

O ato de recomeçar



Nome da empresa (fantasia): Top Mais Corretora de Saúde e Seguros LTDA

Nome da empresária: Iracema Alves Camello

Cidade: Rio de Janeiro

Setor econômico: Saúde e bem-estar

Localizada no Rio de Janeiro, a Top Mais Corretora de Saúde e Seguros Ltda tem como sócia Iracema Alves Camello, cuja história é marcada por recomeços, reinvenção, força e persistência.

A empresa surgiu em 2018, anos após Iracema ter sido demitida de uma empresa multinacional, onde trabalhou por 39 anos, com uma atuação ética e profissional, principalmente no relacionamento com os seus clientes.

Em 2022, Iracema identificou a necessidade de investir no desenvolvimento do seu negócio, que, com quatro anos de atuação, faturava uma média de R\$ 3.500,00 ao mês, apesar de se tratar de uma empresa de pequeno porte (EPP).

A empresária pretendia aumentar a receita e o capital de giro, mas tinha muitas dúvidas e precisava de informações para tomar decisões. Ela afirma: “Decidi começar pela identidade da empresa. Nesse momento, houve o encontro com o Sebrae e iniciamos esse relacionamento, que tem sido de muito aprendizado”.

Recalculando a rota

Iracema chegou ao Sebrae por meio do atendimento remoto agendado, após sua visita à Feira do Empreendedor, evento anual organizado pelo Sebrae e que promove a disseminação de informações e oportunidades de empreendedorismo. Ela, que estava determinada a desenvolver um negócio próprio, se apresentou e relatou ter grande interesse em aprender a gerir a empresa que surgiria.

Utilizando os próprios recursos, investiu em capacitações na área da beleza e, depois de formada, ingressou como assistente de cabeleireiro no salão de uma amiga, permanecendo por seis meses na área, mas não se identificou com a rotina.

Diz que, por vezes, sentiu na pele as facetas do etarismo, preconceito com pessoas acima de 60 anos que reingressam no mercado de trabalho. Essa realidade é enfrentada por muitos indivíduos e, por vezes, se manifesta de forma clara e ofensiva, até mesmo com pessoas de idade inferior. Ela, na época, tinha 47 anos e conta que seus próprios colegas de trabalho julgaram que ela seria “velha” demais para a ocupação. Nesse momento, viu-se mais uma vez refletindo sobre quais caminhos tomar, optou por se reinventar e não ser parada pelos padrões que tentam desqualificar a capacidade do profissional.

Resolveu trabalhar com planos de saúde e seguros. Para isso, seria necessário realizar um curso específico, porém havia investido boa parte de sua rescisão nas capacitações de beleza. Iracema encontrou muitas dificuldades financeiras, mas persistiu. Destacou-se no curso e se habilitou para a corretagem. Iniciou a carreira em junho de 2016, atuando num salão de vendas de uma assessoria de corretagem.



O encontro

Terminado o curso, em 2017 passou a trabalhar sob regime de *home office* para evitar custos, pois toda a receita das vendas foi revertida no investimento do curso para optar o registro profissional emitido pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) – que teve duração de nove meses.

Concluiu o curso na Escola Nacional de Seguros (ENS) em novembro, porém o seu diploma foi liberado somente em janeiro de 2018. De janeiro a outubro do mesmo ano, realizou o processo de cadastro da empresa junto às operadoras e seguradoras de saúde para realização de venda direta. Porém, surpreendida pela pandemia, viu a necessidade de se readaptar ao formato de trabalho remoto em 2020.

No mercado há sete anos, já contava com clientes fidelizados devido à sua atuação ética e profissional. Iracema notou a necessidade de atualizar a identidade visual do seu negócio, se projetar de maneira mais estruturada no mercado e desenvolver sua presença digital, diferenciada. Para implementar essas ações de forma direcionada, procurou o Sebrae.

A partir do diagnóstico de empreendedorismo, foram identificadas as principais demandas da empresa e propôs-se uma jornada de soluções para o desenvolvimento do negócio. Nesse processo, ela realizou

a consultoria de Registro de Marca e Comunicação Visual, pelo programa Sebraetec e tornou-se “empreteca” após sua participação no seminário Empretec.

Quando questionada sobre sua avaliação e impacto sobre as soluções do Sebrae, Iracema pontua que adorou cada uma delas. Relata que os efeitos em sua gestão foram muito positivos e sua significativa mudança de mentalidade.

Atualizou a logomarca da empresa, que conta com um *design* moderno e alinhado a imagem e mensagem corporativas. Implementou o Google Meu Negócio, a avaliação de clientes e obteve mais visibilidade, resultando no aumento das vendas e do faturamento, que cresceu uma média de 22%. Entretanto, a empresária ressalta que ainda não foram implementadas todas as melhorias, principalmente no que tange a gestão das redes sociais e a estratégia do empreendedorismo, que desenvolveu no Empretec.

Iracema diz que “encontrou o caminho das pedras no Sebrae” e destaca sua satisfação em adotar soluções de altíssima qualidade, com subsídios que garantem maior comodidade.

Para o futuro, Iracema pretende elaborar um planejamento que possibilite o crescimento organizado do seu negócio, seguindo com dedicação em busca de equilíbrio financeiro. Também projeta montar uma equipe que ajude na organização da corretora e nas vendas e diz que está nos seus planos ter uma sociedade para crescer, desde que mantenha seus padrões éticos para trabalhar com corretagem e que tenha tempo para se dedicar aos seguros de vida e previdência.





PERFIL DA AUTORA

Vanessa Jardim de Azevedo trabalha no Sebrae desde 2022, na área de Atendimento, no Escritório Regional Rio II. Atua como assistente e orientadora de Negócios. É pós-graduanda em Gestão Pública e graduada em Serviço Social.

Vanessa escolheu escrever sobre a empresa Top Mais Corretora de Saúde e Seguros Ltda por se tratar de uma história de persistência frente aos percalços da vida, fato que pode motivar outras pessoas que empreendem ou querem iniciar no mundo dos negócios.

