

A realização de um sonho



Nome da empresa (fantasia): Oliveira Atacado
Nome dos empresários: André Luís e Rosimery Mello
Cidade: Nilópolis
Setor econômico: Comércio Varejista



A Oliveira Atacado teve seu início em 2019, no município de Nilópolis, Rio de Janeiro. O comércio *online* de embalagens é a materialização do sonho de André Luís, sócio proprietário, desde o tempo em que trabalhava como CLT no administrativo de uma empresa de ônibus. Ele sempre soube que possuía a veia de empreendedor e conseguiu construir uma história de sucesso para o seu negócio. André sabe que esse sucesso também é resultado da sua fé e da ajuda de sua família, principalmente de sua esposa e sócia, Rosimery Mello, que teve e tem papel fundamental na empresa.

A persistência de um empreendedor

Como a maioria dos empreendimentos, o início da Oliveira Atacado foi muito difícil, com muitas barreiras e desafios. André calculou os riscos de levar o sonho de empreender para frente depois de 30 anos como funcionário de uma empresa formal. Por isso, investiu no seu negócio em 2018, mas não conseguiu mantê-lo por falta de conhecimento em planejamento financeiro. Ainda assim, ele continuou tentando vender seus produtos de embalagens. Em 2019, pensaram em uma estratégia de recomeçar com o comércio de embalagens e descartáveis pela internet, via *marketplaces*.

No início, depararam-se com escassez de recursos, conhecimento e apoio daqueles que estavam ao redor dele e de Rosimery. Mas, com a continuidade do trabalho, a empreendedora percebeu que, mesmo em meio às dificuldades, o negócio estava começando a expandir e conversou com André para que eles investissem tudo o que podiam: com mais investimento, a empresa teria sucesso. Ela propôs continuar a trabalhar

em seu emprego formal, respondendo também pela casa, para que André prosseguisse em seu sonho.

Em 2020, o mundo se deparou com a pandemia de Covid-19, gerando novos medos a respeito do futuro. Entretanto, nesse momento complicado, a Oliveira Atacado cresceu de forma inacreditável: saiu de uma venda mensal de aproximadamente 100 pedidos, para cerca de mil pedidos. Esse crescimento se mantém, retratando como a persistência dos sócios fez a jornada valer à pena. Porém, a falta de conhecimentos e de uma estrutura gerencial continuava sendo um desafio.



A necessidade e a melhor solução

Com o crescimento da empresa em outubro de 2022, os sócios sentiram a necessidade de buscar conhecimento sobre a gestão do próprio negócio e procuraram o Sebrae Rio e, após o diagnóstico perceberam que esse poderia ser um caminho importante para a consolidação da empresa.

Iniciaram com a Consultoria de Finanças e Orientação ao Crédito, que foi o divisor de águas e perspectivas da gestão. André percebeu que não precisava solicitar nenhum crédito para reinvestir, mas que era uma questão de organização e formação de preço e planejamento de contas: entradas e saídas. Os dois fizeram juntos a consultoria e entenderam como podiam organizar a empresa para obter mais resultados por meio da lucratividade que, até então, não era perceptível.

O Sebrae e a Oliveira Atacado

André e Rosi afirmam que o Sebrae teve e sempre terá importância fundamental na empresa deles. Hoje, a Oliveira Atacado está sendo acompanhada por duas agentes do programa Agente Local de Inovação que atuam na produtividade e no *marketing* digital, trabalhando as perspectivas do que pode ser melhorado em estoque, processos e ferramentas digitais para a empresa.

Aprenderam a importância da persistência e da busca por conhecimento: mesmo em um cenário complexo e com a falta de planejamento, eles não desistiram. Desenvolveram-se também no que diz respeito à parte financeira, sem adquirir nenhum crédito externo. Os empresários organizaram as finanças e a formação de preço para ter uma gestão financeira bem equilibrada.

Com o acompanhamento, já estão com perspectiva de terem o seu próprio *e-commerce*, a ser elaborado pelo Sebraetec. Os sócios têm o objetivo de vender mais e implantar o controle de ordens de serviços padronizadas, para expandirem ainda mais a Oliveira Atacado. Hoje conseguem mensurar seus resultados através de planilhas financeiras, planejar antes de darem qualquer passo.





PERFIL DA AUTORA

Vanessa Soares trabalha no Sebrae desde 2015, atualmente na Gerência de Atendimento, Coordenação Baixada Fluminense I. Atua como gestora do projeto de Economia Criativa Regional, tutora dos estagiários, interlocutora dos municípios Nova Iguaçu e Nilópolis e Líder Regional dos Casos de Inspiração. É pós-graduada em Psicologia Organizacional, Empreendedorismo para Micro e Pequenas Empresas e graduada em Gestão de RH.

Vanessa escolheu a Oliveira Atacado por sua perseverança, persistência e fé, pois quando tudo poderia estar dando errado, eles resistiram para que desse certo.