram a oficina de marketing turístico, quando receberam orientações sobre organização financeira e planejamento da empresa e tiveram a oportunidade de estar em contato com vários profissionais da área, resultando em

Com o Sebrae/RJ foi possível formalizar potenciais parcerias que fazem do nosso negócio, um especial caso de sucesso

**KAROLYNNE DUARTE**

novas parcerias. Karolynne sabe que a capacitação é a base do empreendedor e pretende continuar fazendo cursos e oficinas do Sebrae até tornar a empresa consolidada. Para o futuro, deseja imprimir a marca Guiadas Urbanas no mercado e transformá-la em um negócio sustentável e eficiente. Já como empresários bem sucedidos, participaram de um painel na edição de 2014 da Feira do Empreendedor do Sebrae/RJ.







# FABRICANDO BOLOS

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviços / Comércio de bolos caseiros

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Copacabana, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2013



A Fabricando Bolos abriu as portas em 2013, quando os irmãos Marcelo e Elias resolveram investir em um negócio próprio. Marcelo, jornalista, pediu demissão de uma grande rede de TV para administrar o negócio e Elias, economista, seguiu os passos do irmão e passou a criar receitas e preparar bolos para serem vendidos no balcão e por encomenda.

Marcelo conta que na fase inicial do negócio eles enfrentaram muitas dificuldades, tanto na fabricação quanto na área administrativa, pois não tinham experiência como empresários.

Buscando capacitação, procuraram o Sebrae/RJ e foram convidados a participar do programa Agentes Locais de Inovação (ALI), quando passaram a receber o acompanhamento de um consultor na empresa, que ajudou a detectar as falhas na gestão e sugeriu procedimentos para corrigi-las.

Comparando a empresa antes e depois do Sebrae, ela agora está muito melhor estruturada e pronta para buscar novas soluções. Marcelo ressaltava que, durante um ano, a Fabricando Bolos passou pelo processo de inovação, com sugestões de ações e avaliação. "Cumprimos todas as metas apresentadas pelo Sebrae/RJ. O resultado

Para nós, o Sebrae/RJ foi e sempre será o nosso ajudante para por a mão na massa

**MARCELO E ELIAS BARUKI**

deste trabalho ficou claramente evidenciado no aumento de cerca de 30% nas vendas."

O empresário afirma ainda que a participação no ALI foi fundamental para o pensamento de expansão e amadurecimento dos negócios, que se concretizou com a decisão de franquiar a marca. O resultado veio rápido. Em apenas três meses, os irmãos colocaram em prática a ideia da franquia e hoje, além da loja no bairro de Copacabana, têm dois franqueados e dez candidatos prontos para levar a Fabricando Bolos para outros pontos da cidade do Rio de Janeiro.

Os sócios se consideram empreendedores de sucesso, pois criaram a marca e, em apenas dois anos, obtiveram o reconhecimento do mercado. Mas eles fazem questão de dividir a vitória: "Nós tivemos a coragem de empreender, mas a participação do Sebrae/RJ foi fundamental para o êxito do negócio".





# LETRA CAPITAL EDITORA

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Mercado editorial  
**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte  
**LOCALIZAÇÃO** Centro, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 1996

O Sebrae/RJ analisou e mostrou nossas falhas, revelou o nosso potencial de crescimento e nos deu ferramentas para alcançar o sucesso

**JOÃO BAPTISTA PINTO**

João Baptista, ainda menino, dividia seu tempo entre o colégio e o trabalho na Livraria Francisco Alves Editora, na Rua do Ouvidor, num belo prédio do século XIX. A sala ficava no mezanino onde podia observar o movimento da loja e sonhar em, um dia, editar livros. Em 1996, fundou a editora Letra Capital.

João lutou durante anos para levar o sonho adiante. Com dificuldades para gerenciar pessoas, conta que estabelecer metas, controles e planejamentos era algo que não fazia parte do seu dia a dia. Em 2010 teve o primeiro contato com o Sebrae/RJ, quando participou do Empretec – seminário que possibilita ao empreendedor vivenciar fortes mudanças comportamentais, rever conceitos e atitudes e se preparar para o mercado – e começou a perceber a importância destes processos na gestão da editora.

Durante o seminário, estabeleceu diversas metas e traçou objetivos com focos bem claros. Após três anos, em 2013, com a chegada do programa Agentes Locais de Inovação (ALI), estas metas foram revistas e colocadas em prática, tais como controle financeiro e pós-venda. Retomou ainda trabalhos que se mostraram bem efetivos na redução de custos, entre eles, a busca e utilização de novas tecnologias, novos fornecedores, parcerias comerciais e prospecção de clientes. Fez também o curso de criação de e-commerce, ajudando a alavancar as vendas.

João Baptista afirma que “o acompanhamento do agente local de inovação trouxe sangue novo à equipe e foi altamente estimulante. A parceria com o Sebrae/RJ foi fundamental para superarmos nossas dificuldades, aumentando o faturamento da empresa e otimizando nossos recursos”.



Com a chegada da tecnologia da impressão digital, a Letra Capital enxergou um novo nicho de mercado com publicações de teses de doutorado e dissertações de mestrado, atendendo a cerca de 20 universidades em todo o país e a várias instituições de ensino. Hoje, contabilizam 500 livros editados.





LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL

LETRA CAPITAL





# GRÁFICA MARLY

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Impressão / Gráfica

**PORTE DA EMPRESA** Microempresa

**LOCALIZAÇÃO** Gamboa, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 1946

A gráfica Marly, uma das mais tradicionais do Rio de Janeiro, foi inaugurada em 1946, no bairro da Gamboa, quando fazia cartões de visitas de autoridades e importantes homens de negócios da cidade.

A gráfica manteve, ao longo do tempo, a mesma excelência em qualidade. Com acabamentos luxuosos, os convites de casamento atravessaram gerações e é comum uma noiva optar por imprimir o convite na mesma gráfica que a mãe e a avó confeccionaram os seus.

Mas com a era digital surgiram novos maquinários e era preciso se modernizar para não perder a produtividade. Por meio da participação na ação de requalificação de negócios tradicionais do projeto Sebrae no Porto, foi possível a sociedade com outra gráfica da região, estabelecendo a união da tradição com a modernidade.

Itamar gerenciava a gráfica como um típico "negócio de família", tomando decisões por instinto, como seu avô. Com o diagnóstico do Sebrae/RJ, foram apontados os problemas na logística da empresa, além da ausência de uma ação de marketing para enfrentar os novos desafios impostos pelo mercado.

## O Sebrae/RJ expandiu nossos horizontes

**ITAMAR KOBYLINSKI MOREIRA**

Após a análise, recebeu consultoria individual e foi orientado a usar a planilha da ferramenta de controle financeiro, conseguindo organizar o planejamento estratégico, e ter uma visualização mais abrangente do capital e do fluxo de caixa. A empresa passou a ter uma gestão mais eficiente, o que resultou em um aumento de 10% na lucratividade.

O dono da Gráfica Marly está aprendendo a importância dos negócios tradicionais nos dias atuais, por intermédio do projeto Negócios de Valor, do Sebrae/RJ. Para o futuro, pensa em comprar um novo imóvel e investir cada vez mais em equipamentos modernos.







# PANIFICAÇÃO PÃES E BROAS

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviços / Panificação

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Cachambi, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2003



Em 2003, quando a Pães e Broas Padaria começou, tudo o que Adna sonhava era ter um negócio que gerasse renda suficiente para sustentar a família.

Sem experiência ou qualquer qualificação, a realização do sonho foi ficando cada dia mais distante. Adna acreditava na simplicidade do negócio de produzir e vender pães, mas sem conhecimento de gestão, a empresa entrou em declínio e começou a fracassar.

Foi neste momento que ela buscou a consultoria do Sebrae/RJ e, por meio do Propan – programa voltado ao segmento de panificação –, implementou uma série de mudanças no negócio. O resultado foi um crescimento de 300% na produtividade, em apenas três anos e um aumento na mão de obra: no início eram 12 pessoas e hoje são 40 colaboradores na equipe.

Por meio do Sebrae/RJ, a empresa participou do Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), cujo objetivo é levar, de forma continuada, a inovação para as pequenas empresas, e assim a Pães e Broas ganhou estrutura. Foram criados novos setores de embalagens para salgadinhos e folhados, pré-pesagem, além de salas específicas para treinamento e gerência. Com a consultoria do Sebrae/RJ a empresa se tornou competitiva para o mercado.

Por meio do Sebrae/RJ, obtive acesso a serviços que salvaram minha empresa e moldaram minha visão sobre a importância do planejamento e da estratégia

**ADNA AZEVEDO DOS SANTOS**

E o reconhecimento, por todo esse esforço, veio em 2014, quando venceu a etapa estadual e conquistou o Prêmio Mulher de Negócios, que o Sebrae destina a mulheres empreendedoras.

Hoje, os planos da proprietária para o futuro incluem investimentos em qualificação dos colaboradores, aprimoramento de serviços e produtos e a padronização dos processos de produção.









# DATAMARC

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviços de informática

**PORTE DA EMPRESA** Microempresa

**LOCALIZAÇÃO** Irajá, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 1991



A Datamarc é uma empresa de serviços de aluguel e manutenção de computadores, com foco inicial voltado à construção civil. Os sócios Sandra e Marcos enxergaram um mercado promissor, instalando máquinas em obras para que os engenheiros trabalhassem durante o projeto.

A empresa funcionava de forma intuitiva. Os sócios tinham visão empreendedora, mas nenhuma experiência na gestão do negócio. Em mais de uma década não conseguiram se instalar em um endereço comercial e perdiam espaço frente ao crescimento do mercado.

O encontro com o Sebrae/RJ aconteceu com o programa Indicador de desempenho e Gestão empresarial, que orienta micro, pequenas e médias empresas e, como resultado, os sócios aprenderam a estipular metas e acompanhar o caixa por intermédio da planilha de controle financeiro, estabilizando a receita.

Sandra e Marcos, a partir de 2013, começaram a medir a qualidade de produção, a variação de faturamento em relação à lucratividade, o sistema operacional, a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio. Depois desse aprendizado, a empresa adotou estratégias de planejamento e ferramentas para calcular o faturamento.

Com o Sebrae/RJ o empreendedor é assessorado em tudo que é necessário para que seu negócio entre no mercado de forma firme e sustentável

## SANDRA VENTURA FERNANDES

Em rodadas de negócio organizadas pelo Sebrae/RJ, estabeleceram parcerias com empresas de design que resultou em uma nova imagem para a Datamarc. Em seguida, participaram do Sebraetec que, além da construção do site, viabilizou todo o material de comunicação visual. Hoje, trabalham com folder, cartão de visita com logotipo e papel timbrado. Isso os colocou em outro patamar, mais profissional, tornando-os mais competitivos diante da concorrência. A Datamarc mudou-se para um endereço comercial e faz planos para incrementar os serviços de manutenção de computadores, pensando em atender a grandes corporações.





# ORLANDO'S CARNES

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviços / Açougue  
**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte  
**LOCALIZAÇÃO** Vila da Penha, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 1980

O açougue Orlando's Carnes é um negócio de família, estabelecido no mercado há mais de 30 anos, no bairro da Vila da Penha, subúrbio carioca. O neto, Pedro Henrique, não entendia nada de carnes e graduou-se em Estatística, para seguir outro caminho.

Mas o avô, já com 90 anos, precisava passar os ensinamentos, e Pedro enxergou a possibilidade de crescer como empresário. A mãe assumiu a loja do avô, com 13 funcionários, e Pedro abriu uma filial no mesmo bairro, para fazer tudo do seu jeito, passando a comandar sozinho uma equipe de 12 funcionários. Uma aventura que rende frutos a cada dia e prova que, com determinação, todos podem comandar um negócio.

No início tudo foi difícil. Enfrentou a falta de credibilidade dos fornecedores, por não entender do assunto. Mas teve ideias inovadoras que deram resultado, proporcionando a Pedro conquistar confiança e respeito. O açougue passou a comercializar mais de 150 produtos, desde carnes exóticas até produtos pré-prontos, congelados ou frescos e o grande diferencial está no atendimento. Pedro Henrique faz questão de atender todos os clientes pessoalmente, tarefa que o impossibilita de ficar atento a questões importantes para fomentar o crescimento da empresa.

Por isso, recorreu ao Sebrae/RJ e foi por meio do Agente Local de Inovação (ALI), que prestou consultoria ao negócio, por um período de um ano, que o empresário identificou os pontos que mereciam

## Com o Sebrae/RJ ao nosso lado, vamos continuar a trajetória de crescimento

**PEDRO HENRIQUE SOUZA**

atenção especial; o principal era a ausência de uma divulgação eficiente. Por orientação do agente, Pedro elaborou um cardápio com as peças semiprontas e anunciou os produtos do Orlando's Carnes nos jornais de bairro e revistas especializadas, o que resultou em um expressivo aumento nas vendas.

Outra mudança realizada após a consultoria foi a repaginação da identidade visual, com um layout único para as lojas, a criação de uma nova logomarca e a aplicação de novos letreiros.

Pedro tem como meta para 2016 contratar um gerente operacional para que possa delegar as funções de atendimento, permitindo que ele continue a cumprir as diretrizes do consultor do Sebrae/RJ, de divulgar a marca em redes sociais e construir o site da empresa.







# CENTRO EDUCACIONAL CALIFÓRNIA

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Educação  
**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte  
**LOCALIZAÇÃO** Campo Grande, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 1986



O Centro Educacional Califórnia é uma escola de ensino fundamental, médio e profissionalizante, na zona oeste do Rio de Janeiro, fundada há 29 anos, por uma família de professores. O filho, Wendel Roberto, atua como diretor operacional e aceitou o desafio de inovar, mesmo em um segmento tão tradicional quanto o da educação.

Em 2012, buscou no Sebrae/RJ a alternativa para ter um diferencial frente à concorrência e praticar uma gestão mais profissional e menos familiar. Participou do Seminário Desafios do Crescimento que mostrou ao empresário a necessidade de buscar informações em eventos, cursos e palestras.

Com o Empretec, Wendel Roberto melhorou seu comportamento empreendedor e suas ações ficaram mais assertivas.

Dando sequência à qualificação, contratou a consultoria do programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP) para capacitar os professores do ensino fundamental a ministrarem aulas de empreendedorismo do primeiro ao nono ano, para que os alunos desenvolvessem a capacidade de projetar novos negócios por meio das atividades propostas e vivenciadas.

Em 2014, após a primeira turma piloto, os produtos criados pelos empreendedores mirins, foram vendidos na feira anual promovida pelo colégio e a renda doada para uma instituição de caridade.

O Sebrae abre as portas para que as empresas tenham novas oportunidades

## WENDEL ROBERTO

Em 2015, o projeto foi implantado oficialmente. Agora, esses alunos concluirão o ensino fundamental com uma base sólida para desenvolver projetos, tendo a perspectiva de um futuro com mais possibilidades.

O gerente operacional ressaltou que o Sebrae/RJ mostrou que era preciso implantar um novo sistema de gestão escolar com controle financeiro, plano de contas, fluxo de caixa e a importância da criação de um setor de recursos humanos, sugerindo caminhos e soluções para uma administração mais eficiente. O consultor aconselhou que a escola disponibilizasse uma caixa de sugestões para que os alunos e profissionais apontassem alguns aspectos administrativos que poderiam melhorar. Em pouco tempo, o nível de satisfação dos 800 alunos e cerca de cem funcionários cresceu, com uma simples prática de transparência.

Hoje, com as mudanças propostas pelo Sebrae/RJ, a exemplo de não renovar matrículas de alunos inadimplentes, a escola alcançou 15% de aumento na lucratividade. Wendel fala com orgulho da infraestrutura física e curricular do colégio, cada vez mais moderna, capaz de transformar a vida de jovens pelo caminho da educação.





# BAR SACABRAL ART GALLERY

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviços / Gastronomia e galeria de arte  
**PORTE DA EMPRESA** Microempresa  
**LOCALIZAÇÃO** Saúde, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2005

O Sebrae/RJ impulsiona o empresário para a realização dos seus sonhos, passo a passo!

**ANA MARIA TANNUS**

O Bar Sacabral Art Gallery nasceu na zona sul carioca, mas por questões contratuais com os donos do imóvel, não poderia exercer nenhuma outra atividade, além de servir comida e bebida.

Ana Maria, a dona do negócio, queria mais. Pensava em transformar o bar em um espaço para expor a arte brasileira e seus artistas.

Em 2010, levou o bar para um prédio construído em 1913, na zona portuária do Rio de Janeiro, e começou a fazer tudo do seu jeito.

O mobiliário foi montado com material reciclado: mesas, cadeiras, balcões, lustres e até os revestimentos. A decoração criativa inclui desde coleção de motocicletas e instrumentos musicais até imagens de São Jorge confeccionadas por artesãos brasileiros. Nas paredes, obras de arte de diversos artistas plásticos, que fazem do bar um espaço para exposições. Ana Maria passou a servir a culinária brasileira acompanhada de arte.

Ela é um exemplo de que o empresário pode, usando a criatividade, ampliar e agregar novos valores ao seu negócio.

Empolgada com a revitalização da área, participou do “Tour da Experiência no Porto: um 3x4 da Brasilidade” – um projeto do Sebrae/RJ que está auxiliando os empreendedores da região portuária a acompanharem as grandes transformações econômicas e urbanísticas do local.

O resultado foi positivo, pois despertou a união dos comerciantes do porto, e Ana Maria descobriu que não estava sozinha nessa empreitada. Ela acredita que a consultoria do Sebrae/RJ vai levar os empresários da região a buscarem o crescimento e a criarem novos produtos.



A proprietária do Art Gallery garante que não vai parar de pensar em evoluir para acompanhar a modernização do Porto. Para ela as palavras de ordem são: inovar, inovar e inovar para crescer!





# TANGA BRAZIL

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Moda praia

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Vila Isabel, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 1990

A Tanga Brazil fabrica e vende moda praia feminina, desde a década de 90, quando Isabella Sholl, então franqueada de uma grife de biquines, resolveu empreender e colocar no mercado sua própria marca.

Ao lado do marido, alugou uma pequena sala comercial, comprou três máquinas e com a ajuda de três costureiras e uma bordadeira, iniciou as atividades da empresa que hoje tem uma fábrica e seis lojas localizadas no centro e das zonas norte e sul da cidade, com cerca de 40 funcionários.

Os obstáculos no início do negócio foram grandes. Quando Isabella solicitou a consultoria do Sebrae/RJ, por meio do Agente Local de Inovação (ALI), foi detectado que o maior problema da empresa estava na falta de foco da empresária, que criava peças para diversos perfis de mulheres, sobrecarregando o estoque e desperdiçando tempo das áreas de modelagem e costura.

A agente que acompanhou a Tanga Brazil fez uma análise e identificou os produtos que tinham pouco impacto nas vendas e sem giro no estoque e propôs que ela parasse de fabricar algumas peças, identificasse os artigos com melhor aceitação e focasse a produção nesses modelos, direcionados ao público-alvo.

Isabella menciona que, com a ajuda do Sebrae/RJ, conseguiu potencializar o tempo da equipe de produção e aproveitou para desenvolver

## O Sebrae/RJ me ajudou a encontrar o foco

**ISABELLA SHOLL**

novos produtos, ampliando o catálogo de moda praia para a linha balneário, modelos apropriados para o dia a dia mais casual, além de confeccionar roupas de ginástica.

A empresária se diz uma vencedora, pois conseguiu construir uma empresa sólida e uma marca de sucesso. Apesar de ser dona de seis lojas, faz questão de administrar o negócio de perto. Cria as vitrines de todas as lojas e afirma que, se for necessário, faz o molde, corta e costura. Mas sabe que pode contar sempre com a parceria do Sebrae/RJ, que já ofereceu capacitação gratuita para sua equipe, como os cursos de inglês e de vitrinista. Em breve, Isabella terá ajuda de mão de obra qualificada.







# RAÍZES PAISAGISMO AMBIENTAL

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Paisagismo  
**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte  
**LOCALIZAÇÃO** Centro, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2003



A história da Raízes Paisagismo Ambiental começa em 2003, quando a proprietária, Isis Gurken, graduada em Paisagismo na Escola de Belas Artes da UFRJ, procurou o Sebrae/RJ, no bairro de Botafogo, para adquirir orientações de como abrir um negócio. Recebeu o “Guia prático – como montar um escritório de paisagismo” e informações sobre cursos na área. Era a base que precisava para colocar a Raízes no mercado, tendo como missão oferecer serviços de qualidade no planejar, implantar e manter as áreas verdes, além de oferecer consultoria ambiental.

Criar, manter e fazer progredir um negócio de forma organizada e planejada é uma atividade complexa que requer conhecimentos específicos, por isso inscreveu-se nos cursos “Iniciando um pequeno grande negócio” e “Qualidade no atendimento ao cliente”.

Dando continuidade à capacitação profissional, já com a empresa estruturada, participou do programa Agentes Locais de Inovação (ALI), quando foram identificadas áreas na empresa que tinham um grande potencial para melhorias, dentre elas, estabelecer a presença on-line, com atualização do site e fixação da marca em redes sociais, aperfeiçoar a organização e a comunicação interna criando um sistema de agendas compartilhadas – o que gerou um aumento significativo na

Eu sinto muito orgulho de a empresa ter evoluído em grande parte pelo apoio do Sebrae/RJ, um parceiro da nossa história de sucesso

## ISIS GURKEN

produtividade dos colaboradores, e criar um material de marketing para ajudar na captação de novos clientes.

Isis confessa que, após ter implementado as várias ações que resultaram da consultoria do Sebrae/RJ, viu avanços em eficiência, organização e expansão da marca, que ajudaram a empresa a evoluir. A Raízes está numa posição mais forte para lidar com os desafios. “Com a consultoria do Sebrae/RJ, nos transformamos em uma empresa com processos internos e externos mais eficientes”.

Como meta, a empresária pretende investir em produção de espécies vegetais ornamentais da Mata Atlântica para suprir uma necessidade do mercado.





# PIZZARIA BROTHER'S MESQUITA

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviços / Comércio

**PORTE DA EMPRESA** MEI – Microempreendedor individual

**LOCALIZAÇÃO** Barreira do Vasco, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2005

Com a ajuda do Sebrae/RJ, afirmo que hoje sou um empreendedor de sucesso

## ABDIAS MESQUITA FILHO

A pizzeria Brother's Mesquita, nasceu da ideia de Abdias Mesquita que, assim como tantos brasileiros, quer ser dono do próprio negócio. Ele trabalhou como cozinheiro em restaurante e vendeu caldo de cana na feira. Sempre guardando uma parte da renda que recebia para, um dia, realizar o seu sonho.

Em 2005, aproveitou que o irmão estava se desfazendo de um restaurante que continha parte do maquinário necessário para abrir uma pizzeria e, percebendo que existia essa demanda na localidade em que morava, na Barreira do Vasco, montou a Brother's Mesquita.

O irmão desistiu da sociedade, mas ele continuou com o apoio do filho e da nora.

Depois de participar de um evento do Sebrae/RJ na comunidade, o "Café com empreendedor", foi orientado a se formalizar, recebendo todo o apoio para obter o registro na categoria de microempreendedor individual (MEI) e suporte para uma gestão eficiente.

Abdias recebeu consultoria individual gratuita sobre a elaboração do modelo de negócio, desde o planejamento até o fluxo de caixa, e participou das oficinas do SEI e do curso "Aprender a empreender".

Assim, adquiriu confiança, aprendeu a controlar gastos, administrar as entradas, saídas de capital e a se relacionar com os clientes e fornecedores e, com isso, transformar a pizzeria em um negócio rentável.

Ele se considera um empreendedor de sucesso, em consequência da capacitação do Sebrae/RJ. Com as vendas crescendo e vendo o lucro aumentar em 15%, já faz planos de deixar de ser MEI para se tornar um microempresário.

Tem como meta em curto prazo realizar obras no imóvel, comprar novos maquinários para fabricar massa e fornecer para restaurantes e pizarias.







# PET ANIMANIA

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Pet shop  
**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte  
**LOCALIZAÇÃO** Botafogo, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2012

Paulo Miguel seguiu os passos de milhares de brasileiros que procuram o Sebrae quando o negócio é apenas uma ideia. Ele queria ser dono de uma empresa, mas não tinha decidido qual segmento seria mais apropriado, considerando seu perfil e a viabilidade econômica.

A decisão do empreendimento veio após concluir o curso "Iniciando um pequeno e grande negócio". Paulo acreditou que uma loja de animais seria um bom investimento. Com o conhecimento adquirido, montou o plano de negócio com a ajuda dos consultores do Sebrae/RJ e viu que uma *pet shop* era realmente uma ideia viável. Assim, inaugurou, em 2012, a Pet Animanía.

A loja, no bairro de Botafogo, comercializa alimentos e utensílios para cães e gatos, além de oferecer serviços de banho e tosa.

Sem experiência para lidar com algumas questões práticas no dia a dia, Paulo recorreu, mais uma vez, ao Sebrae/RJ e fez os cursos de "Técnica de vendas", "Logística", "Gestão de pessoas e Desenvolvimento de equipes". Com isso, passou a tomar decisões baseadas em planejamento e ganhou confiança para seguir adiante.

Com o objetivo de se profissionalizar cada vez mais, assistiu a palestras do programa Agentes Locais de Inovação (ALI), que o ajudou a organizar a empresa e a delegar funções à equipe. Aprendeu a expor os produtos de forma adequada, posicionando-os em lugares estratégicos

## O Sebrae/RJ mostrou que com trabalho e dedicação conseguimos superar nossos obstáculos

**PAULO MIGUEL**

na loja e a estabelecer métodos e procedimentos para as ações de venda e divulgação da marca.

O resultado foi um aumento expressivo no faturamento, fazendo com que a empresa dobrasse o número de funcionários e conquistasse definitivamente seu espaço. Paulo Miguel fala com orgulho que, apesar de ter duas grandes lojas no entorno da sua, com vários anos no mercado, ele continua conquistando e fidelizando clientes e não para de crescer.

Ainda esse ano pretende ampliar mais ainda seu público, oferecendo a venda de produtos pelo site.







# BODEGUITA DA SOL

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Vendedora de cosméticos, bijuterias e outros produtos  
**PORTE DA EMPRESA** MEI – Microempreendedor individual  
**LOCALIZAÇÃO** Complexo do Alemão, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2013



A Bodeguita da Sol é um exemplo de como uma ideia, aliada à parceria com o Sebrae, pode se transformar em um negócio rentável e sustentável.

Solange Pastorinho Monteiro trabalhava como diarista em casa de família e usar produtos de beleza era um sonho de consumo, até então inatingível.

Ela sabia que, assim como ela, várias mulheres também não tinham condições de comprar cosméticos e perfumes. Foi quando surgiu o plano de comprar os produtos em grandes quantidades, baratear o custo e transformar esse desejo em um negócio: consumir o que desejava e revender o restante para ganhar uma renda extra.

Solange percebeu que as vendas dos produtos poderiam ser o embrião de uma empresa. Assim surgiu a Bodeguita da Sol.

A primeira atitude foi procurar o Sebrae/RJ e obter orientações sobre o registro na categoria do microempreendedor individual (MEI) e garantir qualificação para administrar o negócio. Não tinha experiência alguma como empresária e não conseguia gerenciar o lucro que obtinha com as vendas.

Foi orientada pelo Sebrae/RJ a participar das oficinas do SEI e com o curso “Aprender a empreender”, Solange entendeu o funcionamento

Tornar-se empresária não é fácil! É preciso ter otimismo, procurar o Sebrae e *ir com tudo*

## SOLANGE MONTEIRO

do fluxo de caixa, aprendeu a usar o capital de giro, o fundo de reserva, a divulgar os serviços, a se relacionar com os clientes e a estocar produtos de forma correta.

Antes, o comércio de produtos era um complemento da renda. Hoje, com as ferramentas que aprendeu com o Sebrae/RJ, as vendas evoluíram e Solange largou o emprego para se dedicar ao pequeno negócio. Com os lucros que dobraram após a consultoria, Solange consegue fazer uma retirada mensal, capaz de cobrir as despesas referentes à educação de seus dois filhos.

Ela se orgulha de ter conquistado a confiança da clientela e de poder fazer planos para crescer cada dia mais. A única certeza para o futuro é continuar com a consultoria do Sebrae para identificar e corrigir os erros que possa cometer na trajetória como empresária.





# CLÍNICA AMEP

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Saúde

**PORTE DA EMPRESA** Empresa de pequeno porte

**LOCALIZAÇÃO** Realengo, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2012

## O Sebrae/RJ me guiou na direção certa

**ANALICE LUCAS BASTOS**

A clínica Amep, do bairro de Realengo, abriu as portas em 2012, trazendo uma visão inovadora para uma empresa familiar de três décadas, fundada no bairro de Bangu, zona oeste da cidade.

Depois de se graduar em Administração de empresas e de trabalhar em grandes corporações, Analice Bastos vislumbrou a possibilidade de conseguir sua realização profissional e a tão sonhada estabilidade financeira, entrando na área da saúde. Acreditou que esse era o caminho e montou uma filial da clínica Amep. O Sebrae/RJ, por meio do programa Agentes Locais de Inovação (ALI), e a empresária deram os primeiros passos na concepção da nova clínica juntos, possibilitando que vários aspectos tenham sido contemplados com a

devida atenção e com o foco na modernização de espaços e serviços, a exemplo da programação visual do ambiente, com um layout atraente e a instalação de um letreiro voltado ao público-alvo.

A participação do ALI na divulgação também foi fundamental, orientando a criação do site com todas as informações dos atendimentos. O agente propôs também, que Analice focasse no público da região, já que é uma clínica da família e atende a população local a preços populares, recomendando que concentrasse a veiculação de anúncios nos jornais do bairro. O resultado foi bastante positivo. Em pouco tempo de funcionamento, a clínica se estruturou e já conta com um quadro de 20 funcionários, incluindo médicos de diversas especialidades, com a média de atendimento mensal ultrapassando mil pacientes, entre adultos e crianças.

A empresária está confiante na relação com o Sebrae/RJ, que continua presente. Recentemente, o agente identificou uma demanda por tratamentos estéticos, o que a levou a contratar um angiologista e um dermatologista para suprir essa carência na região.

A projeção para 2016 é montar um centro de diagnóstico por imagem, para realizar exames de alta complexidade, também no bairro de



Realengo. Analice Bastos agora conseguiu sua independência e provou que pode ser uma boa empresária, mas quer fazer o curso de gestão financeira do Sebrae/RJ, para garantir cada vez mais o sucesso do empreendimento.





# CALIEL – PADARIA, MERCEARIA E BAR

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Serviços / Panificação

**PORTE DA EMPRESA** MEI – Microempreendedor individual

**LOCALIZAÇÃO** Tijuca, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 1995

A história da Padaria Caliel começou com a chegada do mineiro Adão ao Morro do Salgueiro, em 1991. Com o objetivo de ter uma padaria, mas sem recursos, começou a fazer pães em casa e, com a ajuda da família, vendê-los em cestos pelas ruas da comunidade. Mais tarde, abriu um pequeno espaço para vender pães e artigos de confeitaria.

Em 1999, inaugurou a tão desejada padaria, agora com maquinários apropriados para a produção, mas, sem conhecimento de gestão ou planejamento, não conseguiu crescer.

O filho Marcelo formou-se em Administração de empresas e assumiu o negócio em 2011. A partir daí, criou-se um novo cenário, com resultados positivos. Com os plantões de atendimento do Sebrae/RJ na comunidade do Salgueiro, teve acesso às ferramentas que faltavam para que o negócio prosperasse, desde a legalização como microempreendedor individual (MEI) até as consultorias de planejamento financeiro, clínicas tecnológicas de gastronomia, Sebraetec, cursos e oficinas.

O Bar e Padaria Caliel, com a lucratividade aumentando e gerando renda suficiente para sustentar toda a família, retribui o carinho da comunidade oferecendo uma série de eventos culturais voltados aos moradores. Já abrigaram uma exposição itinerante do Museu

Faço parte de um ‘pré-sal’  
inexplorado que é o Salgueiro  
e a parceria com o Sebrae/RJ  
lança sondas estratégicas  
neste território

**MARCELO DA PAZ ROCHA**

da República, promovem oficinas de literatura entre novos e consagrados escritores, doam livros para as crianças por intermédio do projeto “troca-troca literário”, com apoio da Secretaria Municipal de Cultura do Rio de Janeiro, e realizam as “Quintas poéticas”, um saraú literário que acontece mensalmente com artistas locais.

Ao final de um longo caminho percorrido, pai e filho realizaram o sonho. Em 2014, eles participaram da Feira do Empreendedor do Sebrae/RJ,



como exemplos da importância das capacitações específicas para todos aqueles interessados em empreender, estejam onde estiverem – no morro ou no asfalto.





# ATELIÊ BAÚ DE PANOS

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Moda / Artesanato

**PORTE DA EMPRESA** Microempresa

**LOCALIZAÇÃO** Vila da Penha, Rio de Janeiro

**NO MERCADO DESDE** 2000



O Baú de Panos é uma empresa voltada para a moda feminina, com aplicações em retalhos, bordados à mão com temas de pontos turísticos, da fauna e da flora do Rio de Janeiro e Brasil.

Martha Loureiro graduou-se em Tecnologia em produção de vestuário, no Senai Cetiqt e ao lado da irmã, Miriam, cria modelos personalizados desde 2000, confeccionando roupas por encomenda para festas, formaturas, figurinos para teatro e o que puder ser produzido com tecido.

A empresária conta que o encontro com o Sebrae/RJ surgiu da necessidade de crescimento e capacitação que o Ateliê Baú de Panos buscava, ajudando, principalmente, a encontrar o público-alvo e a minimizar os erros identificados na gestão, tais como: desperdício de material, modelagem sem informação técnica, compra de material supérfluo, participação em eventos sem identidade com o perfil da empresa e dificuldade para precificar produtos e serviços.

Para resolver esses problemas, os consultores sugeriram as oficinas de criação de produtos, precificação, identificação do público-alvo e legalização de empresa.

O aprendizado foi tão eficiente que, em pouco tempo, o Baú de Panos deixou a categoria de microempreendedor individual (MEI) para se tornar microempresa. Além da confecção de roupas e acessórios,

A distância entre uma ideia e sua concretização está no processo; por isso, torna-se fundamental perguntar a quem entende, pois ninguém nasce sabendo

## MARTHA LOUREIRO

Martha e Miriam dedicam um tempo para projetos sociais. Oferecem a oficina de Livro de pano para os contadores de histórias nas escolas municipais do Rio de Janeiro. São histórias criadas por crianças e jovens sobre cidadania, amizade, família, meio ambiente e felicidade com ilustrações próprias, confeccionados com tecidos e reaproveitamento dos retalhos do Ateliê Baú de Panos.

Em 2014, participaram do evento Parque da Bola – no qual empresas capacitadas pelo Sebrae/RJ podiam expor e vender seus produtos ligados à Copa do Mundo e ao Rio de Janeiro – com uma linha de aventais temáticos. Agora, estão desenvolvendo bolsas exclusivas para as Olimpíadas de 2016.





# BELÍSSIMA COIFFEUR

**ÁREA DE ATUAÇÃO** Salão de beleza  
**PORTE DA EMPRESA** MEI – Microempreendedor individual  
**LOCALIZAÇÃO** Tijuca, Rio de Janeiro  
**NO MERCADO DESDE** 2006

Busque parceria, procure ajuda de quem tem mais experiência no negócio, assim como eu fiz buscando o Sebrae/RJ

## LOURDES MARIA DA CONCEIÇÃO

Quando abriu as portas do salão Belíssima, na comunidade do Borel, na Tijuca, em 2006, com muito pouco além da vontade de ter um negócio próprio, Lourdes Maria não possuía nenhuma experiência como empresária. Reciclava material usado para trabalhar, não tinha produtos apropriados e as contas nunca fechavam ao final do mês.

Ao conhecer o Sebrae/RJ, em uma feira de cidadania em sua comunidade, Lurdinha, como é conhecida, fez diversos cursos na instituição. Após a realização do Empretec, oficinas do SEI, curso de gestão de

salão de beleza e das oficinas de empreendedorismo – utilizando as planilhas de planejamento estratégico e controle financeiro – a empresária tornou-se mais capacitada, principalmente nas áreas de gestão de pessoas e controle de capital.

Os resultados foram animadores. Ampliou a rede de colaboradores e investiu na capacitação desses profissionais; implantou inovações nos serviços; aumentou a cartela de produtos; criou parcerias com marcas reconhecidas no setor que agregaram valor ao salão; adotou medidas para identificar o nível de satisfação dos clientes e estabeleceu políticas de relacionamento.

Por meio do Sebrae/RJ entendeu, entre outras coisas, a importância de organizar o fluxo de caixa, otimizar o tempo, traçar metas a curto e a longo prazos e controlar o estoque. Com todo esse aprendizado, a carteira de clientes cresceu e o primeiro passo, após ter lucros de mais de 30% com o negócio, foi comprar uma casa e adaptá-la para receber a filial do Salão Belíssima, agora na Praça Saens Peña, atendendo a uma nova faixa de público.

Mas Lurdinha não quer parar por aí. Pretende fundar um centro técnico de formação na área da beleza, na comunidade do Borel, e abrir novas filiais em comunidades localizadas no bairro da Tijuca, com foco na inclusão social e geração de renda para mulheres empreendedoras que, assim como ela, têm apenas a vontade de vencer.





# Glossário



## A ALI – AGENTES LOCAIS DE INOVAÇÃO

Com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte, por meio de orientação proativa e personalizada, o programa tem abrangência nacional e está consolidado como estratégia de competitividade para as empresas de pequeno porte. Os Agentes Locais de Inovação (ALI) visitam os empreendimentos, apresentam soluções e oferecem respostas às demandas do negócio. As mudanças geram impacto direto na gestão empresarial, na melhoria de produtos e processos e na identificação de novos nichos de mercado para os seus produtos. Podem participar empresas de pequeno porte – EPP, com faturamento anual entre R\$ 360.000,01 e R\$3,6 milhões, atuantes nos setores de indústria, comércio ou serviços.

## APRENDER A EMPREENDER

Nos formatos on-line, presencial ou por meio de *kit* educativo, que permite ao aluno estudar sozinho, tem como objetivo fornecer a empresários ou interessados

em abrir uma empresa conceitos e ferramentas básicas para planejar e gerenciar seu negócio de acordo com as boas práticas de empreendedorismo; e adquirir noções básicas de como gerir um empreendimento e melhorar a sua empresa. Para os cursos on-line, a carga horária é de 16 horas, no período de 30 dias. Para os presenciais e autoestudo, é de 24 horas. O curso é indicado para todos os perfis, exceto o produtor rural.

## E EMPRETEC

O Sebrae utiliza uma metodologia da Organização das Nações Unidas – ONU – cujo objetivo principal é estimular comportamento, atitudes e práticas empreendedoras para proporcionar aos seus participantes a melhoria no seu desempenho empresarial, maior segurança na tomada de decisões, a ampliação da visão de oportunidades, dentre outros ganhos, aumentando assim as chances de sucesso empresarial. Para participar, é necessário passar por uma seleção.

## ENTENDENDO SOBRE FRANQUIA

Essa palestra é uma ótima oportunidade para os empreendedores conhecerem como funciona o sistema de franquias, os conceitos fundamentais e o mercado para quem deseja se tornar um franqueado. São abordados temas como as principais vantagens e desafios do sistema de franchising, os papéis do franqueador e do franqueado, legislação e aspectos jurídicos.

## F FEIRA DO EMPREENDEDOR

Considerado um dos maiores eventos de empreendedorismo do Brasil, a Feira do Empreendedor, organizada pelo Sebrae, acontece anualmente e reúne, em um único local, informações sobre abertura de empresas, gestão, alternativas de negócios, novos empreendimentos, inovações tecnológicas, acesso a mercados, oportunidades e crédito aos empreendedores. Durante a Feira do Empreendedor, são realizadas palestras, oficinas de capacitação, informações sobre oportunidades de negócios e atendimento individual com Orientadores de Negócios do Sebrae.



FERRAMENTAS DE GESTÃO AVANÇADA

Uma das soluções do Sebrae Mais é um programa completo com tudo que você precisa para ter uma gestão moderna e melhorias no desempenho de seu empreendimento. O Sebrae promove workshops, intensa consultoria e encontros empresariais que propiciam a implantação de um modelo de gestão baseado em indicadores e metas, bem como o acompanhamento sistemático da execução e dos resultados, propiciando o aprendizado nas principais áreas funcionais: finanças, marketing, operações/processos e recursos humanos. O principal objetivo é que você desenvolva não apenas o pensamento estratégico, mas também pratique o estabelecimento de estratégias para sua empresa.

J

JEPP

Jovens empreendedores primeiros passos (JEPP) - solução educacional destinada a fomentar a educação e a cultura empreendedora. O Sebrae capacita os professores do ensino fundamental para que possam aplicar os conceitos do JEPP aos estudantes. O curso procura apresentar práticas de aprendizagem, considerando a autonomia do aluno para aprender e o desenvolvimento de atributos e atitudes necessários para a gerência da própria vida (pessoal, profissional e social). A educação empreendedora proposta pelo Sebrae incentiva os alunos a buscar o autoconhecimento, novas aprendizagens, além do espírito de coletividade. A ideia é que a educação atue como transformadora desse sujeito e incentive-o à quebra de paradigmas e ao desenvolvimento das habilidades e dos comportamentos empreendedores.

M

MEI

O trabalhador conhecido como informal pode se tornar um microempreendedor individual legalizado e passar a ter CNPJ, o que facilitará a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais. Para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar hoje até R\$ 60 mil por ano ou R\$ 5 mil por mês, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter no máximo um empregado contratado que receba o salário-mínimo ou o piso da categoria. O MEI tem direito aos benefícios previdenciários, como auxílio-maternidade, auxílio-doença, aposentadoria, entre outros. No Portal do Empreendedor há informações sobre quais as atividades permitidas para o trabalhador se inscrever como MEI.

MARATONA DE NEGÓCIOS

É um concurso de quatro dias, organizado pelo Sebrae/RJ, para apoiar indivíduos e organizações que queiram fazer decolar suas ideias de negócios que causam impacto social ou ambiental positivo. Realizada em meio à Feira do Empreendedor do Rio de Janeiro, a maratona promete contribuir para a criação de uma próxima geração de negócios de impacto que podem ajudar a melhorar as condições de vida de classes baixas e regiões degradadas. Os participantes selecionados são submetidos a um programa intenso que inclui módulos de capacitação, consultoria de especialistas e mentoria de empreendedores sociais experientes. O programa culmina em uma experiência de apresentação, denominada *pitch*, de seus

modelos de negócio para uma banca de avaliadores composta por investidores, financiadores, aceleradoras, incubadoras e provedores de serviços. Podem se inscrever na maratona qualquer pessoa ou grupo que tenha um negócio de impacto social em operação ou uma ideia que se encaixe no conceito de negócios de impacto social: negócios (com fins lucrativos) que tenham como objetivo principal causar impacto social e/ou ambiental diferenciado.

O

OFICINAS DO SEI

É o conjunto de soluções do Sebrae para a capacitação do microempreendedor individual e foi criado para você que trabalha todos os dias por uma vida melhor. Você escolhe como quer aprender: curso presencial, cartilha, áudio-livro, informações pelo celular (SMS) ou curso pela internet. SEI Vender, otimizar suas vendas, a partir da aplicação dos conceitos de marketing em seu negócio e da adequação de seus produtos e serviços às reais demandas do cliente e do mercado. Não está ligado a cálculo do valor ideal do produto. SEI Comprar, negociar com fornecedores: qualidade, preço e prazo. SEI Planejar, identificar oportunidades, conhecer ferramentas, melhorar o desempenho. SEI Controlar meu dinheiro, princípios básicos de gestão fazendo o dinheiro da empresa render. SEI Formar preço, saber exatamente o quanto o seu produto ou serviço custa e encontrar o preço certo para manter o seu negócio sem perder a lucratividade. SEI Empreender, desenvolver o empreendedor que há em você e prosperar. SEI Unir forças, entender as vantagens de empreender em grupo, para melhorar. SEI Crescer, auxilia você na tomada de decisão sobre permanecer como microempreendedor individual (MEI) ou se tornar microempresa (ME).



P

PRÊMIO MULHER DE NEGÓCIOS

Reconhece e premia as melhores iniciativas do público feminino no empreendedorismo brasileiro. As candidatas concorrem a um troféu, ao selo de vencedora e a uma capacitação em território nacional, além de uma viagem internacional.

PROJETO NEGÓCIOS DE VALOR

Com o slogan “Grandes histórias, novas ideias”, o projeto prevê, a partir da expertise do Sebrae/RJ, o fortalecimento das atividades econômicas tradicionais e notáveis do Rio de Janeiro para ajudar a preservar suas identidades e torná-las competitivas, lucrativas e sintonizadas com as novas exigências e oportunidades do mercado. Tem como foco pequenos negócios tradicionais localizados nos bairros do Centro, Gamboa e Santo Cristo, atuando em cinco Áreas de Proteção do Ambiente Cultural (APAC).

PROJETO SEBRAE NO PORTO

É uma iniciativa realizada pelo Sebrae/RJ, há três anos, especialmente voltada a pequenos negócios já instalados na Região Portuária do Rio de Janeiro ou que tenham interesse em abrir um negócio na região. Sua proposta é dar suporte aos empresários para que possam superar os desafios e aproveitar plenamente as oportunidades resultantes do processo de transformação local, promovido pelo projeto Porto Maravilha.

PROPAN

O Programa de Desenvolvimento da Alimentação, Confeitaria e Panificação é um projeto desenvolvido em parceria com a Associação Brasileira da Indústria de Panificação (Abip). Ele é realizado pelo Sebrae, por meio do Programa Sebraetec. Ele atua junto às empresas da área oferecendo treinamentos e consultorias. A iniciativa também oferece orientação e informação aos empresários, de modo a aperfeiçoar e tornar mais eficaz a administração de seus empreendimentos. A ideia do Propan é fazer com que as panificadoras conquistem novos consumidores, fidelizem os que possuem e tenham um crescimento percentual de lucratividade.

PROJETO DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDEDORISMO NAS COMUNIDADES PACIFICADAS

É uma iniciativa realizada pelo Sebrae/RJ, desde 2011, com o objetivo de promover o desenvolvimento institucional e socioeconômico sustentável das áreas atendidas pelo programa de pacificação. Sua proposta é a orientação, capacitação e a formalização de atividades. Além disso, o Sebrae/RJ também trabalha para facilitar o acesso ao mercado, à oferta de serviços e créditos para apoiar projetos setoriais das cadeias produtivas ligadas à realidade local.

R

RODADA DE NEGÓCIOS

São eventos de curta duração desenvolvidos através de reuniões de negócios entre empresários que demandam e ofertam produtos e serviços, acontecendo em locais estabelecidos, em horários predeterminados.

S

SEBRAE MAIS

Programa que oferece diversas soluções para quem busca crescimento e evolução do seu empreendimento. Com o Sebrae Mais, você terá a oportunidade de implantar modelos avançados de gestão empresarial, ampliar sua rede de contatos, implantar estratégias para estimular a inovação na sua empresa, analisar os aspectos fundamentais da gestão financeira e melhorar o processo de tomada de decisões gerenciais. O programa é composto por conjunto de soluções que são aplicadas conforme as necessidades da empresa. Reúne diversas modalidades de atuações – consultoria individualizada por empresa, workshops, cursos, palestras, encontros e coaching. Podem participar empresas com faturamento anual bruto entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões, que já superaram questões básicas de gestão e precisam de sólidas orientações nas áreas de recursos humanos, processos, marketing e finanças.



## SEBRAETEC

É uma ferramenta que facilita ao pequeno negócio, o acesso à inovação, por meio de soluções em sete áreas de conhecimento da inovação: design, produtividade, propriedade intelectual, qualidade, inovação, sustentabilidade e tecnologia da informação e comunicação. O programa aproxima os dois atores essenciais para a implementação da inovação: os pequenos negócios e os prestadores de serviços tecnológicos.

## T

## TOUR DA EXPERIÊNCIA NO PORTO

Com a revitalização da cidade do Rio de Janeiro, a Região Portuária se destacou como um dos principais símbolos dessas mudanças, com atrativos culturais, gastronômicos e de entretenimento. Por conta do aumento da demanda de produtos e serviços da região, e pela mudança do perfil de público frequentador do local, os empreendedores locais precisam estar preparados para esse novo momento. Com essa ação, do projeto Sebrae no Porto, está sendo aplicada uma metodologia premiada mundialmente para capacitar empresas para a oferta de produtos e serviços que se transformam em experiências memoráveis. As ações são gratuitas para a rede empresarial local: restaurantes, hotéis, comércios, empreendedores do setor de turismo, cultura e artesanato.

Para conhecer mais sobre os produtos do Sebrae, acesse o site **[www.sebraerj.com.br](http://www.sebraerj.com.br)** ou agende uma visita a unidade mais próxima pelo **0800 570 0800**.





0800 570 0800 / [sebraerj.com.br](http://sebraerj.com.br)

