



2025

HISTÓRIAS de INSPIRAÇÃO

Volume 2

Empreendedores do Estado do Rio de Janeiro

Conheça os caminhos
de quem faz acontecer







SEBRAE



2025

Volume 2

HISTÓRIAS de INSPIRAÇÃO

Empreendedores do Estado do Rio de Janeiro

Conheça os caminhos
de quem faz acontecer

SEBRAE

©2026. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ.
Avenida Marechal Câmara, 171, Centro, Rio de Janeiro/RJ.

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

PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL
Robson Carneiro

DIRETOR-SUPERINTENDENTE
Antonio Alvarenga Neto

DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO
Sergio Malta

DIRETOR DE PRODUTO E ATENDIMENTO
Marcelo Fiorini

GERÊNCIA DE CONHECIMENTO E COMPETITIVIDADE
Margareth de Sousa Guimarães Carvalho – Gerente
Leandro Pacheco de Melo – Analista | Coordenador
Tayná Luiza Batista Arruda – Analista | Organizadora
Karla Marques Rodrigues de Lima – Analista
Victor Hugo Macedo Nascimento – Terceirizado
Julio Cezar Proença da Cruz – Terceirizado
Diovana Bezerra Rodrigues – Terceirizada
Maria Clara de Sá – Estagiária

GERÊNCIA DE MARKETING E COMUNICAÇÃO
Carolyne Gomes Jorge – Gerente
Cinthia Brasil – Coordenadora
Priscilla Bertazzo – Analista

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO
Julio Cezar Proença da Cruz – Terceirizado
Diovana Bezerra Rodrigues – Terceirizada

REVISÃO
Tayná Luiza Batista Arruda – Analista
Karla Marques Rodrigues de Lima – Analista

IMAGENS
Envato
Imagens cedidas pelos empresários

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

H673 Histórias de inspiração : empreendedores do Estado do Rio : conheça o caminho de quem fez acontecer : volume 2 / Leandro Pacheco de Melo [coordenação]; Tayná Luiza Batista Arruda [organização]. - Rio de Janeiro: Sebrae/RJ, 2026. 122 p.

ISBN 978-65-5818-962-6

1. Estudo de caso - Projetos. 2. Empreendedorismo. 3. Micro e Pequena Empresa. I. Melo, Leandro Pacheco de. II. Arruda, Tayná Luiza Batista. III. Sebrae/RJ. IV. Título.

CDD 658.0220981
CDU 65.017.3/.32(078.7)



Apresentações



Robson Carneiro
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE)
Sebrae Rio

O programa Histórias de Inspiração, do Sebrae Rio, reafirma nosso compromisso com a valorização do empreendedorismo ao registrar e compartilhar trajetórias de pequenos negócios que transformaram desafios em oportunidades e contribuíram para o desenvolvimento do estado.

As histórias reunidas nesta publicação revelam a coragem, a criatividade e a perseverança de empreendedores que, por meio de suas experiências, inspiram novos caminhos para quem deseja iniciar, fortalecer ou expandir seus negócios.

Mais do que celebrar conquistas, esta obra preserva e dissemina conhecimento, fortalecendo a cultura empreendedora e o papel transformador dos pequenos negócios na construção de um Rio de Janeiro mais inovador, competitivo e próspero.



Antonio Alvarenga
Diretor-superintendente
Sebrae Rio

O programa Histórias de Inspiração vai além de reunir relatos de sucesso. Ele valoriza o papel transformador dos pequenos negócios, que geram oportunidades, movimentam a economia e contribuem para o desenvolvimento do Rio de Janeiro.

As histórias apresentadas nesta publicação revelam a coragem, a criatividade, a inovação e a perseverança de empreendedores que transformam desafios em conquistas e ajudam a construir um estado mais competitivo, sustentável e próspero.

Ao compartilhar essas experiências, o Sebrae Rio fortalece a cultura empreendedora e dissemina conhecimento. Que estas páginas inspirem novos empreendedores a acreditar em seu potencial e a seguir transformando ideias em realizações.



Marcelo Fiorini
Diretor de Produto e Atendimento
Sebrae Rio

Fortalecer os pequenos negócios é acreditar no potencial transformador do empreendedorismo. Esta publicação reúne histórias que demonstram como criatividade, resiliência e inovação ajudam empreendedores a superar desafios, gerar oportunidades e contribuir para o desenvolvimento do Rio de Janeiro.

Ao compartilhar essas experiências, o Sebrae Rio reafirma sua missão de apoiar e inspirar quem empreende. Que estas páginas incentivem novos caminhos, fortaleçam a confiança dos empreendedores e reforcem o papel dos pequenos negócios na construção de um futuro mais próspero e sustentável.



Sergio Malta
Diretor de Desenvolvimento
Sebrae Rio

Esta edição do Histórias de Inspiração reúne trajetórias de empreendedores que participaram de projetos do Sebrae Rio em 2025 nos setores estratégicos, mostrando como criatividade, inovação e perseverança transformam desafios em oportunidades de crescimento.

Ao compartilhar essas experiências, o Sebrae Rio reafirma seu compromisso com o fortalecimento dos pequenos negócios. Que estas histórias inspirem novos empreendedores a acreditar em seu potencial e a contribuir para o desenvolvimento econômico e social do Estado do Rio de Janeiro.



Margareth Carvalho
Gerente de Conhecimento e Competitividade
Sebrae Rio

Empreender é transformar desafios em oportunidades. Com o Histórias de Inspiração, o Sebrae Rio compartilha experiências de empresas que inovaram, superaram obstáculos e construíram trajetórias capazes de inspirar novos empreendedores.

Mais do que registrar trajetórias inspiradoras, esta publicação transforma vivências em conhecimento compartilhado, valorizando boas práticas e fortalecendo a cultura empreendedora. Que cada relato desperte novas ideias, incentive o aprendizado e reforce a confiança de quem busca crescer e inovar.



Introdução

Empreender é muito mais do que abrir um negócio. É acreditar em uma ideia quando poucos acreditam, encontrar forças em meio às dificuldades e seguir em frente mesmo diante das incertezas. É transformar desafios em aprendizados, quedas em recomeços e sonhos em realizações. As histórias reunidas nesta publicação são testemunhos vivos dessa jornada. Elas retratam homens e mulheres que, movidos por propósito, coragem e determinação, encontraram caminhos para superar obstáculos, inovar e construir oportunidades para si, para suas famílias e para suas comunidades.

Em cada página deste livro encontramos trajetórias únicas, mas conectadas por valores comuns: resiliência, criatividade, trabalho e a disposição permanente para aprender e evoluir. São empreendedores que enfrentaram crises, reinventaram seus modelos de negócio, descobriram novos mercados e transformaram experiências pessoais em projetos capazes de gerar impacto econômico e social. Mais do que casos de sucesso, estas narrativas revelam a força humana que existe por trás de cada pequeno negócio e demonstram que empreender é, acima de tudo, um ato de esperança.

Esta obra nasce do compromisso do Sebrae Rio em valorizar e compartilhar histórias que inspiram. Produzida pela Gerência de Conhecimento e Competitividade, ela representa a crença de que o conhecimento se fortalece quando é compartilhado e de que cada experiência vivida pode se transformar em aprendizado para outros empreendedores. Ao registrar essas trajetórias, preservamos não apenas conquistas, mas também lições, escolhas, desafios e momentos decisivos que ajudam a compreender a riqueza e a diversidade do empreendedorismo fluminense.

A realização desta publicação também reflete a força do trabalho colaborativo desenvolvido dentro do Sebrae Rio. Sua construção reuniu profissionais de diferentes áreas e gerências, que atuaram de forma integrada para identificar, registrar e disseminar histórias capazes de representar o impacto do trabalho realizado junto aos pequenos negócios do estado. Essa união de esforços reafirma o compromisso institucional de fomentar a inovação, a competitividade, a inclusão produtiva e o desenvolvimento sustentável, fortalecendo o ecossistema empreendedor em todas as regiões do Rio de Janeiro.

Ao compartilhar estas histórias, celebramos não apenas resultados, mas pessoas. Pessoas que tiveram coragem de começar, persistência para continuar e confiança para seguir construindo o futuro mesmo diante das adversidades. Que cada relato aqui apresentado desperte novas ideias, fortaleça convicções e lembre a todos nós que grandes transformações costumam nascer de pequenos passos dados com determinação.

Renovamos a convicção de que o empreendedorismo é uma das mais poderosas forças de transformação da sociedade. Cada história reunida neste livro demonstra que grandes realizações começam, muitas vezes, com uma ideia simples, uma decisão corajosa ou a determinação de não desistir diante das dificuldades. São exemplos que nos lembram que o desenvolvimento econômico é construído por pessoas, sonhos e iniciativas capazes de gerar oportunidades, inspirar mudanças e deixar legados. Que estas páginas sirvam como um convite à reflexão, ao aprendizado e à ação, reforçando a certeza de que, quando conhecimento, propósito e perseverança caminham juntos, novos caminhos se abrem e novas histórias inspiradoras continuam sendo escritas.

Sumário

Gerência de Empreendedorismo Social 14

Coordenação de Comunidades 15
Ative Life 16
Tinha Que Ser Cachos 19

Coordenação de Inclusão Produtiva 22
Anjos da Tia Stellinha 23
Dani Rocha 26

Gerência de Energias e Conexões Empresariais 29

Coordenação de Conexões Empresariais 30
Atelier Chames Bio 31
Papel Semente 34
Stteel Consultoria Ambiental 37

Coordenação de Energias 40
Optimatech 41
Orion 44
Recall Ledger 47

Coordenação de Pequenos Negócios da Economia do Mar 50
BelyBe Velas Aromáticas 51
Boteco do Canto 54
Eliane Cardoso Bolsas e Acessórios 57

Gerência de Políticas Públicas 60

Coordenação de Inovação em Governos e Articulação Institucional 61
Kolombu's Buffet 62

Gerência de Projetos I 65

Coordenação de Agronegócios 66
Apiário Mel do Horto 67
Cachaça Quatis 70
Valdair Ribeiro Ferreira 73

Coordenação de Comércio e Serviços 76
Ateliê Nalda Viana 77
Charque Golden 80
Guava Handmade 83

Coordenação da Indústria 86
Preller Construções 87

Gerência de Projetos II 90

Coordenação de Economia Criativa 91
Barão da Mata 92
C41 WebStudio 95
Conexão Social Produções 98

Coordenação de Negócios Tecnológicos e Inovadores 101
AllPetSenior 102
Okidata Informática 105
Plantah 108

Coordenação de Turismo 111
@luacariocaafroguide 112
Joy Rio Turismo de Experiência 115
Raquel Neves Turismo 118

Capítulo 01

Gerência de Empreendedorismo Social

Coordenação de Comunidades

Coordenação de Inclusão Produtiva

Coordenação de Comunidades

Ative Life

Tinha Que Ser Cachos

Ative Life



Ative Life: do instinto empreendedor ao negócio de bem-estar

Valéria Santos, fundadora da Ative Life, transformou uma trajetória marcada por desafios pessoais e profissionais em uma história de superação e inovação. Após experiências frustrantes com marketing multinível e dificuldades familiares, ela abriu uma empresa e criou um hidratante com fórmula própria. Com apoio do Sebrae, sua marca ganhou destaque em eventos como a Semana da Beleza da Globo e vem crescendo no ramo de bem-estar.

Empreendedorismo por necessidade e vocação

Valéria iniciou sua vida profissional como contadora, mas logo percebeu que seu perfil inquieto não combinava com a rotina de escritório. Após experiências em telemarketing e serviços domésticos, ela encontrou no marketing multinível uma forma de empreender, liderando equipes e treinamentos. No entanto, a instabilidade dessas empresas a levou a buscar algo próprio.

Em 2021, após o encerramento de uma sociedade em uma pizzaria e a abertura de um restaurante improvisado, Valéria descobriu um talento inesperado para a cozinha. Mesmo com o sucesso, ela sentia que ainda não havia encontrado sua verdadeira vocação. Paralelamente, enfrentava uma crise familiar: seu marido foi diagnosticado com alguns problemas de saúde, o que exigiu cuidados intensivos.

Foi nesse contexto, com o objetivo de ajudar a família, que, em dezembro de 2022, Valéria criou um hidratante com uma fórmula natural e eficaz. O produto começou a ser testado por familiares e amigos, gerando feedbacks positivos e uma demanda crescente. Em junho de 2023, ela iniciou a busca por fábricas e, surpreendentemente, conseguiu a aprovação da Anvisa em apenas 27 dias, um feito raro, que ela considera um verdadeiro milagre.

Da informalidade à profissionalização

A virada veio com a participação de Valéria em eventos do Sebrae, especialmente no Projeto Sebrae Afro. A exposição da Ative Life na Feira do Empreendedor 2023 gerou visibilidade e credibilidade.

No projeto, ela recebeu mentorias que a ajudaram a entender conceitos fundamentais como precificação, plano de ação, separação de finanças pessoais e empresariais, e planejamento estratégico.

Antes da mentoria, Valéria vendia cerca de 70 produtos por mês. Após aplicar os conhecimentos adquiridos em planejamento estratégico e marketing digital, suas vendas mensais saltaram para 230 unidades. O Sebrae também foi responsável por abrir portas importantes: ela participou da Semana da Beleza da Globo e seu produto foi elogiado por artistas e profissionais da área. Assim, ela foi convidada para ações corporativas em unidades da emissora, no Jardim Botânico e na Barra da Tijuca.

Além disso, Valéria descobriu um novo nicho de mercado: os eventos sociais, como casamentos e aniversários. A empresária passou a oferecer experiências de bem-estar para os clientes com seus produtos. Sua equipe, formada por familiares, amigos e antigos clientes, cresceu e se profissionalizou, tornando-se parte essencial da expansão da marca.



Lições, resiliência e visão de futuro

Valéria aprendeu que empreender exige mais do que paixão: é preciso planejamento, conhecimento e rede de apoio. Ela reconhece que o Sebrae foi essencial para sua transformação, oferecendo ferramentas que a ajudaram a estruturar seu negócio e a superar desafios pessoais e financeiros.

Entre os principais aprendizados, destaca a importância de separar finanças pessoais das empresariais, entender o valor do produto e acreditar no processo. “Acredite no seu sonho, mas busque conhecimento e apoio. Não caminhe sozinho”, ela aconselha a quem deseja empreender.

Hoje, Valéria sonha alto: quer que a Ative Life seja reconhecida como a melhor empresa de bem-estar do Brasil e, futuramente, do mundo. Com a força da sua história, ela já inspira outros empreendedores a acreditarem que é possível transformar incertezas em propósito e bem-estar.



Conheça quem acompanhou de perto essa história



Guilherme Allan Santos atua no Sebrae Rio, na Gerência de Empreendedorismo Social. É formado em Administração de Empresas pela UERJ, possui pós-graduação em Gerenciamento de Projetos pela FGV, especialização em Análise de Dados e MBA em Gestão de Negócios pela Faculdade Sebrae. Atua como gestor de projetos, contribuindo para o desenvolvimento de iniciativas voltadas ao empreendedorismo social e ao fortalecimento dos pequenos negócios.

Tinha Que Ser Cachos



Transformando cachos e vidas: a revolução natural do salão Tinha Que Ser Cachos

Flávia Pereira, fundadora do salão Tinha Que Ser Cachos, localizado no Complexo da Maré, Rio de Janeiro, nunca sonhou em ser empreendedora. Seu plano era ser professora, mas um erro em um procedimento capilar mudou sua trajetória.

A dor da perda dos seus cachos a levou a uma jornada de autoconhecimento, técnica e acolhimento. E, com apoio do Sebrae, ela transformou esse percurso em propósito, criando um espaço que valoriza a beleza natural e ensina autoestima. Hoje, seu salão é referência em cabelo cacheado e sua metodologia própria é reconhecida nacionalmente.

Da sala de aula ao salão: reinventando a missão

Flávia sempre sonhou em ser professora. Desde cedo, traçou seu plano de vida com precisão. Estudou na Faetec, cursou técnico em empreendedorismo e ingressou na faculdade de matemática, mesmo enfrentando os desafios de crescer na Maré, onde o acesso à educação e às oportunidades exigia muita criatividade, disciplina e esforço constante.

Em 2009, uma mecha feita de forma errada alisou parte de seu cabelo, momento que simbolizou um ponto de virada. A dor de perder seus cachos, que, à época, chegavam à cintura, a levou a estudar profundamente sobre cabelo natural, o que lhe trouxe muito conhecimento e novas ideias.

Traumatizada pelo que aconteceu, Flávia não queria mais passar por salões que não respeitassem sua história e sua beleza natural. Assim, ela começou a atender, fazendo penteados e cuidados capilares em pessoas que também buscavam um serviço mais especializado. Em 2017, passou a fazer atendimentos domiciliares. Mas, apesar de gostar muito de ser cabeleireira, não queria deixar a educação. Ela já dava aulas particulares nessa época, além de vender bolos de pote para complementar a renda.

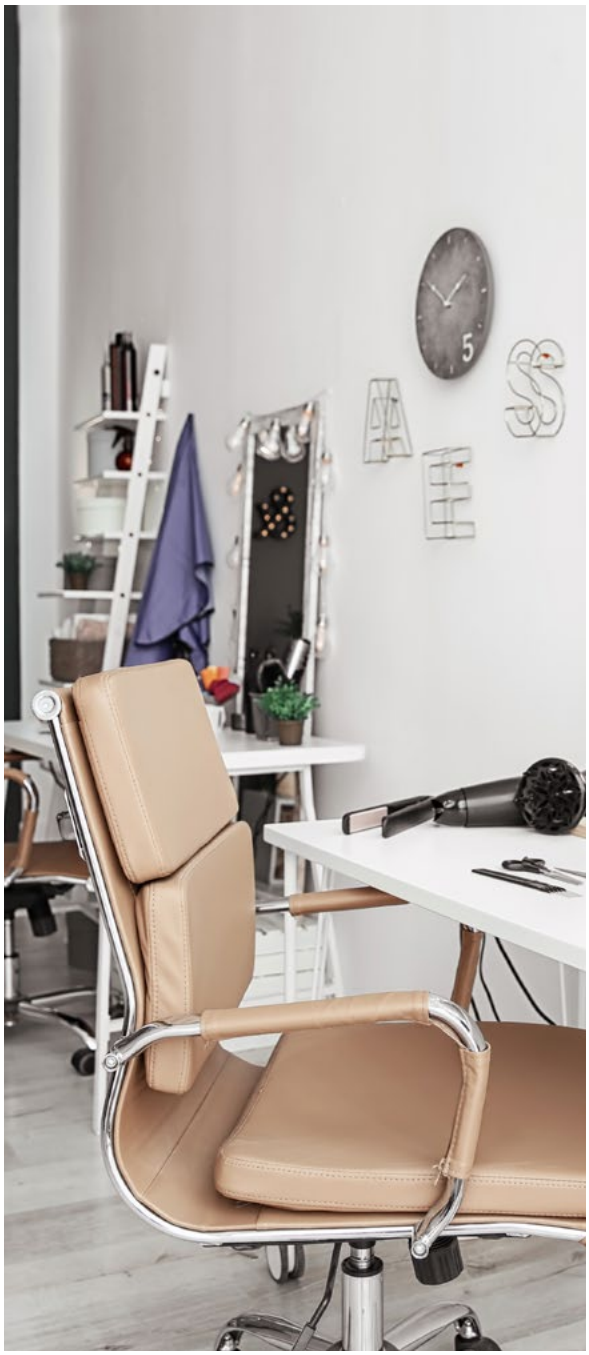
Foi em 2020, porém, que ela precisou tomar uma decisão: com a pandemia e o fim da possibilidade de assumir o cargo público que tanto desejava, Flávia decidiu montar seu próprio salão em casa.

O espaço cresceu rapidamente. Em menos de um ano, ela deixou de atender em casa e alugou um apartamento, criando um espaço mais estruturado para receber seus clientes. Para ela, o salão sempre foi mais do que um lugar de serviços: era uma casa de acolhimento, troca e fortalecimento da autoestima. Mas, à medida que o negócio avançava, surgia um novo desafio. Apesar da formação técnica e do talento como cabeleireira, Flávia ainda se sentia insegura na gestão: não dominava o controle financeiro, o estoque, nem a organização da carteira de clientes.

Foi então que uma cliente lhe apresentou o projeto Top Empreendedor do Sebrae, que trouxe muitas mudanças na mentalidade, no comportamento e na gestão.

Reconhecimento e metodologia: o diferencial que virou referência

A busca por soluções ocorreu quando Flávia conheceu o Projeto Top Empreendedor, do Sebrae, iniciativa voltada ao fortalecimento de negócios liderados por empreendedores de territórios de favela. A decisão de participar da formação partiu da percepção de que o crescimento do salão exigia mais do que talento técnico: era necessário estruturar processos, organizar a gestão e posicionar melhor o negócio no mercado.



Ao longo da participação no projeto, Flávia desenvolveu conhecimentos em gestão financeira, marketing, atendimento e modelo de negócios. Durante esse processo, identificou que sua principal força estava na técnica desenvolvida ao longo de mais de uma década de prática: uma metodologia própria de mechas para cabelos cacheados, construída a partir de estudo, experimentação e de vivência iniciada ainda em 2009.

A decisão de transformar essa técnica em diferencial estratégico veio da constatação de que o mercado carecia de soluções que respeitassem as curvaturas e texturas dos fios, evitando manchas e alisamentos indesejados, algo pouco abordado em cursos tradicionais. A metodologia foi estruturada, comunicada em formato de pitch e implantada como eixo central do posicionamento da marca.

Como resultado desse processo, Flávia participou da Expo Favela Rio de Janeiro e foi selecionada, entre os 10 empreendedores do estado, para representar o Rio de Janeiro na edição nacional, em São Paulo. No evento, apresentou sua metodologia, realizou consultorias e ampliou sua rede de contatos.

Os resultados foram concretos. Após a participação no Top Empreendedor, o faturamento do negócio apresentou crescimento de 44% em relação ao ano anterior ao projeto. Meses tradicionalmente mais fracos, como dezembro, janeiro e fevereiro, passaram a registrar lista de espera de clientes. A empresa alcançou maior estabilidade financeira, possibilitando a criação de uma reserva de emergência, o planejamento de férias e a transição de MEI para ME, além da ampliação dos serviços por meio de parcerias e da formação de outras profissionais da comunidade.



Cada cacho importa

Flávia aprendeu que planejamento não é uma linha reta, mas uma bússola que permite ao negócio mudar de rota sem perder o destino. Ao unir sua vocação de professora com a paixão pelos cabelos naturais, ela criou um espaço que vai além da estética: um lugar de escuta, acolhimento e transformação.

Seu salão é casa, é escola, é palco de autoestima. Cada cliente que entra carrega uma história, e Flávia, com sua metodologia e sensibilidade, ajuda a contá-la com respeito e beleza. Hoje, ela não apenas empreende, ela inspira.

Seu maior plano para o futuro é continuar formando mulheres que, como ela, reconhecem sua força, seus cachos e sua voz. “O meu objetivo é ajudar as pessoas a se sentirem mais seguras. É sobre quem elas são, como elas se veem e como reconhecem a sua beleza”.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Thainar Xavier atua no Sebrae Rio, na Gerência de Empreendedorismo Social. É formada em Serviço Social, especialista em Gestão de Negócios e mestranda em Desenvolvimento Local. Atua como analista e gestora de projetos de comunidades, desenvolvendo iniciativas voltadas à promoção e ao fortalecimento do empreendedorismo em favelas e periferias, contribuindo para o desenvolvimento local e a geração de oportunidades nesses territórios.

Coordenação de Inclusão Produtiva

Anjos da Tia Stellinha

Dani Rocha

Anjos da Tia Stellinha



Anjos da Tia Stellinha e a força das parcerias

Stella Moraes, conhecida como Stellinha, é fundadora da ONG Anjos da Tia Stellinha, localizada no bairro do Grajaú, Zona Norte do Rio de Janeiro. Mulher negra, mãe de cinco filhos e assistente social, ela transformou sua trajetória em um projeto coletivo de cuidado e geração de oportunidades para mulheres em situação de vulnerabilidade.

Ao atuar como voluntária ainda jovem, Stellinha percebeu que muitas vulnerabilidades tinham origem na falta de apoio às mães. O dilema era claro: como ir além da ajuda emergencial e construir caminhos reais de autonomia e dignidade? A resposta veio com a criação de uma organização que, hoje, impacta centenas de mulheres todos os meses e que se tornou referência no território.

Da escuta ao acolhimento estruturado

A ONG Anjos da Tia Stellinha nasceu de um espaço simples de arrecadação de doações que foi criado por Stellinha após sua formação em Serviço Social, enquanto enfrentava desafios pessoais. Inicialmente instalada em uma sala alugada em Vila Isabel, a organização passou a oferecer acolhimento e capacitações profissionais voltadas, principalmente, a mulheres e mães do território.

Com o crescimento da demanda e o reconhecimento do trabalho desenvolvido, a ONG migrou para um casarão no Grajaú, onde funciona sua sede até hoje. Nesse novo espaço, a atuação se ampliou e ganhou estrutura, consolidando um novo modelo de suporte mais completo.

A partir de 2018, a organização estruturou a Casa de Qualificação Profissional, um espaço multifuncional voltado à saúde, ao bem-estar e à autonomia econômica das mulheres atendidas, formando cerca de 200 mulheres mensalmente em áreas como gastronomia, beleza, costura e tecnologia. A metodologia adotada considera, de forma integrada, , os direitos relacionados ao cuidado, à saúde mental e à inserção produtiva.

Com o tempo, Stellinha também passou a atuar como palestrante, pesquisadora e articuladora de metodologias, expandindo o alcance da ONG para além do território e levando sua experiência para

outros estados do país, especialmente por meio do projeto Mãe Muito Mais, focado em saúde mental, educação continuada e empreendedorismo feminino.

Parcerias para fortalecer o empreendedorismo feminino

À medida que a ONG crescia, tornou-se evidente a necessidade de estruturar melhor os conhecimentos sobre empreendedorismo das mulheres atendidas, especialmente entre aquelas que desejavam transformar habilidades técnicas em fonte de renda sustentável. Foi nesse contexto que, a partir de 2023, a parceria com o Sebrae, por meio do Projeto Conexão Terceiro Setor, tornou-se estratégica.

As formações oferecidas foram adaptadas à realidade das mulheres atendidas e passaram a abordar temas como precificação, comunicação, gestão de negócios e organização financeira. Stellinha identificou que, sem esse suporte, muitas mulheres tinham dificuldade de acessar o mercado de forma estruturada, mesmo após a qualificação técnica.

A decisão de integrar o conteúdo empreendedor às formações existentes resultou no fortalecimento do programa Mãe Correria, que passou a unir capacitação profissional e empreendedorismo. A implantação ocorreu de forma gradual, com acompanhamento próximo e linguagem acessível.

Como resultado, surgiram iniciativas como o Café das Mães, a Loja Social e o Buffet Mãe Correria, que ampliaram o acesso ao mercado e promoveram a autonomia financeira. A ONG passou a operar como um verdadeiro ecossistema de impacto social, conectando formação, geração de renda e dignidade.



Propósito que se multiplica

Para Stellinha, o maior aprendizado ao longo dessa trajetória foi compreender que cuidar também é estratégia de desenvolvimento. Entre acertos e desafios, ela destaca a importância de construir redes, buscar parcerias e respeitar o tempo de cada mulher no processo de autonomia.

Hoje, seu principal plano para o futuro é tornar a ONG cada vez mais autossustentável e conduzida por mulheres que já passaram pelos projetos, fortalecendo o ciclo de transformação. A experiência mostra que, quando propósito, inovação e parcerias caminham juntos, é possível ressignificar histórias e abrir novos caminhos para milhares de famílias.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Fabiana Pereira da Silva atua no Sebrae Rio, na Gerência de Empreendedorismo Social. É doutoranda em História da Arte pela UERJ, mestre em Culturas e Territorialidades pela UFF, bacharel e licenciada em Ciências Sociais pela mesma instituição. Atua como gestora de projetos com foco em inclusão socioprodutiva, incluindo iniciativas como o Conexão Terceiro Setor, voltado ao fortalecimento de organizações da sociedade civil por meio de capacitações em gestão estratégica e ações de geração de renda.

Dani Rocha



Integrar para crescer: os desafios de unir terapia, finanças, educação e empreendedorismo

Daniela de Paula Rocha, fundadora da empresa Dani Rocha, localizada no Rio de Janeiro, enfrentou o dilema de como transformar sua expertise como economista em uma atuação na área de educação financeira e, em um segundo momento, integrar a ela as terapias comportamentais.

Após deixar o mundo corporativo em busca de um propósito, ela se viu dividida entre atuar como terapeuta ou educadora financeira, e precisou encontrar uma forma de integrar essas áreas em um modelo de negócio viável, focando no seu próprio processo de se descobrir como empreendedora.

Do propósito à prática: estruturação de um negócio com múltiplas frentes

A empresa Dani Rocha foi fundada em setembro de 2017, a partir da necessidade da empresária Daniela de formalizar sua atuação em projetos de educação financeira desenvolvidos em escolas públicas.

Já registrada como MEI, ela precisava transformar suas diferentes áreas de atuação em um modelo de negócio sustentável. Seu método, "Despertar da Consciência Financeira", reúne conhecimentos de terapias, de educação financeira e de finanças comportamentais.

Em 2020, com a pandemia, o mercado de educação financeira e terapias integrativas ganhou espaço no Brasil, e Dani viu seu negócio crescer de forma orgânica, favorecido pelo fato de já operar no ambiente digital. Para acompanhar esse movimento e aprimorar suas entregas, porém, ainda precisava enfrentar alguns desafios de estruturação. Um dos principais foi definir processos capazes de integrar suas diferentes expertises de maneira coerente e escalável.

Com o negócio mais estruturado, novas oportunidades começaram a surgir. Nesse período, especialmente após o aumento da demanda durante a pandemia, a empresária deixou de atuar como MEI, passou a se enquadrar como empresa de pequeno porte (EPP) e adotou uma estrutura mais adequada ao crescimento do negócio, antes mesmo de atingir o limite de faturamento que tornaria essa mudança obrigatória.



A virada com o Sebrae: planejamento e expansão estruturada

No primeiro semestre de 2024, Daniela consolidou a virada estratégica de sua empresa. Ela participou do ALI Produtividade em 2021 e, em 2024, ingressou no Sebrae Delas. Além disso, também participou do Empretec.

A decisão de buscar apoio no Sebrae surgiu após Daniela perceber que, apesar da demanda crescente, a empresa ainda operava com baixa organização financeira e sem metas claras. Durante os meses do Sebrae Delas, percebeu que precisava atuar com menos intuição e mais planejamento estratégico. Também percebeu a necessidade de tratar a empresa como um empreendimento real, com processos definidos e foco em resultados, o que exigia implementar melhorias em gestão e vendas.

As ações conduzidas incluíram a implantação de planilhas de fluxo de caixa, registro sistemático de receitas e despesas, definição de metas mensais e diversificação dos produtos e serviços.

Assim, foram criados produtos e canais de comercialização: mentorias em grupo, processos individuais, palestras em eventos, livros, programas ágeis, entre outros. Daniela também passou a utilizar estratégias de captação ativa, relacionamento e fidelização, e está planejando a contratação de um estagiário para apoiar o crescimento.

Os resultados foram mensuráveis: no primeiro semestre de 2025, a empresa aumentou o volume de processos atendidos, melhorou a previsibilidade financeira e obteve reconhecimento institucional. A estruturação permitiu que ela planejasse a expansão do método próprio para outras áreas como saúde e relacionamentos.

Maturidade e expansão com propósito

A trajetória de Daniela Rocha revela uma curva de aprendizado marcada pela busca de sentido, estrutura e impacto. Ao longo dos anos, ela amadureceu como empreendedora, compreendendo a importância de planejar, organizar e acompanhar resultados. Para quem vive dilemas semelhantes, ela recomenda começar com clareza de propósito e dedicação à construção de processos sólidos. Hoje, Daniela planeja ampliar o alcance de seu método "Despertar da Consciência Financeira", impactando milhares de pessoas e expandindo sua atuação para áreas como saúde e relacionamentos. Com visão estratégica e propósito bem definidos, ela segue confiante na consolidação e expansão de seu negócio a partir de tecnologias educacionais já disponíveis.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Fabiana Ramos atua no Sebrae Rio desde 2012, na Gerência de Empreendedorismo Social. É mestre em Sociologia e Antropologia e possui MBAs em Gestão de Projetos e em Sustentabilidade e Economia Circular. Atua em iniciativas voltadas à inclusão produtiva e ao empreendedorismo feminino, com foco no fortalecimento de pequenos negócios e na articulação da inclusão produtiva como política pública, especialmente junto a públicos em situação de vulnerabilidade.

Capítulo 02

Gerência de Energias e Conexões Empresariais

Coordenação de Conexões Empresariais

Coordenação de Energias

Coordenação de Pequenos Negócios da Economia do Mar

Coordenação de Conexões Empresariais

Atelier Chames Bio

Papel Semente

Stteel Consultoria Ambiental

Atelier Chames Bio



Da consultoria à criação de acessórios femininos, obras têxteis e mobiliários: a jornada sustentável do Atelier Chames Bio

A trajetória de Neida Freitas Aboud, fundadora do Atelier Chames Bio, começou em Belém, quando ainda atuava como consultora do Sebrae. Formada em Administração e especialista em Compliance e Gestão de Projetos, sempre teve uma conexão com a sustentabilidade.

Em 2020, abriu sua empresa com o desejo de empreender e alinhar seus valores pessoais à gestão ambiental e ética. Ao transformar resíduos têxteis de seda em arte, encontrou na criação de biojoias uma forma de expressar identidade, ancestralidade e propósito.

O colar "Sol do Líbano", sua primeira peça autoral, marcou o início de um negócio que uniu técnica, pesquisa e significado, e que hoje inspira outras empreendedoras a seguirem o mesmo caminho em busca de reconhecimento institucional e do fortalecimento do posicionamento da marca.

De consultora a empreendedora com propósito

A trajetória empreendedora de Neida, teve início em 2020, quando, após atuar como consultora e auditora de Compliance, decidiu aplicar de forma prática seus conhecimentos em gestão e sustentabilidade. Naquele momento, passou a pesquisar a viabilidade de um negócio próprio, recorrendo a estudos sobre plano de negócios e modelos de gestão do Sebrae de diferentes estados, como Minas Gerais, Paraná e Rio de Janeiro, com o objetivo de compreender formatos possíveis de atuação, estrutura de custos e posicionamento de mercado.

O negócio idealizado por Neida nasceu de uma vivência com artesanato, ética e o reaproveitamento de materiais, elementos que estiveram presentes em sua trajetória pessoal. A partir dessa base, ela estruturou o Atelier Chames Bio, um negócio de produção artesanal e em pequena escala, voltado à criação de acessórios femininos e que alia design autoral, reaproveitamento de materiais e identidade cultural em prol da sustentabilidade. O nome da empresa é inspirado na memória da tataravó paterna de sua filha, a matriarca libanesa Chames Aboud Damous, reforçando o vínculo entre a valorização do feminino, ancestralidade, afeto e propósito.

Nos primeiros meses de operação, a empresa enfrentou limitações típicas de negócios em fase inicial, como restrição de capital próprio e ausência de experiência técnica na montagem de colares e outros acessórios. Neida precisou aprender, de forma autônoma, todas as etapas do processo produtivo, da seleção de materiais ao acabamento das peças, acumulando funções operacionais e estratégicas.

A construção da identidade da marca envolveu processos externos e colaborativos. O design e a identidade visual foram desenvolvidos por um amigo, com base em simbologias culturais alinhadas ao conceito da marca e dos primeiros produtos.

Posteriormente, Neida buscou o apoio de uma consultora especializada em branding de luxo, fortalecendo o posicionamento do Atelier Chames Bio nesse mercado, ao mesmo tempo em que reafirmava valores como arte, design, diversidade, protagonismo feminino e representatividade.

Inserida em um mercado marcado pelo crescimento do consumo consciente e pela valorização de produtos artesanais (Sebrae; IBGE), a empresa passou a estruturar seus processos de forma gradual, conciliando propósito, viabilidade econômica e identidade de marca.

Branding, Gestão e ESG como diferenciais de crescimento

A consolidação do Atelier Chames Bio foi resultado da combinação entre ação intuitiva, planejamento, identidade e posicionamento estratégico. Por meio de consultorias de branding, a marca passou por um processo de reposicionamento voltado ao mercado de luxo sustentável, ajustando sua comunicação, experiência, precificação e relacionamento com o público-alvo.

O Programa ALI (Agente Local de Inovação), do Sebrae, também teve papel importante para a marca e para sua estruturação financeira, bem como na melhoria do relacionamento comercial, ajudando a empresária a criar um ecossistema de gestão sólido. Ao ingressar no projeto ESG do Sebrae Rio, Neida conseguiu estruturar de forma clara as ações de sustentabilidade, incorporando-as aos contratos e práticas internas, tornando o ESG parte essencial do modelo de negócio.



Ao longo de cinco anos, a empresa diversificou seu portfólio com peças que combinam trabalho artesanal, reaproveitamento de materiais e design autoral. Entre os produtos desenvolvidos estão arte têxtil, mobiliário feito com fios de seda residual, como luminárias, papel reciclado, feito a partir de papelão e fibras de bananeira fornecidas por uma associação de mulheres, além de acessórios femininos, tapeçarias em tear manual e peças em crochê.

Essa atuação ampliou a presença da marca em novos mercados, com produtos comercializados em São Paulo, em lojas de decoração de alto padrão e na loja da Pinacoteca. A empresa também expôs obras têxteis nas salas VIP da área de embarque do Aeroporto Internacional do Galeão, no Rio de Janeiro, até julho de 2025, e estabeleceu parcerias comerciais no Rio Boat Show 2026. Atualmente, Neida busca ampliar sua atuação no mercado internacional por meio do programa ProGlobal e de ações comerciais promovidas pela ApexBrasil.

Em 2025, o Atelier Chames Bio consolidou sua presença no cenário da vanguarda têxtil internacional com dois importantes reconhecimentos. O primeiro foi a seleção para a Expo Favela Paris, onde a marca se destacou entre negócios ligados à bioeconomia por seu trabalho de ressignificação de resíduos da indústria da seda brasileira. O segundo veio do Centro Argentino de Arte Têxtil (CAAT), em Buenos Aires, que selecionou o colar "Ninho da Rainha" para o IX Salão de Joalheria Têxtil.

Esses reconhecimentos reforçam a relevância de uma produção que articula saberes ancestrais, sustentabilidade, memória feminina e criação contemporânea. Ao transformar resíduos e técnicas tradicionais em peças de alto valor agregado, o Atelier amplia as possibilidades de uso do têxtil e reafirma o artesanato como expressão cultural, artística e econômica.

Do sonho ao legado: o luxo sustentável com identidade brasileira

Neida Freitas Aboud transformou sua formação em gestão, ética e compliance em um laboratório de inovação artesanal, unindo estética, arte, ancestralidade e responsabilidade socioambiental.

O aprendizado sobre foco de mercado foi um divisor de águas: no início, as vendas se restringiam ao círculo familiar, mas ao reposicionar a marca e direcionar a comunicação ao público certo, consolidou o Atelier Chames Bio como uma referência em luxo consciente.

Hoje, planeja transformar o atelier em um espaço de convivência e cocriação, aberto à colaboração com diferentes públicos e à realização de novas experiências. A marca segue levando a brasilidade e a sustentabilidade como valores centrais, mostrando que é possível unir arte, propósito e gestão de alto padrão em um mesmo negócio.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Vanessa Cohen Mizrahi atua no Sebrae Rio como gestora de projetos. Possui formação em Gestão e especializações em Estratégia, Inovação, Transformação Digital e ESG. Atua em iniciativas voltadas à sustentabilidade, ao desenvolvimento de micro e pequenas empresas e ao encadeamento produtivo, contribuindo para a conexão entre pequenos negócios e grandes cadeias de valor, com foco em competitividade, impacto e resultados.

Papel Semente



Do papel reciclado ao impacto global

A trajetória de Andréa Carvalho, fundadora da Papel Semente, em Niterói, Rio de Janeiro, começou em Belém, onde ainda atuava como consultora do Sebrae. A experiência com papel reciclado, adquirida durante trabalhos voluntários, inspirou a criação do negócio.

Após anos de atuação em uma ONG, em Atibaia, São Paulo, mudou-se para o Rio de Janeiro em busca de novas oportunidades e fundou a Papel Semente, em 2009.

Porém, no início, Andréa enfrentou dificuldades para expandir a produção artesanal e encontrar o mercado certo para se inserir. A virada veio quando uma grande marca demonstrou interesse em seus produtos, exigindo uma decisão estratégica: manter a escala limitada ou crescer sem perder a essência sustentável.

Após decidir expandir, a empresária buscou apoio do Sebrae e estruturou a empresa, escalou a produção com responsabilidade e consolidou a Papel Semente como um negócio financeiramente viável e reconhecido internacionalmente.

A jornada sustentável da Papel Semente

A Papel Semente começou a tomar forma a partir de 2009, quando Andréa Carvalho e o marido, Paulo, passaram a experimentar a produção de papel reciclado. A proposta era simples e inovadora: criar um produto sustentável que, após o uso, pudesse ser plantado, reforçando a educação ambiental e o reaproveitamento de materiais. A produção inicial acontecia em um galpão próprio, com processos manuais em baixa escala.

Sem acesso a mão de obra especializada, Andréa contratou moradores do entorno da fábrica, pensando em gerar emprego e renda para a comunidade. Além disso, iniciou um modelo de inclusão produtiva, com mulheres “donas de casa” da comunidade, que foram incluídas na equipe para apoiar

o manuseio e o acabamento dos produtos da Papel Semente. Desde o início, a empresa também contou com o apoio da ONG Guardiões Mar e de lideranças comunitárias, como Sônia Amaral, que passou a atuar como interlocutora da empresa junto à comunidade.

Mas o processo produtivo era artesanal e exigia grande consumo de água e período de secagem, o que limitava a capacidade de atendimento. Mesmo com o apoio da comunidade e com a equipe crescendo, o dilema em relação à produção se intensificava. Para enfrentar esse gargalo operacional, Andréa e Paulo desenvolveram uma máquina extratora de água, tornando a produção mais eficiente e ambientalmente responsável, sem descaracterizar o produto.

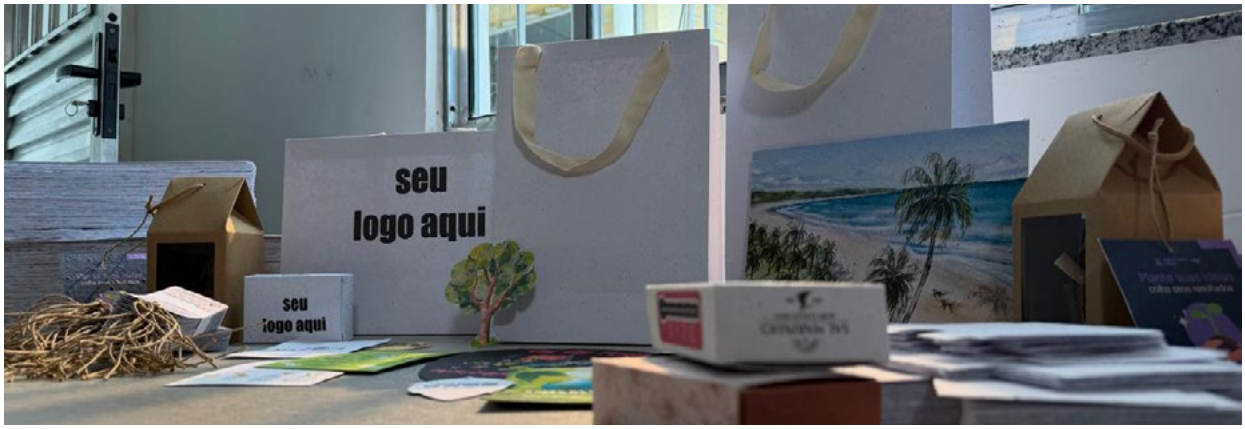
Inserida em um mercado em expansão, impulsionado pelo crescimento do consumo consciente e pela busca por soluções sustentáveis, a Papel Semente avançava, mas precisava estruturar seus processos para equilibrar impacto social, viabilidade econômica e crescimento sustentável. Além disso, a equipe ainda precisava de mais treinamento técnico.

Estruturação para crescer com propósito

Diante da necessidade de organizar a empresa para crescer sem perder sua essência, Andréa Carvalho buscou apoio do Sebrae por meio do Sebraetec. A decisão partiu da percepção de que o modelo artesanal, embora consistente em seu propósito, precisava de mais estrutura para atender novas demandas de mercado. Com o suporte de consultorias especializadas, a Papel Semente passou a atuar de forma mais estratégica, estruturando áreas como planejamento comercial, gestão de vendas e controle de processos.

A implantação dessas melhorias exigiu mudanças práticas. A empresária liderou a adoção de ferramentas de CRM, reorganizou o fluxo de vendas e investiu na capacitação da equipe, garantindo maior previsibilidade, padronização e acompanhamento dos resultados. Esse movimento permitiu um salto de produtividade e organização, criando as condições necessárias para acessar novos mercados. Ainda nesse período, a empresa conquistou seu primeiro cliente internacional, em Angola, marcando o início de sua atuação fora do Brasil.

Durante a pandemia, a empresária precisou tomar decisões rápidas para preservar o negócio. A estratégia incluiu a reorganização dos turnos de trabalho, o aumento dos investimentos em marketing e o fortalecimento da comunicação com clientes. Essas ações resultaram em um crescimento de 67% nas vendas, mesmo em um cenário de forte instabilidade econômica.



Já em um estágio mais avançado de maturidade, Andréa ingressou no Projeto ESG do Sebrae, em 2025, seus conhecimentos em práticas de governança e sustentabilidade. A empresa implantou um Código de Ética e Conduta para fornecedores e um canal de denúncias. Também definiu indicadores ESG, que passaram a ser monitorados de forma sistemática.

A consolidação dessas medidas fortaleceu a cultura organizacional da Papel Semente e preparou a empresa para novos ciclos de crescimento, certificações e reconhecimentos no mercado de impacto socioambiental.

Aprendizados que seguem germinando

A trajetória da Papel Semente gerou aprendizados que vão além do crescimento do negócio. Para Andréa Carvalho, um dos principais acertos foi buscar apoio especializado no momento certo e compreender que o propósito precisa caminhar junto com a gestão. Entre os desafios, ela reconhece que tentar fazer tudo sozinha atrasou decisões importantes. Hoje, compartilha essa lição com quem está começando: estruturar processos e cuidar das pessoas desde o início faz diferença.

Durante a pandemia, o acompanhamento do Sebrae foi decisivo para reorganizar a empresa, manter o diálogo com clientes e atravessar o período mantendo o crescimento e fortalecendo a organização. Mesmo diante de desafios pessoais, Andréa reforçou a importância da resiliência e do cuidado coletivo.

O olhar para o futuro está voltado à consolidação da governança, à busca pela certificação Diamante do Selo ESG Sebrae e ao programa Sementes de Sabedoria, lançado em 2025, voltado à saúde mental dos colaboradores.

A Papel Semente segue florescendo, mostrando que impacto socioambiental, aprendizado contínuo e sustentabilidade podem crescer juntos. “Nosso papel não é só o que produzimos. É o que deixamos florescer nas pessoas.”

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Vanessa Cohen Mizrahi atua no Sebrae Rio como gestora de projetos. Possui formação em Gestão e especializações em Estratégia, Inovação, Transformação Digital e ESG. Atua em iniciativas voltadas à sustentabilidade, ao desenvolvimento de micro e pequenas empresas e ao encadeamento produtivo, contribuindo para a conexão entre pequenos negócios e grandes cadeias de valor, com foco em competitividade, impacto e resultados.

Stteel Consultoria Ambiental



Da CLT ao comando da própria consultoria ambiental: 20 contratos em 7 meses

Após 15 anos atuando como consultora e auditora em grandes obras de energia, Ana Beatriz Pellegrini decidiu transformar sua experiência técnica em um negócio próprio. Em 2023, deixou o mercado formal e reestruturou sua empresa, a Stteel Consultoria Ambiental, localizada no Rio de Janeiro, para atuar de forma especializada em gestão e licenciamento ambiental.

O início foi desafiador: era preciso definir os serviços e precificá-los corretamente em um mercado competitivo. Mas, com o apoio do Sebrae Rio, Ana encontrou o caminho para transformar conhecimento técnico em estratégia empresarial. O resultado? Em sete meses conquistou 20 contratos, firmando a Stteel como referência em consultoria ambiental para pequenas, médias e grandes empresas.

Da experiência técnica ao desafio de empreender

Formada em Química e mestre em Engenharia Ambiental, Ana Beatriz acumulava ampla vivência em gestão ambiental de obras de infraestrutura antes de empreender. Durante anos conciliou o emprego formal com pequenos serviços de consultoria, até perceber que o ambiente corporativo já não proporcionava novos aprendizados. Em julho de 2023, decidiu seguir carreira solo, apostando no próprio negócio.

Nos meses seguintes, dedicou-se a reestruturar a Stteel Consultoria Ambiental, empresa fundada em 2017, mas que, até então, tinha pouca atividade. Reformulou o posicionamento, criou o site e a identidade visual, estudou o mercado e definiu um portfólio de serviços que incluía licenciamento ambiental, auditorias de conformidade e planos de gerenciamento de resíduos sólidos (PGRS).

O setor, no entanto, apresentava desafios: alta competitividade, pressão por preços baixos e sazonalidade, já que os meses de dezembro a fevereiro registram baixa demanda por consultoria. Com isso, Ana percebeu a necessidade de dominar também áreas antes distantes de sua formação técnica e buscou o Sebrae como aliado estratégico nessa virada.

Aprendizado e estruturação com o Sebrae

Em 2024, Ana participou do edital “Como Vender para Grandes Empresas e Governo?”, promovido pela Coordenação de Conexões Empresariais, do Sebrae Rio, que oferecia soluções como gestão legal (documentos e contratos), marketing digital, gestão financeira, portais de compras, além de eventos de negócios.

O programa foi o ponto de virada: ela aprendeu a estruturar processos internos, a controlar o fluxo de caixa e a DRE, além de profissionalizar os departamentos de marketing, comercial, financeiro e projetos, mesmo atuando sozinha.

Com o conhecimento adquirido, implantou uma gestão baseada em processos, criou controle e modelos de propostas, e passou a registrar cada contrato de forma organizada. Também reposicionou a empresa no mercado B2B, com foco em clientes médios e grandes, e reformulou a estratégia de vendas: passou a utilizar Google Ads, LinkedIn e newsletters mensais para divulgar cases reais, o que aumentou significativamente o engajamento e o número de propostas.

Outra conquista foi o cadastro da empresa na Petronect, possibilitado após organizar toda a documentação conforme as orientações do curso. A Stteel passou, então, a participar de licitações, ampliando seu horizonte de atuação. Em sete meses, a empresa firmou 20 contratos com clientes de diversos portes, incluindo transportadoras interestaduais, clínicas médicas, clubes náuticos e empresas multinacionais do setor químico.





Lições e planos para o futuro

Com a experiência adquirida, Ana aprendeu que empreender exige estratégia, foco e constante aprendizado.

Entre os principais erros e lições, destaca a importância de não aceitar qualquer contrato, precificar corretamente e conhecer profundamente o mercado em que atua.

Hoje, investe na implementação de um CRM e na contratação de equipe fixa, visando ampliar a capacidade de atendimento e responder com agilidade às novas demandas.

O plano para os próximos 5 anos é dobrar o faturamento a cada ano e consolidar a Stteel como referência nacional em consultoria ambiental corporativa e licenciamento sustentável.

Ao participar do edital "Como Vender para Grandes Empresas e Administração Pública?", Ana transformou um sonho em uma empresa sólida, estruturada e preparada para crescer de forma sustentável: um verdadeiro caso de inspiração para quem deseja empreender com propósito!

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Thaís Fraga Ferreira atua no Sebrae Rio há 15 anos como gestora de projetos. É mestre em Economia pela UERJ, graduada em Economia pela UFRJ e em Ciências Contábeis pela UFF, além de possuir MBA em Finanças pelo Ibmec e MBA em Gestão e Gerenciamento de Projetos pela FGV. Atualmente, contribui para o desenvolvimento de iniciativas voltadas ao fortalecimento dos pequenos negócios e à gestão estratégica de projetos.

Coordenação de Energias

Optimatech

Orion

Recall Ledger

Optimatech



Optimatech

A jornada de uma startup de inovação que transformou pesquisa em produto

Fundada em 2015, a Optimatech nasceu dentro dos corredores da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), mais precisamente no ambiente fértil de um grupo de pesquisa.

Um de seus fundadores, Thiago Feital, é graduado e pós-graduado na instituição e foi apresentado ao universo de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) por seu orientador acadêmico. Ao descobrir o potencial transformador da inovação aplicada, ele entendeu que o próximo passo para dar vida às suas ideias seria empreender.

Motivado por essa visão e com o apoio da incubadora da COPPE/UFRJ, referência na formação de startups de base tecnológica, Thiago reuniu outros dois sócios igualmente comprometidos com a missão de levar para o mercado o conhecimento gerado na academia. E, assim, a Optimatech foi fundada.

Primeiros desafios: a ciência encontra o empreendedorismo

Como acontece com muitas startups de origem acadêmica, o maior desafio foi sair do laboratório e entrar no mundo da gestão empresarial. A equipe, composta por pesquisadores, sabia inovar, mas administrar um negócio era um território novo.

O primeiro passo foi estruturar a área de marketing, entendida como essencial para comunicar e vender suas soluções. Como um típico pesquisador, Thiago buscou conhecimento em livros, cursos e, principalmente, nas consultorias do Sebrae, que se tornaram um divisor de águas no processo de estruturação da empresa.



Foi no Programa Conexões para Inovação, da Petrobras, em parceria com o Sebrae, que a Optimatech amadureceu de verdade. Os temas abordados, como marketing, pitch, finanças, precificação e propriedade intelectual, mudaram o foco dos sócios, que passaram a enxergar o negócio como um todo.

Mudanças essenciais para pensar o futuro

Entre as ferramentas que transformaram a atuação da Optimatech, o pitch foi a mais impactante. Aprender a comunicar suas soluções de forma clara, estratégica e comercial fez toda a diferença para atrair clientes e parceiros.

A precificação também foi um desafio superado com apoio das consultorias. Com o conhecimento adquirido, a empresa passou a valorizar melhor seus produtos, comunicar seu diferencial competitivo e fechar negócios com margens sustentáveis.

O marketing digital, especialmente nas redes sociais, trouxe visibilidade e oportunidades reais, gerou negócios e capital e consolidou a presença da Optimatech no mercado.

Com um perfil mais conservador, a Optimatech adotou uma estratégia cautelosa que a ajudou a atravessar momentos críticos, como a pandemia da COVID-19, a crise do petróleo e as oscilações no setor químico. Essa postura garantiu estabilidade e permitiu que, com o crescimento e a estruturação, a empresa começasse a ousar mais.

Hoje, com uma base sólida, a Optimatech investe em novos modelos de negócio. Um exemplo é a expansão para soluções de Digital Twin e Inteligência Artificial, voltadas para a integração de dados e a gestão da informação. O novo modelo de assinatura torna essas tecnologias acessíveis não apenas às gigantes da indústria, mas também às pequenas e médias empresas, democratizando o acesso à inovação.



De pesquisadores a empresários de inovação

A trajetória da Optimatech já rendeu reconhecimento nacional. A empresa foi premiada duas vezes com o Prêmio Inventor Petrobras (2023 e 2024) por projetos inovadores na área de Geologia, que resultaram em patentes e registros de software.

Além disso, a startup foi reconhecida por três vezes pelo ranking 100 Open Startups, uma das principais plataformas de conexão entre grandes empresas e startups na América Latina. Essas premiações consolidam a Optimatech como referência em inovação aberta e colaboração tecnológica com grandes players do mercado.

A história da Optimatech é um exemplo poderoso de como o conhecimento acadêmico, quando aliado ao empreendedorismo e ao suporte certo, pode gerar soluções reais, negócios sustentáveis e impacto no mercado.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Suzane Sá atua no Sebrae Rio. É formada em Administração e possui MBA em Gestão de Projetos. Atualmente, atua em iniciativas voltadas à inovação aberta, contribuindo para o Programa Conexões para Inovação, com foco em startups, e para outros projetos relacionados à inovação e ao desenvolvimento de pequenos negócios.

Orion



Inspecionando o futuro: a virada estratégica da Orion

Felipe Oliveira, engenheiro com experiência em inspeção robótica e gestão de operações, é fundador da Orion, empresa sediada no Rio de Janeiro. A empresa nasceu em 2021, em meio à pandemia, quando a área que Felipe liderava foi encerrada, colocando-o diante do desemprego. O dilema era claro: transformar conhecimento técnico sólido em um negócio viável, estruturado e sustentável.

A empresa começou prestando serviços antes mesmo de se organizar como operação formal, o que acelerou o crescimento, mas trouxe desafios de gestão, processos e contratos com grandes companhias.

Com apoio do Sebrae e iniciativas de inovação, Felipe conseguiu estruturar a empresa, profissionalizar a gestão e sustentar a expansão. Hoje, a Orion cresce entre 35% e 45% ao ano e se consolida como referência em engenharia robótica aplicada.

Coragem em tempos de crise

A Orion atua no setor de engenharia robótica aplicada à integridade industrial, oferecendo serviços de inspeção e soluções tecnológicas voltadas à segurança operacional e à eficiência de ativos industriais. Em 2020, durante a pandemia de COVID-19, a área que Felipe liderava foi encerrada, interrompendo sua trajetória profissional e antecipando a necessidade de empreender. Foi nesse contexto, no ano seguinte, em março de 2021, que a Orion nasceu. Naquele momento, Felipe era o principal elo entre fornecedores internacionais de tecnologia e clientes brasileiros. Com a confiança desses parceiros, decidiu transformar a ruptura em oportunidade. Assim, a ideia começou a ser desenhada e, com um investimento inicial, viabilizado com recursos do seguro-desemprego, a operação teve início.

Tudo começou de forma enxuta, em uma sala emprestada em Jacarepaguá, priorizando a entrega técnica antes da formalização completa da estrutura empresarial. Esse modelo inicial, definido pelo próprio fundador como uma “startup reversa”, permitiu crescimento rápido, mas trouxe um dilema relevante: como sustentar a expansão sem comprometer a gestão.

A Orion passou a atender grandes empresas, como Petrobras e Vale, o que elevou a complexidade dos contratos, das exigências administrativas e dos processos internos, especialmente nas áreas fiscal e operacional. Em 2023, buscando apoio para estruturar o negócio, a empresa ingressou na incubadora da COPPE/UFRJ. No mesmo período, Felipe intensificou a aproximação com o Sebrae, que passou a apoiá-lo com capacitações, mentorias e projetos estratégicos, como o Encadeamento Produtivo Sebrae Vale. Paralelamente, a Orion participou de iniciativas de inovação como o Catalisa ICT e o Conecta Lab, em parceria com a Firjan.

Inserida em um mercado industrial que representa cerca de 20% do PIB brasileiro, segundo o IBGE, a Orion opera hoje com dois CNPJs, um voltado à prestação de serviços e outro à pesquisa e desenvolvimento (P&D), e apresenta crescimento médio anual entre 35% e 45%. Em menos de três anos, a equipe passou de 6 para 26 colaboradores, consolidando a empresa em um setor cada vez mais orientado à inovação, à segurança e à eficiência tecnológica.

Estruturação da gestão como alavanca de crescimento

No primeiro semestre de 2023, a Orion Engenharia Robótica vivia um ponto de inflexão. Após dois anos de crescimento acelerado desde a fundação, em março de 2021, a empresa já registrava crescimento médio anual entre 35% e 45% e havia ampliado sua equipe de 6 para 26 colaboradores. Esse avanço evidenciou um dilema: a estrutura de gestão, até então concentrada no fundador, não acompanhava a complexidade crescente da operação.

Ao analisar esse cenário, Felipe Oliveira concluiu que, para sustentar a expansão com qualidade, seria necessário fortalecer a gestão antes de avançar ainda mais. A partir dessa reflexão, decidiu intensificar a participação da empresa no Projeto de Encadeamento Produtivo Sebrae Vale, solução do Sebrae voltada à qualificação de fornecedores para grandes empresas, com foco em gestão, inovação e competitividade.

Durante a participação no projeto, Felipe passou por módulos de liderança estratégica que o levaram a repensar seu papel na empresa. Acostumado a atuar diretamente na operação, decidiu reposicionar-se de forma mais estratégica, reduzindo a centralização das decisões. Essa decisão foi implantada por meio da redistribuição de responsabilidades internas e da delegação das áreas administrativa, financeira e de recursos humanos a uma colaboradora da equipe, que passou por capacitações oferecidas pelo Sebrae.

A implantação das mudanças ocorreu de forma gradual, com definição de fluxos, maior clareza nos processos e fortalecimento da comunicação interna. Como resultado, a Orion conseguiu organizar rotinas administrativas, reduzir gargalos operacionais, especialmente na emissão de notas fiscais, na realização de cadastros e no cumprimento de prazos, e ganhar agilidade no atendimento a grandes clientes, como Vale e Petrobras.

No mesmo período, a empresa avançou na formalização de práticas de gestão e governança, priorizando ações concretas alinhadas à realidade do negócio. Esse amadurecimento permitiu maior segurança na condução de contratos complexos e criou bases mais sólidas para o crescimento sustentável.

Como desdobramento dessa estruturação, a Orion também fortaleceu sua estratégia de inovação, mantendo a participação em programas como o Catalisa ICT e o Conecta Lab, em parceria com a

Firjan, e consolidando o braço de pesquisa, desenvolvimento e inovação (PD&I) com CNPJ próprio. Com processos mais sólidos, liderança reposicionada e apoio contínuo do Sebrae, a empresa encerrou o período mais preparada para crescer com consistência, eficiência e competitividade.

Aprendizados para crescer com consistência

Ao refletir sobre a trajetória da Orion desde a pandemia, Felipe Oliveira reconhece que o principal aprendizado foi entender que crescimento sem estrutura compromete a sustentabilidade do negócio. No início, a empolgação com grandes oportunidades poderia ter levado a empresa a assumir contratos além de sua capacidade operacional. O acerto foi saber dizer não, propor projetos menores e priorizar a qualidade da entrega, preservando a reputação construída. Outro erro importante foi subestimar os impactos dos contratos com grandes empresas sobre o fluxo de caixa; prazos longos exigem planejamento financeiro e reservas.

O apoio do Sebrae foi decisivo nesse processo. Por meio do Projeto de Encadeamento Produtivo Sebrae Vale e de ações de capacitação, Felipe aprendeu a delegar, estruturar a gestão e assumir um papel mais estratégico, fortalecendo a empresa para crescer com segurança. Para o futuro, o plano é claro: manter a excelência nos serviços, ampliar investimentos em P&D e sustentar o crescimento com processos sólidos e equipe preparada.

Aos que estão começando, Felipe deixa o conselho: buscar apoio, aprender com os erros e não confundir pressa com evolução. O balanço desde a pandemia mostra que, com propósito, aprendizado contínuo e os parceiros certos, é possível transformar crise em oportunidade.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Lucas Marques de Souza Silva atua no Sebrae Rio no desenvolvimento e na gestão de projetos de Encadeamento Produtivo. É formado em Economia e possui pós-graduação em Gestão de Projetos. Contribui para a integração e o fortalecimento de cadeias produtivas, promovendo resultados sustentáveis para empresas e parceiros envolvidos.

Recall Ledger



Transformando a atuação contábil no setor de petróleo e gás

Roberto Mansur é contador e sócio da Recall Ledger, empresa sediada no Rio de Janeiro e especializada no atendimento ao setor de petróleo, gás e energia há mais de 27 anos. Apesar da sólida experiência técnica e da reputação construída ao longo de sua trajetória, Roberto enfrentava um desafio estratégico: fortalecer a visibilidade institucional da empresa e ampliar seu acesso a oportunidades junto a grandes players do setor, tornando-se mais competitivo em um mercado complexo e de alta exigência.

Ao participar do Edital P&G do Sebrae RJ, Roberto conquistou maior visibilidade, ampliou sua rede estratégica, acessou rodadas de negócios e obteve habilitação em portais de fornecedores, resultando em novas oportunidades reais de negócios e no fortalecimento do posicionamento da empresa, que retornou ao programa em 2025 para expandir ainda mais esses resultados.

Empresa especializada e posicionamento no setor de energia

Fundada em 1999, a Recall Ledger Contabilidade atua há 27 anos no mercado contábil, com forte especialização no setor de petróleo, gás e energia no estado do Rio de Janeiro. A empresa é liderada por Roberto Mansur, contador especialista em tributação e conselheiro de empresas. O principal diferencial da Recall Ledger é um modelo de atendimento consultivo voltado às especificidades fiscais, regulatórias e estratégicas do setor de energia. Esse segmento possui elevada complexidade normativa e relevância econômica, sendo responsável por aproximadamente 15% do PIB fluminense (fonte: FIRJAN, 2024).

O funcionamento da Recall Ledger está estruturado em processos de acompanhamento contínuo da legislação, suporte técnico especializado e relacionamento próximo com os clientes, o que permite apoiar empresas do setor energético em decisões críticas e na mitigação de riscos regulatórios. Apesar da sólida reputação técnica construída ao longo dos anos e da presença em redes setoriais, até 2023, a atuação comercial e institucional da empresa ainda se dava de forma pontual, fortemente apoiada no capital social individual de seu sócio.

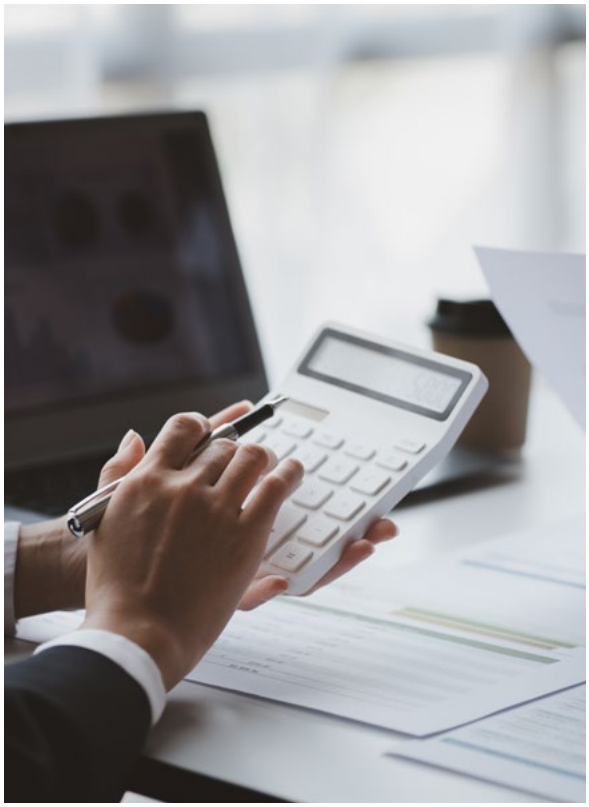
Esse modelo mostrava-se limitado em um mercado altamente regulado, concentrado e competitivo, no qual o acesso a grandes oportunidades depende, em grande medida, da visibilidade institucional, da participação em rodadas de negócios, eventos estratégicos e da realização de cadastros formais como fornecedora. O cenário pós-pandemia acentuou esse desafio: entre 2020 e 2022, a empresa concentrou esforços na manutenção das operações e no suporte emergencial aos clientes, adiando ações estruturadas de posicionamento e expansão.

Em 2023, com a retomada gradual da atividade econômica e o avanço da agenda de transição energética, esse contexto se transformou. No mesmo ano, Roberto Mansur assumiu a Presidência da Rede Petro RJ, com mandato até 2027, ampliando sua atuação institucional e evidenciando a necessidade de alinhar esse protagonismo ao posicionamento estratégico da Recall Ledger.

O novo momento do setor, marcado pela reativação de investimentos e pela ampliação de oportunidades públicas e privadas, tornou evidente o dilema central da empresa: como transformar reconhecimento técnico em maior visibilidade competitiva e acesso estruturado a oportunidades de crescimento.

Acesso estruturado a mercados estratégicos

Em 2024, diante da necessidade de ampliar a visibilidade institucional e acessar oportunidades junto a grandes empresas do setor de energia, Roberto Mansur decidiu buscar um apoio mais estruturado para acelerar esse movimento. A reflexão partiu de uma avaliação clara: embora a empresa tivesse reconhecimento técnico e histórico consolidado, ainda carecia de inserção sistemática em cadeias produtivas estratégicas e em ambientes formais de geração de negócios. Foi nesse contexto que Roberto optou por participar do Edital Petróleo & Gás 2024, do Programa de Capacitação e Geração de Negócios do Sebrae RJ.



A decisão foi guiada pela convicção de que o Sebrae poderia oferecer metodologia, conexão institucional e orientação estratégica capazes de transformar ações antes pontuais em um posicionamento consistente de mercado. Ao ingressar no programa, Roberto passou a conduzir, de forma planejada, uma série de ações voltadas à resolução do dilema identificado. Ao longo de 2024, participou de rodadas de negócios estratégicas, estruturou e atualizou o cadastro da empresa em portais de fornecedores, ampliou seu networking com lideranças e empresas do setor e fortaleceu a presença institucional da empresa em eventos setoriais e iniciativas promovidas pelo Sebrae.

Essas ações foram implantadas de maneira progressiva, alinhando o aprendizado do programa à rotina da empresa. O reposicionamento

da Recall Ledger como uma empresa de perfil consultivo no segmento de energia passou a ser comunicado de forma mais clara, reforçando sua capacidade de atender demandas complexas e estratégicas do setor.

Ainda em 2024, os resultados tornaram-se perceptíveis e mensuráveis. A empresa alcançou maior visibilidade e credibilidade junto ao mercado, ampliou conexões estratégicas, participou de rodadas qualificadas com grandes empresas e passou a acessar um volume maior de oportunidades de negócios. Além disso, a estruturação institucional permitiu a habilitação para concorrer em processos públicos e privados, fortalecendo sua reputação empresarial.

Em 2025, já com os resultados consolidados, Roberto voltou a participar da iniciativa, agora como um empresário com maior maturidade empresarial, assumindo também o papel de incentivador de outros empreendedores do ecossistema de óleo, gás e energia.

Aprendizados e próximos passos

Ao olhar para a própria trajetória, Roberto reconhece que um dos principais aprendizados foi compreender que, no setor de energia, excelência técnica é condição necessária, mas não suficiente.

A partir da aproximação com o Sebrae, Roberto passou a enxergar o networking, o preparo institucional e a presença estratégica como decisões empresariais, e não como ações acessórias. Seu principal conselho a quem vive dilema semelhante é direto: investir em conhecimento, relacionamento e posicionamento desde cedo, com método e constância.

Para o futuro, o plano é ampliar a atuação da Recall Ledger em cadeias produtivas estratégicas, fortalecer o ecossistema da Rede Petro RJ e seguir estimulando outros empresários a se prepararem para crescer. “O Sebrae acelerou nossa curva de aprendizado e abriu portas. Hoje, seguimos mais preparados para evoluir de forma sustentável.”

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Allana Perazzo atua no Sebrae Rio desde 2017, na área de Energias e Conexões Empresariais. É graduada em Engenharia de Produção e possui pós-graduação em Gestão de Projetos e Programas Sociais. Atua como gestora de projetos na Coordenação de Energias.

Coordenação de Pequenos Negócios da Economia do Mar

BelyBe Velas Aromáticas

Boteco do Canto

Eliane Cardoso Bolsas e Acessórios

BelyBe Velas Aromáticas



A reinvenção e a conquista do mercado de velas artesanais

Karen Souza, fundadora da BelyBe Velas Aromáticas, marca de velas artesanais do Rio de Janeiro, transformou um hobby terapêutico em negócio após enfrentar adversidades pessoais e profissionais em 2023.

Com as vendas concentradas quase exclusivamente em feiras presenciais, a empresa esbarrava em um limite claro de crescimento. O dilema era evidente: como escalar a BelyBe e alcançar clientes além do território físico?

A virada começou com a validação dos produtos em uma grande feira nacional e avançou com a busca por qualificação em marketing digital no Sebrae, abrindo caminho para a entrada definitiva no mercado on-line.

Da adversidade à clareza de ideias: o nascimento da BelyBe

A BelyBe Velas Aromáticas nasceu em 2023, um ano marcado por profundas transformações na vida de Karen. Após a perda de um ente querido, ela enfrentou outros desafios familiares e, pouco depois, o encerramento inesperado de seu contrato de trabalho.

Nesse período, encontrou no artesanato uma forma de reconstrução emocional. Começou a produzir velas de cera de coco, com aromas autorais e design minimalista, inspiradas em conceitos de autocuidado e bem-estar. Aos poucos, o que havia começado como uma atividade terapêutica ganhou espaço e se transformou em uma nova possibilidade profissional.

Desde o início, a BelyBe incorporou princípios de sustentabilidade à sua proposta, com o uso de matérias-primas naturais, embalagens recicláveis e processos produtivos de menor impacto ambiental. Karen também passou a participar de feiras de artesanato no Rio de Janeiro, onde as velas conquistaram clientes e se consolidaram como sua principal fonte de renda.

A estruturação do negócio começou cedo. A marca foi registrada no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), e Karen formalizou a empresa como Microempreendedora Individual (MEI). A

experiência anterior no ambiente corporativo, no entanto, pouco a havia preparado para os desafios de vendas, divulgação digital e gestão de um pequeno negócio.

Esse desafio é comum a muitos empreendedores do artesanato. Segundo pesquisa do Data Sebrae (2022), 58% dos artesãos realizavam suas vendas exclusivamente de forma presencial, o que evidencia dificuldades de inserção nos canais digitais. Ao mesmo tempo, o avanço do comércio eletrônico, acelerado a partir da pandemia, em 2020, reforçou a importância da presença digital para alcançar novos públicos e diversificar as formas de comercialização.

A BelyBe ainda concentrava sua operação no mercado físico, especialmente por meio da participação em feiras, como a Feira da Ribeira, na Ilha do Governador. A dependência desse canal limitava as possibilidades de crescimento e tornava mais evidente a necessidade de ampliar sua presença no ambiente digital.

Karen percebeu, então, que seria necessário dedicar mais tempo à empresa, profissionalizar a gestão e diversificar os canais de venda. O objetivo passou a ser transformar um negócio surgido em um momento de reconstrução pessoal em uma marca autoral mais estruturada, sustentável e preparada para crescer.

A virada no digital com o Sebrae

Karen avaliou que a marca precisava ser testada em um ambiente de alta exposição para confirmar seu potencial de crescimento. Em 2023, decidiu investir na participação da Mystic Fair, maior feira esotérica do Brasil. Mesmo recorrendo a um empréstimo para viabilizar os custos, a empreendedora enxergou a ação como um investimento estratégico, e não como despesa.



A decisão se mostrou acertada. A receptividade do público e o interesse de influenciadores digitais funcionaram como uma validação concreta do negócio, especialmente dos aromas autorais e da estética refinada das velas da BelyBe. A experiência marcou um ponto de virada ao evidenciar que, embora as feiras fossem importantes, o crescimento da marca estava limitado a esse formato.

A partir dessa constatação, Karen buscou o Sebrae Rio e passou a receber acompanhamento por meio de soluções voltadas ao fortalecimento da presença digital. O apoio teve início no Projeto Economia do Mar, que abriu caminho para o desenvolvimento do negócio e para a adoção de estratégias mais estruturadas de crescimento.

Entre as soluções acessadas, destacam-se a Oficina de Fotografia, fundamental para aprimorar a apresentação visual dos produtos no ambiente on-line, e a Consultoria em Marketing Digital, direcionada à organização do posicionamento da marca e à alavancagem das vendas digitais, principal desafio identificado naquele momento.

Durante o processo, Karen aprendeu a identificar com mais clareza seu público, planejar conteúdos e alinhar a comunicação aos valores centrais da BelyBe, como sustentabilidade, bem-estar e autocuidado. Esses atributos reforçaram o posicionamento da marca dentro da lógica da nova economia verde, setor que movimentou R$ 418 bilhões no Brasil em 2023 (IPEA, 2024).

Os resultados do acompanhamento e das consultorias começaram a se tornar mais evidentes. Karen estima um crescimento de cerca de 30% nas vendas após a implementação das estratégias orientadas pelo Sebrae Rio. Além disso, houve uma mudança significativa na abordagem comercial: a venda passou a priorizar a experiência e a mensagem da marca, e não apenas o produto.

O processo criativo também se tornou mais estruturado, permitindo o desenvolvimento de velas personalizadas, como peças voltadas a divindades específicas e velas temáticas, ampliando o portfólio e o valor percebido pelos clientes.

Embora não se reconheça como vendedora, Karen já realiza envios experimentais para diferentes regiões do Brasil, sinalizando que o canal digital está ativo e validado. O desafio, neste momento, é ganhar escala, objetivo sustentado por um plano estruturado que projeta uma presença digital consolidada e vendas on-line superiores ao faturamento obtido nas feiras presenciais.

Iluminando o futuro com estratégia

A jornada de Karen é um testemunho da resiliência e da importância do planejamento. Seu maior acerto, e o conselho para quem estácomeçando são planejar-se e não desistir diante dos primeiros obstáculos. Ela enfatiza a necessidade de pôr tudo no papel, pesar prós e contras e valorizar o diferencial. Ela também destaca a necessidade de buscar fontes seguras de conhecimento, como o Sebrae.

O principal plano de Karen é crescer e ter uma estrutura física própria para fabricação, estoque e envios. Contudo, a prioridade imediata é a expansão digital. Ela quer aprimorar o site e o e-commerce para garantir que, quando as vendas ganharem escala, o negócio esteja estruturado para sustentar o sucesso.

Karen também visualiza no futuro um projeto de ensino da prdoução de velas. A BelyBe, que nasceu para iluminar um momento de escuridão, hoje tem um caminho promissor, mostrando que a luz que nasce da resiliência é também a que guia o crescimento.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Monica Ambivero atua no Sebrae Rio desde 2024, na Coordenação de Pequenos Negócios da Economia do Mar. É graduada em Gestão Ambiental pela UFRRJ e mestre em Ecologia Social pela UFRJ. Atua como gestora de projetos voltados à Economia Azul, com foco no fortalecimento dos pequenos negócios e no desenvolvimento sustentável dos territórios costeiros.

Boteco do Canto



Boteco do Canto: onde a coragem se transforma em inspiração

Simone Freitas é proprietária do Boteco do Canto, localizado na Praia das Pedrinhas, em São Gonçalo. O negócio nasceu em 2021, no período pós-pandemia, quando ela e o marido, Mycchel Faria, ficaram impossibilitados de trabalhar após perderem a licença da barraca de lanches que mantinham na rua.

Sem renda e sem um ponto fixo, o casal precisou decidir entre recuar ou investir tudo o que tinha em um pequeno bar à beira-mar, inclusive o valor reservado para a entrada da casa própria.

O dilema era grande, mas a escolha transformou um momento de incerteza em um novo começo: hoje, o Boteco do Canto se consolidou como um ponto de encontro acolhedor, reconhecido pela boa comida e pelo excelente atendimento.

Da informalidade à profissionalização

Em 2024, o Boteco do Canto, pequeno bar familiar localizado na Praia das Pedrinhas, em São Gonçalo, vivia um momento decisivo de sua trajetória. Criado em 2021, no pós-pandemia, o negócio era conduzido por Simone Freitas e Mycchel Faria de forma majoritariamente empírica, com processos simples e pouca estrutura de gestão. A operação envolvia atendimento direto ao público, preparo de alimentos e compras feitas sem planejamento financeiro formal, o que dificultava o controle de custos e a organização da rotina.



Foi nesse contexto que Simone teve seu primeiro contato com o Sebrae, por meio do Projeto Pequenos Negócios da Economia do Mar, desenvolvido na Praia das Pedrinhas, com foco em empreendimentos ligados ao turismo, à alimentação e ao lazer em áreas costeiras. Foram apresentadas ao casal possibilidades de aprimoramento da gestão e de

adequação do negócio às boas práticas do setor. Até então, Simone desconhecia a atuação do Sebrae e se surpreendeu ao perceber que outros empreendedores locais enfrentavam desafios semelhantes.

A partir do ingresso no projeto, o Boteco do Canto passou a participar de consultorias em higiene e manipulação de alimentos, atendimento ao cliente e marketing digital. As orientações revelaram fragilidades importantes nos processos internos, especialmente na organização da cozinha, no controle financeiro e na comunicação com o público. Em um mercado competitivo e fortemente impactado por fatores externos, a ausência de padronização e planejamento se tornava um risco para a sustentabilidade do negócio.

Com o apoio técnico recebido, Simone implementou mudanças práticas: reorganizou o armazenamento de alimentos, adotou materiais mais adequados à higiene, passou a separar insumos por categoria e introduziu planilhas simples de controle financeiro, o que permitiu maior previsibilidade nas compras e redução de desperdícios. No atendimento, reforçou a postura acolhedora como diferencial competitivo, alinhando a experiência do cliente à identidade do bar.

Essas transformações refletiram diretamente nos resultados. Em poucos meses, o Boteco do Canto registrou crescimento aproximado de 15% no faturamento e no fluxo de clientes, fortalecendo sua imagem como um espaço organizado, seguro e acolhedor. O negócio passou a se consolidar como ponto de convivência na Praia das Pedrinhas, valorizando a cultura local e garantindo maior estabilidade à renda da família.



Organização da gestão e amadurecimento das decisões

A partir do acompanhamento do Projeto Pequenos Negócios da Economia do Mar, iniciado em 2024, Simone Freitas passou a encarar os desafios do Boteco do Canto de forma mais estratégica. No primeiro semestre do ano corrente, o foco esteve na consolidação dos aprendizados obtidos nas consultorias do Sebrae e na aplicação contínua das orientações recebidas, especialmente nas áreas de gestão financeira, liderança e organização dos processos internos.

Ao analisar a rotina do bar, Simone percebeu que parte das dificuldades vinha da forma como as decisões eram tomadas. No início da trajetória, a gestão era baseada quase exclusivamente na intuição, o que gerava compras por impulso, estoques acima do necessário e pouca clareza sobre os custos reais do negócio. Com o apoio do Sebrae, ela passou a refletir sobre esses comportamentos, entendendo que separar as finanças pessoais das finanças

empresariais e planejar as compras de acordo com a demanda era essencial para garantir equilíbrio financeiro. A decisão de mudar surgiu da necessidade de ter mais controle e previsibilidade, evitando desperdícios e gastos desnecessários.

Essas medidas foram implantadas gradualmente, por meio do uso de planilhas simples de controle, da revisão da rotina de compras e do acompanhamento mais próximo das despesas. No campo da liderança, Simone também reconheceu a importância de adaptar sua postura à diversidade de perfis da equipe. Ao longo do tempo, passou a exercitar a escuta, a paciência e a empatia como ferramentas de gestão, fortalecendo o relacionamento interno e melhorando o ambiente de trabalho.

Aprendizados que ficaram e caminhos que se abrem

Ao olhar para a própria trajetória, Simone Freitas reconhece que empreender durante e após a pandemia exigiu coragem, adaptação e disposição para aprender com os erros. No início, a falta de planejamento e o acúmulo de funções trouxeram insegurança, mas também deixaram lições importantes: organizar as finanças, buscar conhecimento e pedir apoio fazem toda a diferença para a sobrevivência do negócio. Para quem está começando ou enfrentando dificuldades semelhantes, Simone é direta: persistir, ouvir orientações técnicas e não ter medo de mudar são passos essenciais.

O acompanhamento do Sebrae, por meio do Projeto Pequenos Negócios da Economia do Mar, foi decisivo nesse processo, ajudando a transformar um empreendimento construído na urgência do pós-pandemia em um negócio mais estruturado e sustentável. Para o futuro, o principal plano é seguir investindo na melhoria do Boteco do Canto e fortalecendo seu papel como espaço de convivência, cultura e acolhimento. Essa trajetória mostra que é possível crescer mesmo depois dos períodos mais difíceis.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Ana Cláudia Vital atua no Sebrae Rio desde 2015, na Coordenação de Pequenos Negócios da Economia do Mar. É formada em Serviço Social e possui pós-graduação em Gestão de Negócios. Atua como gestora de projetos, contribuindo para iniciativas voltadas ao fortalecimento dos pequenos negócios e ao desenvolvimento sustentável da Economia do Mar.

Eliane Cardoso Bolsas e Acessórios



Da crise à reinvenção

Eliane Cardoso, artesã e líder da feira de artesanato da Ilha do Governador, no Rio de Janeiro, viu seu negócio de artigos infantis ameaçado pela pandemia. A necessidade de se reinventar para continuar gerando renda a levou a um dilema: como adaptar sua produção a um cenário de crise sanitária e econômica?

A resposta veio com uma mudança estratégica para a fabricação de bolsas e a busca por qualificação que a aproximou do Sebrae Rio, resultando não apenas na sobrevivência do negócio, mas em uma gestão mais profissional e na abertura de novos horizontes com a futura loja online.

A jornada de uma mãe empreendedora

A trajetória de Eliane Cardoso começou há cerca de 15 anos, motivada pela maternidade. Ao deixar o trabalho como colorista para se dedicar à filha, ela encontrou no artesanato uma forma de se expressar e gerar renda. O que começou como uma atividade doméstica evoluiu para um negócio de bonecas e artigos de decoração infantil, com vendas em eventos e feiras locais.

Há cerca de 10 anos, Eliane recebeu de um político local a missão de organizar uma feira de artesanato na Ilha do Governador, que se consolidou como um espaço comunitário de estímulo à economia local e à saúde emocional de dezenas de artesãos.

Com a pandemia, em 2020, o setor de artesanato foi um dos mais afetados, registrando queda média de 70% no faturamento, segundo o Data Sebrae (2021). A suspensão de feiras, o aumento dos custos de insumos, em especial tecidos e aviamentos, cujos preços subiram mais de 20% (IBGE – IPCA, 2021), e a preocupação sanitária em torno de produtos infantis, sua área de atuação na época, impactaram diretamente o negócio de Eliane. A renda familiar diminuiu e o dilema se impôs: parar ou se reinventar?

Foi nesse contexto de incerteza que ela percebeu a necessidade de reformular sua linha de produtos, fortalecer a gestão financeira e profissionalizar a marca, desafios comuns aos empreendedores do setor do artesanato.

Qualificação e estratégia: a virada com o apoio do Sebrae

A reinvenção começou com uma decisão estratégica: migrar da produção de itens infantis para bolsas artesanais, voltadas ao público adulto e com maior valor agregado. A mudança reduziu riscos sanitários percebidos e ampliou o potencial de mercado, mas exigia nova gestão e posicionamento de marca.

Foi então que Eliane se uniu ao Sebrae Rio, dando início a uma jornada de aprendizado que transformou sua forma de empreender. Ela participou de atividades de desenvolvimento empresarial nas áreas de gestão financeira, gestão do tempo, minicoleções e marketing, combinando capacitação técnica e visão estratégica. A gestão financeira passou a ser, segundo ela, "o mapa do negócio", permitindo o controle do fluxo de caixa, do estoque e da margem de lucro.

A consultoria de minicoleções revelou a importância de focar em qualidade e identidade visual, em vez de volume e variedade. Já a consultoria em marketing digital abriu caminho para o fortalecimento da marca nas redes sociais e para o planejamento da futura loja online.

Essas mudanças começaram a dar resultados já no início de 2025, quando Eliane conseguiu equilibrar as contas, investir em equipamentos e manter estabilidade financeira, mesmo em um ano de retração no consumo. A adoção das ferramentas de gestão e marketing ensinadas pelo Sebrae consolidou o negócio em bases mais sustentáveis, um reflexo do impacto positivo que a qualificação empreendedora tem sobre a sobrevivência dos pequenos negócios, conforme apontam os Indicadores de Sobrevivência das Empresas do Sebrae (2024).



Aprendizado e novos horizontes

O maior aprendizado de Eliane Cardoso foi entender que gestão e conhecimento vêm antes do investimento. Se pudesse recomeçar, ela diz que teria buscado capacitação em gestão financeira logo no início, para evitar o acúmulo de estoque e o uso ineficiente de recursos. Hoje, ela se define como uma empreendedora mais confiante e estratégica, com uma visão clara sobre custos, mercado e posicionamento de marca.

Para o futuro, seu plano é consolidar a marca Eliane Cardoso Bolsas e Acessórios no ambiente digital, estruturando a loja online e investindo em campanhas segmentadas de divulgação. O apoio do Sebrae foi determinante nesse processo, ao oferecer orientação técnica e inspirar uma nova mentalidade: a de que a resiliência nasce do conhecimento.

A pandemia, que inicialmente parecia o fim de um ciclo, tornou-se o marco de uma virada e o começo de uma nova fase empreendedora baseada em propósito, aprendizado e evolução contínua.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Monica Ambivero atua no Sebrae Rio desde 2024, na Coordenação de Pequenos Negócios da Economia do Mar. É graduada em Gestão Ambiental pela UFRRJ e mestre em Ecologia Social pela UFRJ. Atua como gestora de projetos voltados à Economia Azul, com foco no fortalecimento dos pequenos negócios e no desenvolvimento sustentável dos territórios costeiros.

Capítulo 03

Gerência de Políticas Públicas

Coordenação de Inovação em Governos e Articulação Institucional

Coordenação de Inovação em Governos e Articulação Institucional

Kolombu's Buffet

Kolombu's Buffet



A coragem de recomeçar

Em 2002, em Nova Friburgo, Rio de Janeiro, Kenia Rodrigues Rocha decidiu transformar sua insatisfação em ação. Depois de anos trabalhando como cerimonialista terceirizada e ajudando sua mãe na decoração de eventos, ouviu o chamado da própria independência. Com coragem, improviso e uma saleta na sua casa como sede, nasceu o Kolombu's Buffet, um negócio que cresceria regado a esforço, sonhos e resiliência.

Kenia não começou com muito, mas começou com o que mais importa: credibilidade, vontade de aprender e um amor genuíno por servir bem. Ainda assim, a caminhada nunca foi fácil. Enfrentou um mercado competitivo, dominado por empresas consolidadas, e o desafio de criar sua própria identidade em uma cidade onde todos se conhecem. Mesmo passando por momentos difíceis na vida pessoal, como um processo de separação, ela canalizou sua dor em força e foco.

Do impacto da pandemia à busca por alternativas

Logo no início, o destino a testou. Seu primeiro grande desafio foi orçar um casamento para 1.200 convidados, evento de um empresário influente da cidade. Ela sabia: se passasse por aquele teste, o Kolombu's ganharia visibilidade. E passou. Foi o primeiro de muitos passos dados com firmeza.

Mas ninguém poderia prever a tempestade que se aproximava: a pandemia. O setor de festas foi o primeiro a parar e o último a retomar. As celebrações desapareceram, os contratos foram suspensos ou cancelados, mas as contas não deixaram de chegar. Mesmo assim, Kenia honrou cada compromisso e realizou o último evento pendente em junho de 2025: "Não permitiria que meus clientes perdessem um momento tão importante", lembra.

No entanto, apesar da resiliência e do compromisso com a clientela, após a pandemia as coisas não fluíram como antes. Foi nesse momento de incerteza que uma conversa com um amigo reacendeu uma fagulha de esperança: ele falou sobre empresários que viviam de fornecer para o setor público, por meio de licitações.

A informação levou Kenia ao Sebrae, onde conheceu a consultoria "Venda Mais - Capacitação sobre Compras". Com recursos limitados, precisou escolher: renovar o alvará ou investir no curso? A empresária optou, então, pelo conhecimento, apostando no futuro.

Capacitação que virou oportunidade

Mesmo ouvindo conselhos para desistir, Kenia decidiu avançar. Em três semanas de capacitação, aprendeu a operar o sistema de compras do GOV.BR, organizar a documentação exigida e compreender seus direitos como empreendedora.

Na quarta semana, participou da primeira licitação e venceu, mas acabou desclassificada por um equívoco na documentação técnica, cometido pelo próprio órgão público. Esse revés trouxe aprendizado, não desistência.

Na tentativa seguinte, já segura quanto ao processo e preparada para recorrer quando necessário, Kenia venceu novamente, e, dessa vez, obteve êxito. Conquistou uma licitação da Secretaria de Saúde de Nova Friburgo, no valor aproximado de R$ 500 mil. Hoje, o Kolombu's fornece diariamente 60 kits de lanches para doadores de sangue, pacientes em transporte e ações de vacinação.

Com a nova demanda, a empresa ampliou a equipe, reorganizou processos e conquistou estabilidade financeira. Seu faturamento aumentou mais de 150%, em razão dos certames que venceu.

Para Kenia, o Sebrae foi além da capacitação técnica. "Não foi um curso, foi um novo caminho. A capacitação não foi 100%, foi 200%. Se eu não tivesse feito, não saberia nem por onde começar", afirma.



Planejar, crescer e seguir em frente

A rotina do Kolombu's mudou. Ganhou disciplina, fluxo de caixa organizado e novas possibilidades. Kenia continua atendendo eventos, mas, agora, tem uma segunda frente sólida de trabalho: fornecer para o governo. Assim, um negócio que quase parou, acabou renasceu mais forte.

E ela não pretende parar por aqui. Quer disputar novas licitações, ampliar a produção e inspirar outras mulheres a acreditarem em si mesmas. "Hoje eu tenho mais segurança, mais tempo e posso planejar meu futuro com liberdade", diz, com gratidão e orgulho.

Kenia Rodrigues Rocha é a prova viva de que empreender é resistir, seguindo o caminho, mesmo quando tudo diz para parar.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Marcelle Rodrigues dos Santos atua no Sebrae Rio desde 2015. É advogada, possui especialização em Políticas Públicas pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e certificações pelo Global Innovation Management Institute, no programa Leaders For Brazil, e pela Suffolk University, em Leadership and Innovation Strategy. Atua como gestora dos projetos de Simplificação e Inovação em Governos e de Compras Governamentais, contribuindo para o fortalecimento do ambiente de negócios e das políticas públicas voltadas aos pequenos negócios.

Capítulo 04

Gerência de Projetos I

Coordenação de Agronegócios

Coordenação de Comércio e Serviços

Coordenação da Indústria

Coordenação de Agronegócios

Apiário Mel do Horto

Cachaça Quatis

Valdair Ribeiro Ferreira

Apiário Mel do Horto



Inovação e organização na produção de mel

Jonatas Machado Gonçalves, proprietário do Apiário Mel do Horto, de Paty do Alferes, na Região Centro-Sul Fluminense, vivia um desafio comum a muitos pequenos produtores rurais: a centralização excessiva das atividades e a ausência de processos informatizados. A gestão baseada em controles manuais dificultava o acompanhamento das vendas, do estoque e das entregas, gerando atrasos, falhas operacionais e limitando a capacidade de crescimento do negócio.

Com o apoio do Sebrae, por meio do programa ALI Rural, Jonatas implementou mudanças estruturais e tecnológicas que modernizaram a gestão, aumentaram a produtividade e impulsionaram o faturamento, transformando o apiário em um exemplo de inovação e organização na produção de mel artesanal.

Produtos e região de atuação

O Apiário Mel do Horto foi fundado na década de 1990, quando Acácio Gonçalves, pai de Jonatas, iniciou a produção de mel a granel, em pequena escala, para o mercado local de Paty do Alferes, cidade que, além de ser reconhecida como polo turístico, é um importante centro agrícola do estado do Rio de Janeiro.

Com a regularização das embalagens e a adequação às normas sanitárias, o apiário passou a vislumbrar novas possibilidades de crescimento. A legalização permitiu ampliar o portfólio, agregar valor aos produtos e tornar a marca mais atrativa ao consumidor. A partir de 2012, esse movimento impulsionou a expansão das vendas para municípios vizinhos, consolidando a presença regional do Apiário Mel do Horto.

Em 2023, um novo marco fortaleceu essa trajetória: a parceria estratégica com a COOPARIO. A aliança abriu espaço para a diversificação da produção e a exploração de nichos promissores, como o fornecimento de mel para a merenda escolar e o lançamento das “bisnaguinhas de mel”, produto inovador que ampliou significativamente a base de clientes.

O crescimento acelerado evidenciou a necessidade de avançar também na gestão. O controle manual de vendas, estoque e entregas passou a limitar a operação, tornando indispensável a adoção de ferramentas mais eficientes e uma transformação estruturada do negócio, capaz de sustentar os novos patamares alcançados.

Melhorias e resultados alcançados

Diante desse cenário, Jonatas iniciou um processo de reorganização interna, capacitando familiares, delegando funções e investindo em equipamentos mais modernos, o que resultou, por exemplo, em uma redução de aproximadamente 80% no tempo de envase.

Em 2024, com a orientação do programa ALI Rural do Sebrae, a equipe do Apiário Mel do Horto participou de uma série de reuniões estratégicas voltadas ao mapeamento completo das rotinas do negócio. Esse diagnóstico permitiu identificar gargalos operacionais, tarefas duplicadas e falhas na comunicação com os clientes. A partir dessa análise, foi indicada a adoção de um sistema de gestão como solução para otimizar os processos.

Após a avaliação de diferentes alternativas, foi escolhido um software compatível com a realidade de pequenos negócios rurais. A implementação envolveu não apenas a aquisição da plataforma, também a realização de treinamentos para a equipe, garantindo o uso adequado das novas ferramentas.

Além disso, foram adquiridos novos equipamentos, como uma impressora para etiquetas e notas fiscais. As rotinas internas passaram a operar em ambiente digital, com fluxos padronizados e registros automatizados, proporcionando maior controle, agilidade e segurança das informações.



A comunicação com os clientes foi centralizada no WhatsApp Business, permitindo respostas mais rápidas, melhor organização dos atendimentos e acompanhamento do histórico de compras. As rotas de entrega também foram redesenhadas, reduzindo custos logísticos e otimizando o tempo, o que garantiu maior agilidade na entrega dos produtos.

Durante os oito meses de acompanhamento do ALI Rural, o faturamento do apiário apresentou crescimento de 47%. O nível de informatização, medido pelo Radar de Inovação do Sebrae, evoluiu de 1 para 3, refletindo o avanço na profissionalização da gestão e na modernização dos processos internos. Além do crescimento financeiro, as mudanças resultaram em aumento da produtividade, redução de retrabalho, maior controle de estoque e maior satisfação dos clientes.

Impactos da inovação e gestão no Apiário Mel do Horto

O impacto do programa ALI Rural mostrou-se abrangente: além de apoiar a adoção de novas tecnologias, contribuiu para o fortalecimento da cultura organizacional do negócio, estimulando o trabalho em equipe, a definição clara de responsabilidades e a tomada de decisões orientadas por dados.

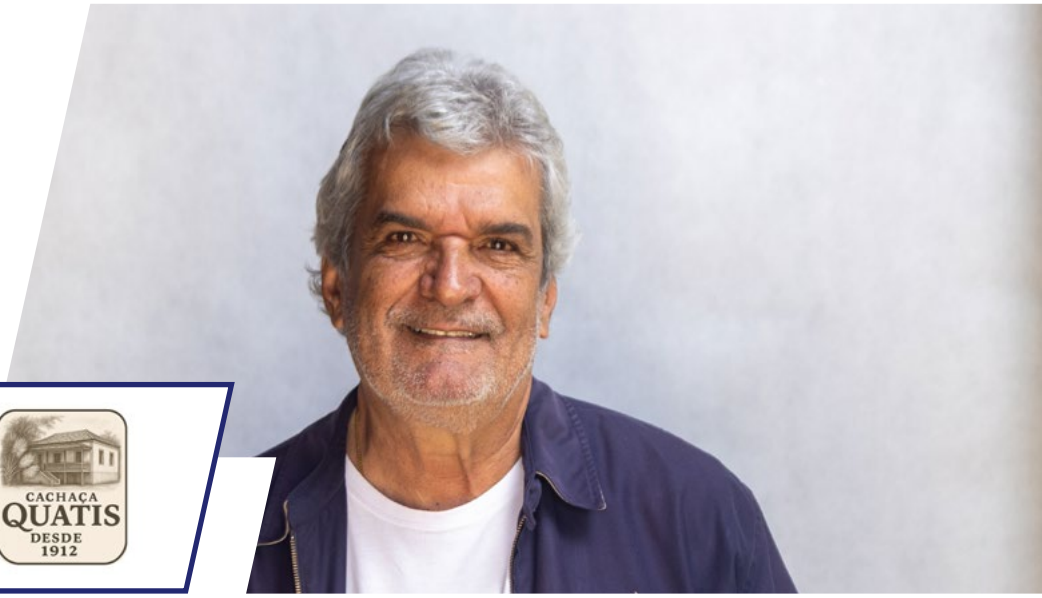
Hoje, o Apiário Mel do Horto se consolida não apenas como produtor de mel artesanal, também como exemplo de inovação e de gestão eficiente no setor apícola, fortalecendo sua atuação no mercado regional e inspirando outros pequenos produtores rurais.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Carlos Augusto Mendes da Silva atua no Sebrae Rio desde 2015, na Coordenação de Agronegócios. Atua no planejamento e na execução de iniciativas voltadas ao desenvolvimento sustentável do agronegócio, com foco em inovação, produtividade e acesso a mercados.

Cachaça Quatis



Da tradição à inovação

Norival da Silveira Diniz, conhecido como Val, é o responsável por dar continuidade a uma tradição iniciada em 1912: a produção artesanal de cachaça na cidade de Quatis, no sul do estado do Rio de Janeiro.

À frente do alambique, ele enfrentou o desafio de transformar um negócio familiar em uma empresa legalizada e preparada para competir no mercado. Mas, com o apoio do Sebrae, conseguiu esse feito.

Val formalizou a produção, diversificou o portfólio com novos produtos e reposicionou a marca, garantindo que a herança deixada por quatro gerações permanecesse viva e forte no cenário da cachaça fluminense.

Tradição familiar e o desafio da formalização

Fundado há mais de um século, o alambique da família Diniz produz, há quatro gerações, cachaça artesanal na região das Agulhas Negras. Até 2018, a produção era feita de forma tradicional, mas sem o enquadramento legal necessário para atender às exigências do mercado. A complexidade das normas ambientais, fiscais e sanitárias tornava o processo de formalização um grande desafio para um pequeno produtor.

Quando assumiu a administração em 2015, Val percebeu que seria preciso modernizar a estrutura e profissionalizar o negócio. O espaço estava sucateado e a antiga estrutura não atendia mais às normas do Ministério da Agricultura.

Assim, o produtor iniciou um movimento de transformação, investindo em equipamentos, construções e processos, mas sem querer perder a essência artesanal e familiar do produto.

Foi a partir desse momento, durante as mudanças, que o Sebrae se tornou um parceiro fundamental. Em 2018, Val contratou consultorias especializadas do Sebraetec nas áreas de legalização e boas práticas de produção. Esse foi o marco inicial de uma nova fase para o negócio, que passou a caminhar rumo à formalização e ao fortalecimento de sua marca no mercado regional.



Diversificação de sabores e reposicionamento de marca

Entre 2022 e 2025, o negócio passou por mudanças importantes, com o acompanhamento da equipe de Agronegócios do Sebrae Rio.

Val apostou na diversificação do portfólio e desenvolveu três novos licores: de limão-siciliano, de café e de cravo com canela. As receitas foram acompanhadas de perto ao longo do processo, resultando em produtos de qualidade. Atualmente, os licores estão em fase de registro no MAPA e têm potencial para integrar a oferta turística da região das Agulhas Negras.

O empresário também trabalhou no reposicionamento da marca, com a criação de uma nova identidade visual e de rótulos que resgatam e valorizam a história centenária do alambique. A mudança reforçou o caráter artesanal e a origem familiar do negócio, agregando valor aos produtos e ampliando sua atratividade para novos consumidores.

O fortalecimento do mercado local se refletiu ainda na participação do produtor em eventos como o Festival de Cachaça de Visconde de Mauá e o Degusta Penedo, realizados com apoio do Sebrae e das prefeituras locais. Esses eventos contribuíram para consolidar a região das Agulhas Negras como polo de produção artesanal, estimulando a união entre produtores por meio da reativação da Associação de Produtores de Cachaça das Agulhas Negras (APCAN), também apoiada pelo Sebrae.

Lições de perseverança e planos para o futuro

A história da Cachaça Quatis e do alambique é um exemplo de perseverança e valorização da tradição familiar. Com o apoio do Sebrae, Norival conseguiu superar a burocracia, investir em inovação e reposicionar sua marca em um mercado cada vez mais competitivo.

Entre as principais lições aprendidas, o produtor destaca a importância da formalização, da união entre os pequenos empreendedores e da confiança nas parcerias técnicas. Para o futuro, o foco está em consolidar a presença da marca no turismo regional e fortalecer o trabalho conjunto com os demais produtores da APCAN, aproveitando o potencial das Indicações Geográficas (IG) e o novo Catálogo da Cachaça do Estado do Rio de Janeiro, desenvolvido pelo Sebrae.

Com uma nova identidade visual, produtos diversificados e a força da cooperação, o negócio segue firme em seu propósito: manter viva a tradição de mais de 100 anos de produção artesanal, agora com os olhos voltados para o futuro.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Joyce Barbara Patrocínio atua no Sebrae Rio desde 2023, na Gerência de Projetos e na Coordenação de Agronegócios. É formada em Administração e pós-graduanda em Gestão de Projetos com IA. Atua como gestora de projetos voltados ao desenvolvimento da agroindústria fluminense, liderando iniciativas que conectam estratégia, inovação e fortalecimento do setor, com foco na competitividade e sustentabilidade dos pequenos negócios.

Valdair Ribeiro Ferreira



Valdair Ribeiro Ferreira

Resiliência e amor ao campo transformam desafios em inspiração

A história de Valdair começa em 1999, quando a dificuldade de encontrar emprego abriu caminho para uma escolha corajosa: empreender na agricultura. Com o apoio da família, arrendou um pequeno sítio e iniciou suas primeiras lavouras.

Entre quedas e recomeços, o empreendedor construiu uma trajetória marcada pela perseverança. Em 2024, a parceria com o Sebrae deu novo impulso à sua caminhada. O que antes era uma luta solitária, transformou-se em gestão planejada, inovação e esperança renovada.

Um começo cheio de coragem

No final da década de 1990, com apenas 17 anos, Valdair se viu diante de um cenário de desemprego e poucas oportunidades. Sem desistir, decidiu criar o próprio caminho: arrendou um terreno vizinho e iniciou o cultivo de maxixe. O que parecia improvável tornou-se seu primeiro passo no empreendedorismo rural e no sustento da família, marcando o início de uma trajetória construída com esforço e determinação.

Desde o primeiro ano de produção, Valdair começou a obter pequenos lucros, ainda que modestos, mas suficientes para reforçar sua confiança no trabalho no campo. Aos poucos, foi aprendendo na prática os desafios e as exigências da atividade agrícola, adquirindo experiência por meio da observação, da tentativa e da persistência diária. Nos anos seguintes, passou a diversificar as lavouras, buscando alternativas que garantissem sustentabilidade econômica e continuidade das atividades agrícolas.

Os anos seguintes trouxeram muitas batalhas e os altos e baixos do mercado testaram sua resistência inúmeras vezes. Em cada dificuldade, porém, encontrou forças para recomeçar e seguir adiante. Sua fé e o apoio da família foram fundamentais nesse processo, servindo como base para enfrentar os momentos de incerteza. Um ensinamento do pai tornou-se referência em sua trajetória: “Quem levanta cedo não precisa ter medo de dívida”, frase que passou a carregar como filosofia de vida e que guiou suas decisões ao longo dos anos.

Entre os momentos mais difíceis enfrentados nesse período, destaca-se o ocorrido entre 2005 e 2006, quando perdeu aproximadamente 80% de uma parreira de chuchu devido a problemas climáticos queprovocaram o colapso da estrutura que sustentava a plantação. O episódio trouxe prejuízos significativos e exigiu a reorganização das atividades, reforçando a importância do planejamento e da adaptação diante das adversidades do campo.

Outras dificuldades também marcaram sua trajetória, como grandes infestações de mosca-branca e a ocorrência de geminivírus nas lavouras de tomate e vagem, situações que exigiram esforço adicional para manter a produção ativa. Em determinados momentos, os preços praticados no Ceasa foram tão baixos que parte da produção precisou ser descartada, gerando prejuízos e insegurança financeira. Ainda assim, esses desafios contribuíram para fortalecer sua experiência e ampliar sua visão sobre os riscos e as oportunidades da atividade agrícola.

Com o passar dos anos, cada experiência vivida contribuiu para consolidar sua identidade como produtor rural, reforçando o compromisso com o trabalho no campo e com o desenvolvimento da propriedade familiar.

A chegada do Sebrae

Antes de receber atendimento estruturado, Valdair enfrentava dificuldades relacionadas ao alto custo de produção, à falta de planejamento e à ausência de uma gestão organizada da propriedade.

Seu primeiro contato com o Sebrae ocorreu anos antes, quando teve acesso a cartilhas informativas recebidas durante uma visita à Secretaria de Agricultura. A leitura desses materiais despertou o interesse por conhecimento e incentivou a adoção de novas práticas na propriedade.

Em 2024, o empresário passou a integrar o projeto de fruticultura do Sebrae, participando, ao longo de todo o ano, de ações e recebendo acompanhamento por meio de consultoria técnica de produção. Esse suporte técnico possibilitou a adoção de práticas mais organizadas e eficientes no manejo da cultura.

Na produção de citros, os resultados foram perceptíveis. Antes das melhorias implementadas, a produtividade média era de aproximadamente 15 kg por planta. Após a adoção das orientações técnicas, a produtividade passou para cerca de 20 kg por planta, demonstrando ganho significativo nessa área.

Também houve redução nos custos de produção, decorrente da melhoria no planejamento e do uso mais eficiente dos recursos. Com o apoio da consultoria técnica do Sebrae, Valdair passou a organizar melhor sua gestão e seu planejamento produtivo, o que contribuiu para o acesso ao crédito rural junto ao Banco do Brasil. O recurso foi utilizado para o custeio das atividades e a aquisição de ferramentas, contribuindo para o fortalecimento da estrutura produtiva da propriedade.

Em 2025, a propriedade apresentou um cenário de estabilidade produtiva, consolidando as melhorias implementadas no ano anterior. Mesmo sem novos investimentos nesse período, a manutenção das boas práticas permitiu maior segurança na produção e continuidade das atividades.

Mais do que aprender técnicas, ele reafirmou seu propósito: cuidar das plantas e dos animais como “funcionários” que sustentam sua vida e a de sua família. Para ele, galinhas, árvores e frutos são

parceiros de trabalho que merecem respeito. Essa forma de ver o campo, com amor e responsabilidade, inspira não só resultados, mas também pessoas.

Lições que inspiram

Valdair resume sua caminhada em duas palavras: esforço e perseverança. Ele ensina que o sucesso no campo vem da coragem de levantar a cada queda e da humildade para aprender com os erros e buscar novos caminhos.

Ao longo de sua trajetória, compreendeu que cada desafio enfrentado contribuiu para fortalecer sua experiência e ampliar sua visão sobre o trabalho no campo. Para ele, produzir vai além da atividade econômica: é um compromisso com a terra, com a família e com as pessoas que dependem dos alimentos cultivados com dedicação e responsabilidade.

Com o Sebrae ao seu lado, descobriu que conhecimento e gestão caminham juntos com a paixão pelo campo. A participação no projeto de fruticultura e o acompanhamento técnico trouxeram novas perspectivas para o planejamento da produção, permitindo maior organização das atividades e mais segurança nas decisões do dia a dia.

Ele planeja continuar inovando e diversificando sua produção, sempre atento às necessidades do cliente e ao desejo de oferecer alimentos de qualidade. Seu objetivo é fortalecer cada vez mais a propriedade, garantindo sustentabilidade econômica e oportunidades para as próximas gerações da família.

Seu conselho para quem atravessa momentos difíceis é simples, mas profundo: "Tenha fé, mantenha o pensamento positivo e não desista. O amanhã sempre pode ser melhor que hoje." Para Valdair, essa mensagem resume não apenas uma frase de incentivo, mas uma forma de enxergar a vida e seguir em frente, mesmo diante das adversidades.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Renata Viana atua no Sebrae Rio desde 2023, na Coordenação de Agronegócios, como gestora de projetos. É formada em Comunicação Social e possui pós-graduação em Cadeia de Suprimentos. Atua em iniciativas voltadas ao fortalecimento da fruticultura, com foco na capacitação técnica, na melhoria da gestão produtiva e na ampliação do acesso a mercados para produtores rurais, contribuindo para o desenvolvimento sustentável da cadeia produtiva fluminense.

Coordenação de Comércio e Serviços

Ateliê Nalda Viana

Charque Golden

Guava Handmade

Ateliê Nalda Viana



Coragem, propósito e impacto: a trajetória inspiradora do Ateliê Nalda Viana

Em 2018, movida pela coragem e pela busca de propósito, Nalda Viana decidiu deixar o salão onde trabalhou por quase duas décadas para construir o seu próprio espaço de beleza. Assim nasceu o Ateliê Nalda Viana, na Tijuca, Rio de Janeiro, fruto de fé, intuição e trabalho incansável.

Hoje, com 16 profissionais e crescimento contínuo, o Ateliê é referência em acolhimento, humanização e inovação no setor de beleza e um verdadeiro caso de impacto e inspiração.

Um sonho que ganhou forma por meio do propósito

A trajetória de Nalda Viana começou ainda como escovista em um grande salão, onde permaneceu por 19 anos. Apesar do sucesso profissional, percebeu que já não se sentia realizada. A inquietação deu lugar à coragem e, em 2018, ela decidiu seguir um novo caminho, deixando a estabilidade para abrir o próprio negócio.

Sem capital e com poucos recursos, Nalda iniciou o Ateliê Nalda Viana dividindo espaço com uma barbearia local. Pegou quatro empréstimos para montar as primeiras três cadeiras e, no primeiro dia de funcionamento, atendeu 19 clientes, um sinal de que estava no caminho certo.

Com o tempo, o negócio cresceu, mas, durante a pandemia, enfrentou diversos desafios, acumulando dívidas superiores a R$ 14 mil. Mesmo assim, Nalda manteve-se firme. Após o período de restrições, retomou as atividades com força total, reinvestindo no espaço e apostando em novas expansões: em poucos anos, passou de uma equipe de 4 pessoas para uma com 16 profissionais.

O Ateliê se consolidou como um espaço de acolhimento e experiências personalizadas, com ações criativas em datas comemorativas, eventos temáticos e estratégias de fidelização que transformaram o ambiente em um lugar de pertencimento.

Foi a partir da parceria com o Sebrae Rio, em 2024, que a empresária deu um salto na gestão estratégica e no crescimento sustentável.

O impacto do Inova Beleza na virada do negócio

O ponto de virada da história de Nalda começou de forma inesperada: durante uma conversa com uma cliente, que também era analista do Sebrae, ela foi apresentada ao Projeto Inova Beleza. Sem hesitar, inscreveu-se no programa e iniciou um novo capítulo de sua trajetória.

Ao participar das ações do projeto, Nalda passou a aplicar no Ateliê ferramentas de gestão financeira, planejamento estratégico, gestão de pessoas e controle de metas. As reuniões de equipe se transformaram em rodas de conversa participativas, nas quais todos opinam e contribuem para o crescimento coletivo.

A consultoria financeira proporcionou uma profunda reorganização nas contas, incluindo revisão de precificação, definição de metas sazonais e calendário de campanhas. Com as mudanças, Nalda estruturou o planejamento anual do salão, definiu metas por área e implementou um modelo de gestão participativa, estimulando o engajamento e a produtividade.

Os resultados vieram rapidamente: crescimento no faturamento, aumento da fidelização de clientes e fortalecimento da imagem da marca. O Ateliê tornou-se referência entre empreendedores do setor, gerando parcerias com outros profissionais, com quem criou experiências colaborativas, ampliando o alcance da marca.

Mais do que um salão de beleza, o Ateliê Nalda Viana tornou-se uma plataforma de transformação, impactando a vida de parceiros da beleza que encontraram ali oportunidades de trabalho, aprendizado e autoestima.



Lições, conquistas e o futuro que já começou

A trajetória de Nalda é marcada por coragem e propósito. Entre os aprendizados, ela destaca o erro de precificação como uma das maiores lições de gestão, já superada com apoio do Sebrae.

Hoje, Nalda equilibra a arte de empreender com o desejo de inspirar outras mulheres. Em 2025, foi homenageada com a Medalha Chiquinha Gonzaga, na Câmara Municipal do Rio de Janeiro, pelo incentivo e ao protagonismo feminino no empreendedorismo.

Para o futuro, projeta o lançamento de uma linha de quatro produtos próprios do Ateliê, desenvolvidos em parceria com uma farmácia de manipulação, e sonha em reduzir sua agenda de atendimentos para se dedicar mais à gestão e à expansão do negócio.

"Quando eu penso em desistir, lembro da minha história e das mulheres que acreditam em mim. O Ateliê é mais do que um salão, é um espaço de afeto, de sonhos e de impacto coletivo", diz Nalda, que segue inspirando outras empreendedoras a acreditarem que coragem, propósito e gestão podem transformar qualquer sonho em realidade.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Ana Carolina Damasio atua no Sebrae Rio, na Gerência de Projetos. É mestre em Administração de Empresas, graduada em Administração e Pedagogia, com especializações em Docência do Ensino Superior e Gestão de Projetos, além de formação em Professional & Self Coaching com ênfase em análise comportamental. Atua em iniciativas voltadas ao fortalecimento da competitividade, da inovação e do desenvolvimento de pequenos negócios dos segmentos de Beleza, Saúde e Bem-Estar, Varejo de Moda e Comércio Varejista Multissetorial.

Charque Golden



Gestão estruturada, crescimento acelerado: a evolução da Charque Golden

Rogéria Moreno dos Santos e José Hilario de Medeiros estão à frente da Charque Golden – Touro Dourado Serviços e Indústria de Alimentos Ltda, microempresa de Nova Iguaçu, no Rio de Janeiro, fundada em 2021 e especializada na fabricação e comercialização de carnes suínas salgadas, miúdos salgados, defumados e produtos gourmet. Com atuação em todo o estado do Rio de Janeiro, a empresa já tinha aceitação no mercado, mas enfrentava um desafio estratégico: transformar potencial comercial em crescimento sustentável.

Até 2024, controles financeiros limitados e negociações pouco estruturadas dificultavam decisões de expansão e com o Projeto ALI Produtividade, do Sebrae Rio, porém, a empresa reorganizou sua gestão, aumentou o faturamento mensal em 20% e reduziu em 18% o tempo médio de fechamento de vendas.



Potencial de mercado limitado pela gestão

Até o primeiro semestre de 2024, a Charque Golden vivia um momento decisivo. A empresa, sediada em Nova Iguaçu e com atuação em todo o estado do Rio de Janeiro, já havia conquistado reconhecimento pela qualidade de seus produtos: carnes suínas salgadas, miúdos defumados e uma linha gourmet voltada a diferentes perfis de clientes. O portfólio era competitivo e a demanda existia, mas a gestão ainda não acompanhava o ritmo das oportunidades.

O principal gargalo estava na estrutura financeira e comercial. Os controles eram pouco

integrados, o que dificultava a leitura precisa de custos, margens, fluxo de caixa e capacidade de investimento. Sem informações organizadas, decisões relevantes, como negociar preços, priorizar clientes, planejar compras ou projetar expansão, dependiam mais da experiência prática dos sócios do que de indicadores consolidados.

Na área comercial, as negociações aconteciam de forma descentralizada, sem uma política clara de preços, margens e condições especiais. Isso reduzia a previsibilidade das vendas, aumentava o tempo de fechamento dos pedidos e limitava a capacidade da empresa de responder com agilidade às oscilações do mercado.

O desafio era ainda maior por se tratar do setor de alimentos, que é marcado por concorrência intensa, variação frequente nos custos de insumos, exigência de regularidade na entrega e necessidade constante de eficiência operacional. Para crescer, a Charque Golden precisava deixar de operar apenas com base na força comercial e passar a atuar com gestão, planejamento e dados.

Foi nesse contexto que, em junho de 2024, a empresa aderiu ao Projeto ALI Produtividade, do Sebrae Rio. O objetivo era claro: estruturar processos internos, fortalecer a tomada de decisão e criar uma base mais sólida para sustentar a expansão.

Da operação reativa à gestão orientada por indicadores

A Charque Golden iniciou um processo de reorganização gerencial que foi conduzido de forma gradual até dezembro de 2024. A transformação começou por uma leitura estratégica do negócio: antes de buscar apenas vender mais, era necessário entender melhor os números, qualificar as decisões e tornar os processos mais previsíveis.

Na área financeira, foram implantados controles mais estruturados para acompanhamento de contas, custos, resultados e fluxo de caixa. A empresa passou a gerar relatórios mensais de desempenho, o que deu maior clareza sobre a evolução do negócio e permitiu transformar informações antes dispersas em ferramentas de gestão. Com isso, Rogéria e sua equipe passaram a tomar decisões com base em dados, reduzindo riscos e aumentando a segurança para planejar investimentos.

No comercial, a mudança foi igualmente estratégica. Hilário, sócio-proprietário, assumiu a liderança da área, centralizando negociações e reorganizando a política comercial. A empresa passou a trabalhar com critérios mais claros para preços, margens e condições especiais, considerando o perfil de cada cliente e as oportunidades de mercado. Essa decisão trouxe mais agilidade, reduziu em 18% o tempo médio de fechamento de vendas e fortaleceu o relacionamento com clientes estratégicos.



Outra frente importante foi a renegociação com fornecedores. A revisão de contratos e prazos

contribuiu para reduzir custos operacionais e melhorar o planejamento financeiro. A empresa também avançou na definição de metas e na formalização de um orçamento anual, criando uma visão mais consistente de crescimento.

Em seis meses, os resultados demonstraram o impacto da gestão estruturada: o faturamento mensal cresceu 20%, a operação ganhou previsibilidade e a Charque Golden fortaleceu sua posição no mercado fluminense. O que antes era um negócio com potencial passou a ser uma empresa mais preparada para crescer com consistência.

Crescer exige confiança, método e decisão



Para os empresários, o principal aprendizado foi perceber que crescimento não depende apenas de vender mais, mas de organizar a empresa para sustentar cada novo passo. Ao estruturar controles, acompanhar indicadores e dividir responsabilidades, a Charque Golden ganhou mais segurança para decidir e mais velocidade para aproveitar oportunidades.

Um dos acertos mais importantes foi confiar na equipe e assumir a liderança comercial. A mudança mostrou que delegar com clareza, estabelecer processos e tomar decisões com base em dados são atitudes essenciais para quem quer crescer de forma sustentável.

A experiência também reforçou a importância de buscar apoio especializado. Com o Sebrae Rio, a empresa transformou desafios de gestão em oportunidades de evolução. Aos outros empreendedores, eles deixam uma mensagem prática: organize seus números, peça ajuda e não espere a empresa crescer para profissionalizar a gestão.

Para o futuro, a Charque Golden pretende ampliar sua presença regional, diversificar o portfólio e investir em tecnologia, mantendo uma trajetória de crescimento sólida e planejada.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Nathashe Caruso atua no Sebrae Rio desde 2023, na área de Comércio e Serviços. É formada em Administração, com especializações em Engenharia de Gestão Empresarial e Gerenciamento de Projetos. Atua como gestora estadual dos projetos ALI Produtividade e Inova Saúde, liderando iniciativas voltadas à inovação e ao desenvolvimento de micro e pequenas empresas em atividades multissetoriais.

Guava Handmade



Design com alma carioca e gestão que inspira

A Guava Handmade é uma marca autoral de design que nasceu em feiras de bairro, evoluiu para um quiosque e uma loja física, mas precisou se reinventar diante de dois choques: a recessão econômica e a pandemia.

Sem processos gerenciais sólidos, Maurício de Moraes e Andriolli Gonçalves mantiveram o negócio aberto com muito esforço, até perceberem a necessidade de organização, precificação adequada e uma experiência de compra mais consistente. Foi com o apoio do Sebrae que os sócios iniciaram uma virada de gestão para crescer de forma sustentável e competitiva.

Crescer sem perder a alma

A Guava Handmade nasceu em 2011, quando Maurício, recém-formado em Desenho Industrial, criou a marca a partir do projeto final de curso. O primeiro produto foi vendido em uma feirinha de Natal na General Glicério, em Laranjeiras. Com os lucros, veio o primeiro quiosque na Rua das Laranjeiras e, logo depois, a primeira loja, na Rua do Catete. “A gente começou com 300 reais cada um”, lembra Maurício. “Com o que ganhávamos na feira, montamos o quiosque. Com o quiosque, conseguimos abrir a loja”.

Há cerca de nove anos, a operação migrou para o Flamengo, em um ponto com melhor fluxo de pessoas, aumentando a visibilidade da marca. Desde então, a Guava consolidou-se como loja e fábrica de produtos autorais com forte identidade cultural.



A marca cria e produz objetos únicos, com estética afetiva e toques de humor, atendendo a um público diverso. Além do varejo físico, também está presente em museus e lojas institucionais, o que ajuda a ampliar a visibilidade.

"A Guava Handmade representa, para mim, uma forma de viver feliz com o que faço. Ela me permitiu estar presente na vida do meu filho e trabalhar com o que amo", conta Maurício. "É uma empresa, mas também é uma família. Sempre foi assim".

Porém, dois períodos críticos marcaram a trajetória da empresa: a recessão econômica, entre 2011 e 2016, que afetou o varejo como um todo, e a pandemia, que levou Andriolli da produção para o balcão da loja. "Foi um esforço pessoal enorme para não quebrar junto com todo mundo", relembram. "Trabalhamos mais do que devíamos. Deu certo, mas foi uma gestão feita totalmente na raça".

Com o tempo, perceberam que era preciso mudar. Assim, o amadurecimento dos sócios levou à compreensão de que decisões devem ser guiadas por dados, mas sem perder o propósito, que é difundir a cultura e a arte, proporcionando uma experiência de compra afetiva e memorável.

Os pilares da transformação da Guava Handmade

Ao longo da participação no Projeto A Cara do Rio, a Guava Handmade passou por um processo intenso de reorganização e amadurecimento empresarial. Uma das primeiras mudanças foi a estruturação completa do sistema administrativo e financeiro. Assim, o cadastro de produtos foi revisado, incluindo a composição e os custos, e o fluxo entre fábrica e loja passou a ser totalmente integrado. A revisão da precificação trouxe maior controle, transparência e uma base sólida para o planejamento do mix de produtos.

Na gestão, o retorno de Andriolli à área administrativa e à produção marcou uma nova fase do negócio. A divisão de responsabilidades ficou mais clara e os sócios estabeleceram uma rotina de diálogo, o que fortaleceu o processo de tomada de decisão e o foco nas prioridades do negócio. "A gente entendeu que a empresa precisava de inteligência na gestão e de gente focada apenas nisso", diz ele.

No ponto de venda, as orientações de visual merchandising, especialmente as melhorias na iluminação, transformaram a apresentação da loja e tornaram a experiência de compra mais envolvente. Essa atenção ao ambiente se somou à retomada do tradicional "jogo da sorte" no pós-venda, uma ação lúdica que convida o cliente a participar de um sorteio de brindes ou cupons. Com itens escolhidos estrategicamente, a dinâmica trouxe de volta o encantamento característico da marca, estimulando a recorrência sem comprometer a margem. "São ações simples, mas que fazem o cliente sair sorrindo. A loja volta a ter a alegria que sempre foi nossa marca", comentam os sócios.

Outra frente importante foi o fortalecimento da identidade da marca. O registro no INPI foi retomado e o catálogo, com mais de 2.500 imagens, passou por uma curadoria cuidadosa. A aplicação da regra 80/20 e a análise do desempenho de vendas simplificaram a gestão do portfólio e destacaram os produtos mais representativos.

Com o novo olhar sobre gestão e desempenho, a empresa aprimorou o controle de faturamento e já percebe sinais de recuperação. Após registrar retração de cerca de 10% em alguns meses de 2024, alcançou, em 2025, um aumento de 10%, reflexo direto do conjunto das melhorias implementadas.

As consultorias e oficinas do Sebrae tiveram papel fundamental nesse processo. Elas funcionaram como catalisadoras das mudanças estruturais, promovendo o alinhamento entre os sócios e trazendo ganhos reais para os processos, para o atendimento e para os resultados da empresa. “Ainda estamos colhendo os frutos, mas já sentimos que estamos no caminho certo”, afirma Maurício.

O futuro planejado da Guava Handmade

A principal virada da Guava Handmade foi transformar esforço em estratégia. “A gente sobreviveu por instinto e muito amor ao nosso negócio e ao nosso propósito, mas, além disso, crescer exige planejamento, organização e estratégia”, diz Maurício.



Hoje, os sócios mantêm a essência criativa, mas com processos claros e metas concretas. O foco agora é fazer o e-commerce funcionar como uma “segunda loja” e abrir um novo espaço que una produção e varejo, criando um ambiente cultural ampliado. A marca também quer fortalecer ainda mais as parcerias com museus e continuar aprimorando seus indicadores de desempenho.

“Organize-se desde o início. Confie no propósito, mas aprenda a olhar para a gestão do seu negócio. E mantenha o diálogo com quem empreende junto com você”, aconselha Maurício. “Com propósito claro e apoio certo, dá pra atravessar qualquer crise e continuar crescendo.”

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Poliana Dutra Valente atua no Sebrae Rio desde 2006. É graduada em Direito pelo Instituto Metodista Bennett e possui pós-graduação em Design de Futuros, Inovação e Estratégia pela PUC Minas, em Desenvolvimento Humano de Gestores pela FGV e em Gestão Ambiental pela FUNCEFET. Atualmente, integra a Coordenação de Comércio e Serviços, na Gerência de Projetos I, onde atua como gestora da carteira de Comércio e Serviços e dos projetos Sebrae A Cara do Rio e Sebrae Pequena África.

Coordenação da Indústria

Preller Construções

Preller Construções



Resistir, evoluir e construir: o DNA que molda a Preller

Pedro e Alessandra são empresários da Construção Civil em Nova Friburgo, Rio de Janeiro. Pedro fundou a Preller Construções em 2013, inicialmente como MEI. Em 2020, a empresa ganhou escala após a contratação para a execução de uma grande obra que impulsionou o faturamento e exigiu o reenquadramento tributário no Simples Nacional. Porém, com a pandemia, o cenário mudou, exigindo resiliência.

A partir de 2023, já com o apoio do Sebrae, o negócio entrou em um ciclo acelerado de crescimento, alcançando, em 2024, a ampliação da carteira de clientes e uma equipe de dezoito colaboradores. Mas, em 2025, a oscilação do mercado trouxe quedas na demanda e o desafio de reorganizar a empresa para mantê-la sustentável.

A necessidade de mudar esse cenário marcou o início de uma nova fase, com gestão mais madura e decisões estratégicas voltadas à perenidade do negócio.

Os desafios que antecederam a virada

A Preller Construções atua no segmento de construção civil com foco em obras residenciais e serviços sob demanda. Seu desenvolvimento sempre esteve ancorado na reputação construída diretamente no cotidiano das obras, com base em uma combinação de organização, rigor técnico e cumprimento de prazos que consolidou a confiança dos clientes ao longo dos anos.

Antes da estruturação do negócio, Pedro trabalhou com carteira assinada até 2013, quando decidiu empreender por conta própria. Formalizou-se como MEI para prestar serviços e emitir nota fiscal, mantendo uma rotina de pequenas obras. Os ciclos de entrada e saída de recursos eram irregulares e a empresa não acumulava caixa: o que entrava era consumido e a operação recomeçava do zero a cada novo trabalho.

Em 2020, um cliente o convidou para executar uma obra acima do teto do MEI. Então, ele migrou de categoria, tornando-se uma microempresa para aproveitar a oportunidade. Logo depois, porém, a pandemia interrompeu a obra, que já havia começado, e ela foi embargada. A falta de conhecimento em gestão e planejamento impedia a empresa de avançar.



Em 2023, diante das dificuldades pós-pandemia, Pedro foi à Sala do Empreendedor buscar orientação e de lá foi encaminhado para o atendimento presencial no Sebrae de Nova Friburgo. Após o diagnóstico, ingressou no Projeto da Cadeia da Construção Civil.

Na primeira consultoria, constatou-se que a empresa não possuía fluxo de caixa, controles, indicadores, processos ou planejamento. Tudo estava "na cabeça", mas não havia registros. Além disso, não havia uma estratégia de marketing, até porque Pedro não enxergava a relevância do tema.

A mudança de mentalidade precisava acontecer para o negócio voltar a prosperar. Foi a partir desse entendimento que Pedro e Alessandra, que então começava a se aproximar da gestão do negócio, assumiram um compromisso com a transformação.

A mudança de mentalidade que reposicionou o negócio

O setor da construção civil em cidades do interior, como Nova Friburgo, é marcado por forte sazonalidade e variações naturais na demanda. Nesse contexto, a Preller precisava passar por um processo consistente de fortalecimento estrutural e ampliação da capacidade operacional, construindo uma equipe mais preparada para atender projetos de maior complexidade.

Com o acompanhamento do Sebrae a partir de 2023, Pedro e Alessandra receberam consultorias em finanças, marketing, planejamento e processos. Aprenderam a registrar números, analisar custos, gerir pessoas, estruturar processos e construir uma estratégia.

A mudança mais profunda foi na mentalidade: deixar de trabalhar como "Pedrinho Pedreiro" para operar como uma empresa. Alessandra assumiu a administração financeira e organizou o controle dos números, que não eram registrados antes.

Ao longo de sua trajetória de profissionalização, a Preller passou a adotar um conjunto de ações estruturantes que redefiniram o funcionamento da empresa. A formalização trouxe segurança operacional, enquanto a implantação do fluxo de caixa e dos controles financeiros permitiu mais clareza e previsibilidade.

A introdução de metas e indicadores e o fortalecimento do marketing, com presença ativa nas redes sociais, melhoria do relacionamento com os clientes e atenção à experiência e ao pós-obra, elevaram o posicionamento da marca. A participação em feiras e eventos, como a Concrete Show e a FEICON, ampliou o repertório técnico e trouxe referências atualizadas de métodos construtivos e tendências que avançam de forma gradual na região.

Além disso, Pedro realizou, em 2024, o Empretec, que foi um divisor de águas no comportamento empreendedor e serviu de inspiração para a incubação de um novo negócio voltado às filhas.

O crescimento da equipe acompanhou esse movimento: de um ajudante, antes de 2023, passou-se a dezoito profissionais em 2024; em 2025, a equipe permaneceu com dezoito profissionais, o que representa uma manutenção no número de colaboradores em dois anos consecutivos.

Os resultados financeiros refletem esse amadurecimento: o faturamento evoluiu de cerca de R$ 450 mil, em 2023, para R$ 750 mil, em 2024, um salto de 66%, e deve encerrar 2025 entre R$ 700 mil e R$ 900 mil, representando um crescimento acumulado de até 100% em relação a 2023.

Mesmo após um primeiro semestre desafiador, a empresa alcançou 42% da meta anual e recuperou o ritmo no segundo semestre, atingindo, aproximadamente, 85% do planejado. No período, Pedro também entregou sua primeira obra completa de alto padrão, ampliando o portfólio e posicionando a Preller para um novo patamar de atuação.

Estrutura, visão e novos caminhos de crescimento

Pedro e Alessandra compreenderam que o crescimento empresarial surge quando a técnica se alinha à gestão e quando a vontade de fazer encontra uma estratégia clara. Ao reorganizar processos, interpretar números e adotar uma postura mais madura, transformaram a Preller Construções em um negócio estruturado e preparado para os ciclos do mercado.

O objetivo para o futuro é investir no desenvolvimento de projetos e na execução de obras de alto padrão, segmento no qual ingressaram em 2024, bem como fortalecer sua presença em Nova Friburgo e região. Eles também pretendem atuar na incorporação imobiliária, iniciando seu primeiro empreendimento próprio com a tecnologia I-Forms, sistema constituído com painéis de isopor que agrega rapidez, eficiência e sustentabilidade. O terreno já foi adquirido e o projeto se encontra em aprovação.

Paralelamente, Pedro e Alessandra incubam um novo negócio voltado à próxima geração, ampliando o legado que constroem. Assim avançam: convertendo desafios em clareza e cada etapa em terreno firme para construir um futuro mais sólido.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Mateus Andrade atua no Sebrae Rio na Coordenação da Cadeia da Construção. É especialista em projetos, finanças, análise de dados e gestão de negócios. Atua na condução de iniciativas voltadas ao fortalecimento de construtoras, escritórios de arquitetura, empreiteiras, subempreiteiras e demais empresas ligadas ao setor da construção civil.

Capítulo 05

Gerência de Projetos II

Coordenação de Economia Criativa

Coordenação de Negócios Tecnológicos e Inovadores

Coordenação de Turismo

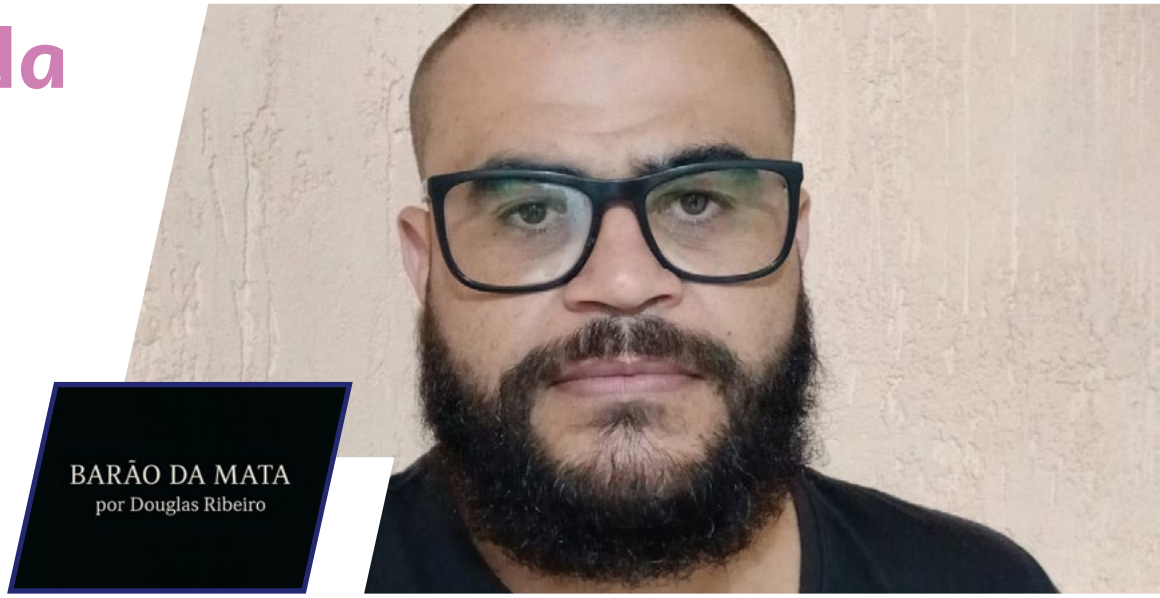
Coordenação de Economia Criativa

Barão da Mata

C41 WebStudio

Conexão Social Produções

Barão da Mata



Da crise à superação

Douglas Ribeiro, fundador da Barão da Mata, empresa sediada no Recreio dos Bandeirantes, no Rio de Janeiro, viu sua vida mudar durante a pandemia. Até aquele momento, ele atuava como motorista de carreta, enfrentando longas jornadas, problemas de saúde e pouca convivência familiar.

Com a pandemia, ele perdeu sua fonte de renda e buscou alternativas para sustentar a casa. Passou, então, a produzir tábuas de carne com madeiras descartadas, vendendo na calçada de casa. Apesar do talento que revelou ao abrir uma loja, o empresário enfrentou dificuldades de gestão, contraiu dívidas e quase perdeu tudo.

O que parecia o fim se tornou um ponto de virada: a Barão da Mata precisava ser ressignificada para sobreviver, decisão que salvou o negócio e consolidou Douglas como artesão autoral, com faturamento multiplicado e reconhecimento crescente.

Momento de reinvenção

A Barão da Mata, marca criada por Douglas Ribeiro, nasceu da necessidade de sobrevivência durante a pandemia de 2020. Antes de empreender, ele trabalhava como motorista de carreta, enfrentando uma rotina exaustiva, problemas de saúde e pouca convivência familiar. Com a paralisação do transporte rodoviário, Douglas perdeu totalmente a renda e precisou buscar alternativas imediatas. Nesse cenário, começou a produzir tábuas de carne a partir de madeiras descartadas e a vendê-las, inicialmente, na calçada de casa.

O negócio funcionava de forma rudimentar: sem redes sociais, controle financeiro ou precificação. A boa aceitação dos vizinhos impulsionou as vendas, mas o crescimento foi desordenado. Em 2021, Douglas deu um passo arriscado: comprou máquinas e abriu sua primeira loja. Sem planejamento nem fluxo de caixa, recorreu a empréstimos, acumulando dívidas que logo se tornaram impagáveis.

O dilema estava na falta de gestão. A loja fechou em 2022, reforçando a fragilidade do negócio.

Ressignificação com apoio do Sebrae Rio

A virada na trajetória da Barão da Mata ocorreu em 2023, quando Douglas Ribeiro conheceu o Sebrae Rio em uma feira de artesanato. No ano seguinte, em 2024, ingressou no projeto Mãos Criativas, participando de oficinas e consultorias para a melhoria e o aprimoramento dos produtos, além de ações de marketing e finanças. A partir disso, o negócio foi ressignificado: deixou de priorizar tábuas de carne pouco rentáveis e passou a investir em esculturas e peças autorais de decoração. As consultorias mostraram a importância de oferecer produtos artesanais com valor agregado, de estruturar a narrativa das peças como diferencial competitivo, de fortalecer a presença digital e de praticar uma precificação correta.

A decisão de aderir ao projeto veio da percepção de que sozinho não conseguiria se reerguer. A experiência frustrada da loja fechada reforçou a necessidade de buscar apoio. As recomendações foram aplicadas: ele retomou a coleta de madeiras descartadas para reduzir custos, reorganizou o ateliê na casa da sogra, estruturou os preços considerando o tempo de produção e o valor agregado e passou a contar ao cliente a história de cada peça.

Os resultados apareceram ainda em 2024 e se consolidaram no primeiro semestre de 2025. O faturamento mensal, antes em torno de R$ 3 mil, passou a variar entre R$ 6 mil e R$ 10 mil. Além disso, produtos que custavam R$ 150 passaram a ser vendidos por até R$ 1.200 em feiras.

Além do impacto financeiro, Douglas conquistou qualidade de vida, reorganizou as contas da família e fortaleceu sua identidade como artesão autoral. Com apoio do Sebrae, a Barão da Mata deixou de ser um negócio em risco para se tornar uma marca sustentável, com planejamento e visão de futuro.



Lições e novos horizontes

A trajetória de Douglas mostra como a formalização e o acesso a conhecimento técnico podem transformar um negócio em risco de falência em uma marca sustentável e reconhecida.

O maior acerto veio ao reconhecer a necessidade de apoio e buscar no Sebrae Rio, por meio do projeto Mãos Criativas, a orientação para reorganizar o negócio e ressignificar sua produção.

Hoje, ele destaca que a principal lição aprendida é valorizar o próprio trabalho e conhecer profundamente o cliente antes de definir preços ou ampliar investimentos. A quem enfrenta dilemas semelhantes, recomenda persistir, buscar capacitação e não subestimar a importância da gestão. Para o futuro, o plano é concretizar o projeto Café & Arte, espaço que unirá cafeteria, exposição e convivência cultural.

Ao olhar para trás, o empreendedor viu a pandemia não apenas como crise, mas como ponto de virada: foi dela que nasceu a oportunidade de se reinventar e conquistar reconhecimento como artesão autoral.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Anderson Ribeiro atua no Sebrae Rio desde 2023, na Coordenação de Economia Criativa. É graduado em Administração e possui MBA em Gestão de Projetos e Metodologias Ágeis. Atua como gestor estadual do projeto Mãos Criativas, desenvolvendo iniciativas voltadas ao fortalecimento do artesanato e da economia criativa.

C41 WebStudio



Quando o cinema encontra sua rede

Da Baixada Fluminense para o mundo, Silvania Azevedo sempre enxergou a vida através de um enquadramento, primeiro com o olhar curioso de uma menina fascinada por imagens, depois como fotógrafa, documentarista e, finalmente, empreendedora à frente da C41 WebStudio.

Após anos produzindo no exterior, ela voltou ao Brasil com o objetivo de fazer cinema no próprio país, mas encontrou um cenário desafiador: sem rede de contatos, sem parcerias e sem clareza sobre como posicionar seus projetos no mercado nacional.

Foi no encontro com o Sebrae que ela achou a chave para transformar a solidão em conexão e a arte em negócio estruturado.



Do sonho solitário à estruturação do negócio

A história da C41 WebStudio começa muito antes da formalização da empresa em 2013, quando Silvania retornou ao Brasil, após seis anos produzindo documentários em Nova Iorque.

Acostumada a um mercado audiovisual com grande oferta de produtoras e facilidade de inserção, no qual venceu dois prêmios importantes, ela se deparou, no Brasil, com uma realidade distinta: a produção demandava conhecimento profundo de processos, estratégias de captação e, sobretudo, conexões sólidas no setor.

Sem ter estudado cinema no país e sem parceiros de produção, Silvania enfrentou um isolamento profissional que dificultava transformar ideias em projetos viáveis. Sua atuação se concentrava em documentários autorais e trabalhos institucionais ligados a organizações sociais e culturais, mas o distanciamento dos circuitos comerciais do audiovisual a impedia de crescer.

Foi nesse contexto que nasceu a C41 WebStudio, uma produtora cinematográfica especializada em narrativas de impacto social, com foco em representatividade periférica, equidade de gênero e direitos humanos. A empresa desenvolve projetos autorais e colaborativos que amplificam vozes marginalizadas, combinando rigor estético e acessibilidade narrativa para dialogar com a diversidade do público brasileiro.

A filmografia da empresa valoriza linguagens inovadoras, desde documentários engajados até ficções contemporâneas, sempre com compromisso artístico, relevância cultural e, principalmente, respeito à representatividade feminina, da população negra e da comunidade LGBTQIA+.

Mesmo com conquistas pontuais, como a realização de um longa-metragem via edital da RioFilme, em 2023, a ausência de planejamento estruturado e de visão estratégica comprometia o potencial de alcance e retorno dos projetos. A empresa precisava urgentemente sair do modo "artista independente" e assumir o papel de produtora capaz de dialogar com o mercado.



Da artista à empresária do cinema

A virada começou em 2024, com a participação no programa Audiovisual em Perspectiva, do Sebrae Rio, por meio da indicação de um amigo, também cliente do Sebrae. A trilha de capacitações, mentorias e conexões abriu portas para um reposicionamento completo da C41 WebStudio. Sil, como é carinhosamente chamada por empresários e colegas de profissão, aprendeu a desenvolver projetos de forma profissional, desde a construção de roteiros e orçamentos realistas até a preparação para o pitch e a negociação com players.

O programa proporcionou acesso direto a consultores e especialistas que orientaram desde o planejamento estratégico até a inserção em rodadas de negócios e eventos de mercado, como a Max, em Belo Horizonte. Lá, Silvania apresentou projetos para grandes produtoras e firmou parcerias, inclusive com a Tem Dendê, uma das maiores produtoras do país.

A empresária também esteve no Rio2C, no Rio de Janeiro, onde ampliou ainda mais sua rede de contatos e fechou novas parcerias estratégicas, como a firmada com a SPCine, para o desenvolvimento de novos projetos.

Ao longo de um ano, Silvania saiu de um cenário com zero projetos formalizados para um portfólio de seis projetos robustos, prontos para editais e negociações. Mais do que conhecimento técnico, a rede formada no programa, com produtores, consultores e colegas de turma, dissolveu a sensação de isolamento que a acompanhava há anos. Isso tornou o processo de empreender no cinema mais colaborativo e motivador.

Uma nova forma de viver o cinema

Se antes a C41 WebStudio era movida apenas pela paixão artística, hoje ela alia arte e gestão com igual intensidade. Silvania aprendeu que a boa ideia precisa caminhar lado a lado com planejamento, estratégia e conexões certas. O Sebrae não apenas qualificou seus processos, mas "acabou com a solidão", nas palavras da própria empreendedora, ao inseri-la em um ecossistema acolhedor e colaborativo.

Como Silvania gosta de lembrar, "sonho que se sonha só é só sonho; sonho que se sonha junto é realidade". E foi exatamente essa a transformação que viveu: mais do que técnicas, métodos e projetos, o que o Sebrae lhe trouxe de mais valioso foram as pessoas. Uma rede diversa e afetuosa que a cerca, a apoia e compartilha do mesmo propósito, quebrando de vez a solidão que carregava no cinema.

Ao longo dessa jornada, aprendeu também a se comunicar melhor, a ouvir e a ser ouvida, entendendo que o diálogo é tão essencial quanto a câmera ou o roteiro. Para quem está começando, deixa um conselho simples e direto: "Não tente fazer tudo sozinha. Procure apoio, compartilhe seus sonhos e esteja aberta a aprender com as conexões que o caminho oferece: elas podem mudar tudo."

O futuro da C41 WebStudio está voltado à consolidação da empresa no mercado nacional, à ampliação de parcerias e à transformação de seus projetos autorais em produções de grande alcance. Para Silvania, mais do que alcançar um objetivo, o maior ganho foi descobrir que já está vivendo o sonho: fazer cinema no Brasil, cercada de pessoas que acreditam na sua visão.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Nathalia Azevedo atua no Sebrae Rio desde 2021, na Coordenação de Economia Criativa. É formada em Administração e possui pós-graduação em Gestão de Negócios. Atua como gestora estadual do projeto Audiovisual em Perspectiva, iniciativa voltada ao fortalecimento de micro e pequenas produtoras audiovisuais no estado do Rio de Janeiro.

Conexão Social Produções



Samba, negócio e reinvenção

Ronaldo Mattos e sua esposa, Lívea, fundaram, em 2011, a Conexão Social Produções, no Rio de Janeiro, movidos pelo desejo de transformar a arte de Nelson Sargento, ícone do samba, em legado.

A empresa nasceu como resposta a um desafio: conquistar autonomia na gestão da carreira do artista e dar estrutura profissional aos seus projetos. Mas o caminho não foi simples, pois a falta de conhecimento em gestão e escolhas administrativas equivocadas colocaram a produtora diante de dívidas e limitações no mercado cultural, dilema que se agravou após o falecimento de Nelson Sargento durante a pandemia.

Anos depois, ao conhecerem o Música Tocando Negócios, do Sebrae Rio, novas possibilidades se abriram e, com ferramentas de planejamento e estratégias de mercado, Ronaldo e Lívea descobriram como tradição e inovação podem caminhar juntas para fortalecer a cultura e inspirar o futuro.

Uma empresa criada para transformar arte em legado

A Conexão Social Produções foi fundada em 2011, no Rio de Janeiro, por Ronaldo Mattos e sua esposa, Lívea, com a missão de gerir a carreira de Nelson Sargento, um dos maiores nomes do samba. A empresa surgiu para solucionar um problema recorrente: a dependência de terceiros para emissão de notas fiscais e contratos, o que elevava custos de intermediação e comprometia a sustentabilidade financeira da carreira do artista.

Com um CNPJ próprio, os empresários passaram a negociar diretamente com contratantes, estruturar a produção de shows e administrar projetos culturais. Durante quase dez anos, eles concentraram suas atividades na trajetória de Nelson Sargento, viabilizando turnês, apresentações e produções de grande impacto, como o espetáculo Nelson Sargento Convida (2018) e a turnê ao Japão em 2019.

Após o falecimento do artista, em 2021, a empresa precisou se reinventar, ampliando a atuação para o agenciamento de novos grupos musicais, projetos de memória e a concepção do Instituto Nelson Sargento, iniciativa itinerante voltada a levar oficinas de samba e cultura afro-brasileira a escolas públicas.

Apesar das conquistas artísticas, a gestão administrativa trouxe grandes desafios. A abertura da empresa sob o regime tributário do lucro presumido gerou alta carga tributária mesmo em períodos sem faturamento, acumulando dívidas e dificultando a emissão de certidões necessárias para participação em editais. Sem conhecimento técnico em finanças e processos formais de gestão, a empresa funcionava de forma intuitiva e apoiada em redes de contatos, o que permitia avanços, mas também gerava perdas financeiras e insegurança.

Inserida na Economia Criativa, a Conexão Social refletia dilemas comuns a negócios culturais: equilibrar a valorização da memória e da tradição com a necessidade de profissionalização e sustentabilidade econômica, transformando patrimônio imaterial em projetos estruturados e de impacto social.

Profissionalização com o Sebrae: *da intuição à gestão estruturada*

O grande dilema da Conexão Social Produções estava na falta de processos formais de gestão. Aberta em 2011, no regime de lucro presumido, a empresa acumulou dívidas tributárias, perdeu editais por falta de certidões e, por muitos anos, funcionou de forma intuitiva, sem planejamento estratégico ou controles financeiros.

Esse cenário começou a mudar em março de 2024, quando Ronaldo conheceu o programa Música Tocando Negócios, do Sebrae Rio, e decidiu se inscrever. Ele buscava conhecimento prático para estruturar a empresa após o falecimento de Nelson Sargento, diversificando sua atuação.

A escolha pelo Sebrae foi motivada pela convergência entre sua busca por profissionalização e o conteúdo oferecido pelo programa. Em maio de 2024, ao iniciar as atividades, Ronaldo mergulhou em capacitações coletivas sobre mercado da música, marketing digital e streaming, além de consultorias individuais em áreas-chave.

A consultoria de planejamento estratégico, por exemplo, merece destaque. Nela, foram aplicadas ferramentas como a análise SWOT, o que ajudou a delinear a criação do Instituto Nelson Sargento. A consultoria financeira orientou a construção de planilhas de orçamento, a organização de reservas e o controle de receitas e despesas, algo inexistente até então. Paralelamente, Ronaldo implantou um braço comercial na empresa, criando planilhas de prospecção, materiais de venda e um processo de follow-up de patrocinadores e contratantes.

Essas medidas, implantadas ao longo do segundo semestre de 2024 e fortalecidas no início de 2025, transformaram a forma de atuação da Conexão Social. Se antes dependia quase exclusivamente de editais, a empresa passou a realizar vendas diretas de shows e projetos culturais. O impacto foi mensurável: em menos de um ano, Ronaldo registrou crescimento entre 70% e 80% nas vendas diretas, incluindo contratações do Sesc São Paulo.

Assim, o que antes era conduzido apenas por intuição foi substituído por uma gestão orientada por dados, planejamento e estratégias de mercado, mostrando como a parceria com o Sebrae transformou desafios em resultados concretos e sustentáveis.

Lições de resiliência e planos para o futuro



A trajetória da Conexão Social Produções mostra que empreender na cultura exige coragem, persistência e capacidade de adaptação. Ronaldo Mattos reconhece que, nos primeiros anos, um dos principais erros foi acreditar que bastava ter talento artístico para gerir uma empresa.

A parceria com o Sebrae trouxe a Ronaldo e Lívea a clareza de que empreender na música é também construir um negócio sólido, com planejamento, finanças organizadas e estratégias de mercado. O apoio trouxe não apenas ferramentas, mas também confiança para sonhar mais alto.

Hoje, Ronaldo afirma que diria a qualquer empreendedor cultural para buscar conhecimento desde o início e não subestimar a importância da gestão. Para ele, o Sebrae foi um divisor de águas: mostrou que é possível unir paixão e profissionalismo, transformando intuição em método e desafios em crescimento.

O futuro da Conexão Social já está sendo desenhado com o Instituto Nelson Sargento, que levará oficinas culturais a escolas públicas, e com a produção de um musical em homenagem ao artista, além da continuidade no agenciamento de grupos musicais. Com planejamento mais sólido, Ronaldo acredita que cada passo será dado com segurança, mas também com ousadia. Sua principal lição é clara: a cultura pode e deve ser um negócio sustentável. Com apoio certo, tradição e inovação podem caminhar juntas para inspirar novas gerações.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Isadora Flores atua no Sebrae Rio desde 2021, na Coordenação de Economia Criativa. É graduada em Produção Cultural e possui pós-graduação em Gestão Cultural e Indústria Criativa e em Gestão de Projetos. Atua como gestora de projetos voltados aos setores de Produção Musical, Tatuagem e Piercing, Design, Rodas de Rima e Rodas de Samba.

Coordenação de Negócios Tecnológicos e Inovadores

AllPetSenior

Okidata Informática

Plantah

AllPetSenior



Criando uma solução inovadora

Roberta Novis é fundadora da AllPetSenior, startup criada no Rio de Janeiro com foco na longevidade planejada e no envelhecimento saudável de cães e gatos. Em 2023, enquanto enfrentava um tratamento contra o câncer, a empreendedora decidiu transformar um momento de fragilidade pessoal em um novo projeto de vida.

Inspirada pela convivência com seu cachorro idoso, Roberta identificou a falta de soluções estruturadas e disponíveis para pets sêniores no mercado, passando a se dedicar integralmente à criação de um negócio com propósito social, que combinasse ciência e tecnologia. O desafio era estruturar esse projeto inovador mesmo em um contexto de limitações físicas, emocionais e financeiras.

Da experiência pessoal à identificação de uma lacuna de mercado

A ideia da AllPetSenior surgiu em julho de 2023, quando Roberta se recuperava do tratamento do câncer. A vivência com o "Seu Pachola", seu cachorro idoso, evidenciou a dificuldade de acesso a orientações preventivas e confiáveis, bem como a soluções voltadas especificamente para animais em fase sênior.

Apesar do crescimento do mercado pet no Brasil, Roberta percebeu que o envelhecimento animal ainda era tratado de forma reativa, com foco principalmente no tratamento de doenças, e não na prevenção, no acompanhamento proativo e na educação do responsável.

Desde o início, o objetivo foi criar uma healthtech brasileira voltada ao mercado pet, inteiramente dedicada à longevidade planejada de cães e gatos a partir da meia-idade (7 anos), unindo tecnologia, ciência e empatia. A empresa foi formalizada em julho de 2024.

Ao longo dessa construção, os desafios não foram apenas tecnológicos ou de mercado. Houve também aprendizados importantes de gestão e estruturação do negócio, especialmente na fase inicial. Um dos momentos críticos foi o desalinhamento com o CTO, cuja condução destoava dos princípios

que a startup buscava estabelecer desde o início: uma cultura organizacional baseada em cooperação técnica, transparência de dados, alinhamento estratégico e construção conjunta. Essa situação culminou na ruptura da parceria ainda na fase inicial, exigindo a reconstrução do time, a revisão de processos e a reafirmação de bases mais sólidas para o desenvolvimento da empresa.

Com recursos limitados e alta carga de trabalho, a empreendedora precisou, ao mesmo tempo, reorganizar a gestão, manter o foco na consolidação do produto e avançar na validação da proposta de valor e da inovação técnica. Esse processo foi decisivo para amadurecer não apenas a solução, mas também e definir a melhor forma de operar a AllPetSenior como negócio.

Tecnologia aplicada à prevenção e ao bem-estar animal

A solução encontrada naquele momento foi o desenvolvimento do aplicativo AllPetSenior, que utiliza inteligência artificial, ferramentas de apoio e gamificação para apoiar tutores no cuidado preventivo de cães e gatos idosos, tanto daqueles que já estão em idade avançada quanto dos que estão entrando na terceira idade.

A plataforma reúne conteúdos educativos sobre envelhecimento ativo, epigenética, saúde emocional e bem-estar animal, além de orientar decisões do dia a dia dos tutores com base em dados e conhecimento científico.



Ao longo dessa trajetória, Roberta buscou se profissionalizar continuamente com o apoio do Sebrae, participando de programas, consultorias, mentorias e iniciativas de capacitação a colocaram em contato com diferentes dimensões da construção de um negócio. Esse processo foi fundamental para ajudá-la a compreender onde deveria concentrar energia e recursos em cada etapa, contribuindo para que a AllPetSenior chegasse ao estágio atual como uma startup sólida, estruturada e preparada para iniciar sua operação, ganhar tração e crescer.

Após a reestruturação da equipe e o avanço no desenvolvimento tecnológico, o aplicativo foi lançado oficialmente nas lojas iOS e Android. Hoje, a AllPetSenior atende centenas de usuários distribuídos nos 26 estados e o Distrito Federal, ou seja, presente em 27 unidades federativas, com uma base de dados em constante crescimento.

A startup também estruturou uma rede curada de parceiros veterinários e marcas do setor pet, oferecendo benefícios e descontos aos tutores e ajudando a criar produtos nacionais de qualidade.

Paralelamente, Roberta iniciou a organização de novos modelos de monetização B2C e B2B, ampliando conexões com hospitais veterinários, operadoras de saúde e organizações do terceiro setor.

Aprendizados e próximos passos

A trajetória da AllPetSenior evidencia que empreender exige resiliência, clareza de propósito, capacidade de adaptação e constante desenvolvimento. Para Roberta, um dos principais aprendizados foi compreender que decisões difíceis logo no início, como a reestruturação do time enquanto buscava profissionalização, fazem parte do amadurecimento e do avanço do negócio.

Agora, seu foco está na consolidação da plataforma, na ampliação do impacto social da startup e no fortalecimento de parcerias estratégicas no mercado pet brasileiro para atender às demandas de tutores de pets idosos de todo o Brasil, combatendo, inclusive, o abandono de animais idosos por meio da tecnologia e da ciência.

A experiência pessoal que deu origem à AllPetSenior segue sendo a base do negócio: transformar cuidado em prevenção e informação em qualidade de vida, tanto para os pets quanto para seus responsáveis.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Danielly Elissamar atua no Sebrae Rio, na Coordenação de Negócios Tecnológicos e Inovadores. É graduada em Administração pela UPE, possui pós-graduação em Liderança, Gestão e Inovação e é mestranda em Administração, com foco em produtos étnicos em negócios internacionais. Atua na gestão de projetos voltados ao desenvolvimento de startups e negócios inovadores, conduzindo iniciativas que apoiam empreendedores em diferentes etapas da jornada empreendedora e contribuem para o fortalecimento do ecossistema de inovação no estado do Rio de Janeiro.

Okidata Informática



Quando a determinação encontra a gestão e potencializa resultados

De ex-flanelinha a empreendedor de tecnologia, André Batista construiu uma trajetória que inspira pela coragem e pela reinvenção. À frente da Okidata Informática, empresa fundada ainda nos anos 1990, ele transformou um pequeno negócio de assistência técnica em um modelo de sustentabilidade e gestão com propósito.

O ponto de virada veio com o Sebrae Rio e o programa Upgrade.TI, que ajudaram André a profissionalizar processos, ampliar parcerias e ressignificar sua visão empreendedora. O resultado? Crescimento, reconhecimento e um novo olhar sobre o próprio potencial.

De flanelinha a empreendedor: a trajetória que deu origem à Okidata Informática

A história de André começa muito antes da Okidata. Ainda adolescente, ele trabalhava como flanelinha, no Centro do Rio, para custear os estudos em uma escola técnica. Daquele asfalto quente, surgiu a determinação que guiaria toda a sua trajetória: aprender, praticar e evoluir.

Em 1995, já formado, viu na tecnologia uma chance de mudar de vida. Ingressou como professor auxiliar em uma escola e, junto com alguns alunos, fundou uma pequena empresa de informática, a semente da Okidata.

Entre idas e vindas, manteve o negócio paralelo à carreira de professor até 2013, quando decidiu se dedicar integralmente ao empreendedorismo. Instalou o escritório no segundo andar de casa, conciliando trabalho e paternidade, mas o início foi difícil: as antigas escolas em que fora professor não contrataram os seus serviços, e ele precisou recomeçar do zero.

Durante anos, André manteve-se sozinho na operação, desempenhando os papéis de técnico, gestor e vendedor ao mesmo tempo, o que tornava a Okidata vulnerável: se ele parasse em virtude das férias ou de emergências familiares, a empresa parava junto. Sem estrutura de gestão, ele tratava as finanças como um bloco único, desconhecendo ferramentas como DRE, centros de custo ou CRM.

Somavam-se a isso crenças limitantes: apesar de suas pós-graduações, ele sentia vergonha de atuar na manutenção, vendo-se apenas como alguém que consertava computadores "debaixo de mesas".

Além disso, o marketing era inconsistente e faltava um funil de vendas claro. Esse "voo solo" exaustivo e sem escala durou até 2023, quando, ao encontrar o Sebrae, por meio do Upgrade.TI, André viu a oportunidade de dar um salto e ressignificar sua atuação, profissionalizando seus processos de uma vez por todas.

Até então, acreditava que o Sebrae era voltado apenas para MEIs: "Achei que não fosse pra mim", conta. Mas era exatamente o contrário: o programa estava prestes a redefinir a história da Okidata.

Aprender, aplicar e prosperar



No Upgrade.TI, André mergulhou em um universo novo de gestão e mentalidade empreendedora. Termos como DRE, funil de vendas e CRM, que soavam estranhos no início, logo se tornaram parte do seu vocabulário diário.

Com o apoio de consultores, ele entendeu que o sucesso não dependia de tamanho, mas de posicionamento. Superou o preconceito de se ver "apenas" como assistência técnica e passou a se reconhecer como uma empresa de tecnologia com propósito.

Implementou o controle financeiro via DRE, estruturou fontes de receita, criou parcerias estratégicas e modernizou o marketing digital, usando o Perfil de Empresa no Google e vídeos produzidos no CapCut.

O impacto foi imediato: ainda em 2023, a Okidata cresceu 4%. Já em 2024, o faturamento cresceu 25% e, nos anos seguintes, a empresa manteve um ritmo de crescimento próximo dos 20%. O relacionamento com clientes se fortaleceu, a marca ganhou visibilidade e a empresa passou a operar de forma colaborativa, com parceiros técnicos que mantêm o atendimento mesmo nas férias.

Mais do que números, André redescobriu o sentido de empreender. "O Sebrae me permitiu ressignificar crenças limitantes e profissionalizar meus processos", resume.

Inspirado pela sustentabilidade e impulsionado pelo programa ALI (Agentes Locais de Inovação), criou um projeto de descarte consciente e economia circular de resíduos eletrônicos, reaproveitando

materiais e firmando parceria com a Prefeitura do Rio para a coleta e o reaproveitamento de equipamentos. O que começou como iniciativa individual virou uma nova frente de negócio, rentável, ecológica e transformadora.

"Cada lapidação revela um novo potencial"

Em 2025, André vive um novo capítulo de sua história. Além dos Projetos Upgrade.TI e ALI, participou também do Seminário Empretec, aperfeiçoando suas competências empreendedoras e aprofundando o uso das ferramentas de gestão.

Para o futuro, ele sonha em ampliar o trabalho com reciclagem tecnológica, integrando definitivamente essa frente à Okidata.

Ao olhar para trás, ele reconhece que cada obstáculo trouxe melhorias: "O Sebrae me mostrou que empreender é aprender a se lapidar. E cada lapidação revela um novo potencial." De flanelinha a empreendedor de tecnologia, André prova que transformação é, antes de tudo, uma decisão diária de continuar evoluindo.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



André Santana atua no Sebrae Rio, na Coordenação de Negócios Tecnológicos e Inovadores. É formado em Administração, com MBA e especialização em Inovação, Design e Estratégia. Atualmente, lidera projetos como Negócios do Futuro, DEV Empreendedor e Upgrade.TI, contribuindo para a transformação e o fortalecimento de empresas de tecnologia no estado do Rio de Janeiro.

Plantah



Tecnologia que transforma propósito em impacto mensurável

Rodrigo Cirne transformou uma inquietação pessoal em um negócio de impacto social. Fundador da Plantah, startup criada no Rio de Janeiro, ele começou a estruturar o projeto em 2021, movido pela urgência de enfrentar desafios ambientais e sociais de forma prática.

Em 2023, a ideia ganhou escala e se consolidou como uma plataforma digital que conecta pessoas, empresas e ONGs, criando uma nova lógica de engajamento sustentável. A proposta era clara: tornar o impacto social rastreável, acessível e integrado ao dia a dia de indivíduos e organizações, provando que propósito também pode gerar resultados concretos.

Construindo um ecossistema de impacto transparente

A Plantah nasceu da percepção de que boa parte das ações sociais carecia de transparência, dados e engajamento contínuo, o que gerava um dilema relevante para empresários: como investir em impacto social de forma estratégica, com segurança, mensuração de resultados e alinhamento ao negócio, sem depender apenas de confiança ou iniciativas pontuais?

Rodrigo Cirne acreditava que a sustentabilidade precisava ir além do discurso e se traduzir em comportamento, conexão e principalmente, informação transparente. A partir dessa visão, a startup foi estruturada como uma plataforma digital capaz de integrar usuários, empresas e organizações do terceiro setor em um mesmo ambiente, incorporando as necessidades identificadas e validadas em suas pesquisas.

O funcionamento da Plantah permite que pessoas acompanhem suas ações de impacto, como doações e participação em projetos sociais, por meio de indicadores claros e relatórios transparentes. Para as empresas, a plataforma oferece uma alternativa para integrar a responsabilidade social às estratégias de marketing, gerando dados ESG e impacto mensurável.

Em seus primeiros cinco meses de operação, a Plantah apresentou resultados consistentes tanto em crescimento quanto em geração de impacto social mensurável. A plataforma alcançou mais de 3.000 usuários e cadastrou cerca de 300 ONGs, das quais 200 foram certificadas com o selo Ouro de Due Diligence, o que reforça o compromisso com a transparência e a confiabilidade das iniciativas apoiadas.

No mesmo período, mais de R$ 100 mil foram transacionados por meio de doações e ações de biomarketing, evidenciando o engajamento efetivo da rede. Entre os casos de destaque, a parceria com a Rio Quality possibilitou a doação de quase uma tonelada de alimentos que seriam descartados, demonstrando, de forma prática e mensurável, como a conexão entre empresas e organizações pode gerar impacto social direto, reduzir desperdícios e ampliar o valor das ações ESG.



Tecnologia, dados e engajamento como resposta ao dilema

Para enfrentar o desafio de tornar o impacto social mais transparente e integrado à rotina das pessoas e das empresas, Rodrigo estruturou a Plantah como uma tecnologia social escalável. A plataforma foi pensada para unir rastreabilidade, pertencimento e engajamento contínuo, permitindo que cada ação realizada gerasse dados claros e confiáveis.

A evolução da solução foi fortalecida pela participação da empresa no Projeto Startup Win Tração, do Sebrae, em 2025, que contribuiu para o amadurecimento do modelo de negócio, a validação de mercado e a estruturação das estratégias de crescimento.

Um dos pilares dessa solução é o biomarketing, modelo inovador criado pela empresa, que transforma campanhas publicitárias em oportunidades reais de doação. Nesse formato, até 90% das verbas publicitárias são reinvestidas em causas sociais, ao mesmo tempo são gerados indicadores de impacto para empresas e para a sociedade.

Na prática, o impacto da plataforma já pode ser observado em diferentes iniciativas apoiadas. O Instituto Amparando, por exemplo, estruturou um espaço terapêutico para atendimentos psicológicos com recursos captados via Plantah. Outro projeto utiliza a plataforma para apoiar mais de 600 crianças

no atletismo, custeando viagens, alimentação e equipamentos para que participem de competições classificatórias, contribuindo diretamente para a formação de futuros atletas olímpicos. Outro caso relevante mobilizou a comunidade por meio da Plantah para viabilizar a participação de um lutador em seletivas internacionais, o que resultou na conquista de uma vaga no UFC em Las Vegas. Esses exemplos evidenciam como a solução viabiliza impacto direto, mensurável e transformador na vida dos beneficiados.

A consolidação da solução também se refletiu nas parcerias firmadas. A Plantah desenvolveu projetos com instituições como o Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro e a Firjan, além de avançar em negociações com marcas de impacto nacional, como a Natura, e influenciadores de grande alcance. Paralelamente, o ecossistema foi ampliado com o desenvolvimento de novas funcionalidades, como um marketplace de economia circular e jornadas educacionais com doações integradas.

Aprendizados e próximos passos

A trajetória da Plantah mostrou a Rodrigo Cirne que impacto social exige método, dados e conexão genuína entre pessoas e causas. O principal aprendizado foi entender que propósito, quando aliado à tecnologia e à transparência, pode gerar transformação em larga escala.

Hoje, a Plantah se consolida como um modelo de negócio escalável e sustentável, que redefine a forma de fazer o bem ao integrar inovação, engajamento e resultados concretos. Para o futuro, o plano é ampliar o ecossistema de impacto, fortalecer parcerias estratégicas e seguir desenvolvendo soluções que aproximem cada vez mais empresas, indivíduos e organizações sociais em torno de um mesmo objetivo: gerar impacto real e mensurável.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Danielly Elissamar atua no Sebrae Rio, na Coordenação de Negócios Tecnológicos e Inovadores. É graduada em Administração pela UPE, possui pós-graduação em Liderança, Gestão e Inovação e é mestranda em Administração, com foco em produtos étnicos em negócios internacionais. Atua na gestão de projetos voltados ao desenvolvimento de startups e negócios inovadores, conduzindo iniciativas que apoiam empreendedores em diferentes etapas da jornada empreendedora e contribuem para o fortalecimento do ecossistema de inovação no estado do Rio de Janeiro.

Coordenação de Turismo

@luacariocaafroguide

Joy Rio Turismo de Experiência

Raquel Neves Turismo

@luacariocaafroguide



Do conhecimento à liderança no Afroturismo

Luana Ferreira, historiadora, guia de turismo e criadora da marca @luacariocaafroguide, atua na valorização da cultura afro-brasileira e na promoção do turismo de base comunitária no Rio de Janeiro. Com forte presença na Pequena África e em outros territórios culturais da cidade, transformou sua paixão pela história e pela ancestralidade em experiências turísticas afro-referenciadas.

Apesar do propósito claro e da conexão com o território, enfrentava desafios para estruturar o negócio, ampliar sua visibilidade e consolidar sua presença no mercado turístico. O dilema era evidente: como transformar conhecimento, identidade e impacto social em um empreendimento sustentável?

Turismo e identidade como negócio

Luana Ferreira iniciou sua trajetória profissional na área da educação e em projetos sociais em comunidades como o Morro do Banco e a Cidade de Deus. Formada em História pela UERJ, atuava em iniciativas ligadas à cultura e à valorização territorial quando, em 2018, participou de um curso de Turismo Afrorreferenciado. A experiência redefiniu seus caminhos profissionais e apresentou o Afroturismo como possibilidade de conectar memória, identidade e geração de renda.

Naquele período, o mercado turístico do Rio de Janeiro ainda era concentrado em roteiros tradicionais ligados aos cartões-postais da cidade. Ao mesmo tempo, crescia o interesse por experiências culturais mais autênticas e conectadas às histórias locais.

Foi nesse contexto que Luana iniciou sua atuação como guia autônoma por meio da marca @luacariocaafroguide, oferecendo roteiros voltados à valorização da herança africana e das tradições do samba no Rio de Janeiro. As experiências aconteciam principalmente na Pequena África, região que reúne marcos históricos como o Cais do Valongo, a Pedra do Sal e o Largo da Prainha.

Apesar do potencial da iniciativa, o negócio ainda funcionava de forma pouco estruturada. Toda a operação dependia diretamente de Luana, que concentrava atendimento, divulgação, criação dos



roteiros e organização financeira. A captação de clientes acontecia principalmente pelas redes sociais e pelo boca a boca, sem planejamento comercial definido.

Em 2020, com a pandemia de Covid-19, o setor de turismo foi um dos mais afetados pela paralisação das atividades presenciais. Nesse cenário, Luana teve contato com projetos de Turismo do Sebrae ao participar do edital de apoio a empreendedores, vinculado ao projeto Fortalecimento do Turismo na Cidade do Rio de Janeiro. A experiência ampliou sua visão empreendedora e reforçou a percepção de que o Afroturismo poderia unir valorização cultural, impacto social e desenvolvimento econômico sustentável.

Parcerias e crescimento no Afroturismo

Após sua primeira experiência em um projeto do Sebrae voltado ao turismo, Luana Ferreira passou a integrar outras iniciativas, como o Circuito Samba Carioca, Turismo na Rocinha e Sebrae na Pequena África. A participação nesses projetos ampliou sua visão sobre mercado, gestão e posicionamento, além de possibilitar acesso a capacitações voltadas ao desenvolvimento do negócio.

Com o objetivo de estruturar melhor sua empresa e ampliar oportunidades, participou de oficinas de marketing digital, pitch e vendas, além de capacitações focadas em formatação de roteiros turísticos e comunicação nas redes sociais. A decisão de investir nessas ações surgiu da necessidade de transformar uma atuação ainda intuitiva em um negócio mais organizado, competitivo e sustentável.

Luana também participou de ações de mercado promovidas pelo Sebrae e por parceiros, como rodadas de negócios e condução de famtours, fortalecendo conexões com empresas, instituições e profissionais do setor turístico. As experiências contribuíram para ampliar sua rede de contatos, gerar novas parcerias e aumentar a visibilidade da marca.

Com a aplicação das estratégias aprendidas nas capacitações, passou a consolidar a identidade da @luacariocaafroguide, aprimorar sua presença digital e qualificar a comunicação dos roteiros e das experiências oferecidas. O trabalho também possibilitou maior aproximação com iniciativas ligadas ao turismo cultural e ao desenvolvimento do Afroturismo no Rio de Janeiro.

Como resultado, a marca ampliou sua presença no segmento de turismo cultural afroreferrenciado, fortalecendo relações com turistas, empresas parceiras, instituições e iniciativas voltadas à valorização da cultura negra. Atualmente, Luana se prepara para expandir sua atuação de forma ainda mais estruturada, buscando novas oportunidades de crescimento e conexão no Afroturismo.

Empreender com propósito

A trajetória de Luana Ferreira demonstra como conhecimento, identidade e estratégia podem transformar experiências em oportunidades de negócio. Ao longo de sua caminhada, compreendeu que empreender vai além da paixão pelo que se faz, exigindo planejamento, capacitação e construção de redes de parceria.

Com o apoio das iniciativas e dos projetos dos quais participou, conseguiu ampliar sua visão empreendedora, fortalecer sua marca e consolidar sua atuação no turismo cultural afrorreferenciado. Entre os principais aprendizados, destaca a importância de acreditar no próprio propósito e buscar apoio para estruturar o crescimento do negócio.

Hoje, Luana segue planejando os próximos passos da @luacariocaafroguide, com o objetivo de ampliar conexões, fortalecer o Afroturismo e criar experiências cada vez mais relevantes para turistas e para os territórios onde atua. Sua história inspira outros empreendedores a enxergarem a cultura e a identidade como ferramentas de transformação social e desenvolvimento econômico.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Bruno Fernandes atua no Sebrae Rio, com mais de 15 anos de experiência em gestão de projetos voltados ao desenvolvimento territorial e ao fortalecimento do turismo. É graduado em Turismo e possui pós-graduação em Gestão de Projetos, Marketing em Mídias Digitais e Gestão de Pequenos Negócios. Atua em iniciativas voltadas à valorização dos destinos turísticos por meio do protagonismo dos pequenos negócios, promovendo ações que impulsionam a competitividade, a identidade local, a geração de renda e o desenvolvimento sustentável dos territórios.

Joy Rio Turismo de Experiência



Começando um novo desafio

Elvira Menezes é contadora, com pós-graduação em Finanças e empreendedora no setor do turismo. Fundadora da Joy Rio Turismo de Experiência, no Rio de Janeiro, consolidou uma trajetória marcada pela transição da área contábil para o turismo de experiência.

Após se aposentar, decidiu transformar sua paixão por viagens, cultura e pessoas em um negócio. O principal desafio surgiu nos primeiros anos da empresa, diante da alta concorrência e dos impactos da crise econômica, que exigiram uma revisão profunda do modelo de atuação.

Da contabilidade ao turismo de experiência

Paulistana, Elvira Menezes chegou ao Rio de Janeiro em 2006, onde atuou como contadora até sua aposentadoria. Sempre envolvida com planejamento de viagens e observadora atenta das culturas locais, passou a enxergar no turismo uma possibilidade de unir sua vivência profissional ao desejo de trabalhar com experiências significativas.

Em 2013, após visitar a Feira do Empreendedor do Sebrae Rio, Elvira decidiu formalizar a Joy Rio Turismo de Experiência. “Eu sempre gostei de planejar viagens e de observar o quanto cada lugar tem algo único para contar. Quando percebi que poderia unir isso à minha vivência profissional, encontrei meu propósito”, lembra a empresária.

Nos primeiros anos, a empresa enfrentou um mercado altamente competitivo e, em 2016, sofreu os impactos da crise econômica, que reduziram o faturamento em cerca de 40%. Esse cenário evidenciou fragilidades na estratégia e na diferenciação dos produtos ofertados. “Foi um momento difícil. Eu precisei repensar tudo, entender o que me diferenciava e o que eu realmente queria entregar como experiência de viagem”, conta Elvira, ao recordar o período.

Inserida em um setor sensível a oscilações econômicas e mudanças de comportamento do consumidor, a Joy Rio precisava redefinir seu posicionamento para se manter competitiva. O dilema central

era como estruturar o negócio de forma sustentável, agregando valor aos roteiros e diferenciando-se no mercado de turismo do Rio de Janeiro.

Um novo olhar sobre o negócio

A partir de 2014, Elvira passou a contar com o apoio do Sebrae Rio, integrando iniciativas voltadas ao fortalecimento do turismo de experiência, como o Projeto Tour da Experiência – Caminhos do Brasil Imperial (2014–2017). Nesse processo, participou de programas de capacitação como Empretec, Líder Coach e Invest Turismo, além de consultorias especializadas em direcionamento estratégico e formatação de produtos.

Com base nesses aprendizados, tomou a decisão de reposicionar a Joy Rio, estruturando roteiros que valorizassem aspectos culturais, históricos e sensoriais, com foco na criação de experiências autênticas.

Um marco desse movimento foi o lançamento do Tour Império Musical, em 2015, em parceria com a Confeitaria Colombo, que integrou música, história e interação com o público, reforçando a proposta de valor do negócio. "Eu queria mostrar o Rio de Janeiro de um jeito diferente, com emoção, com alma. O turismo pode ser educativo e encantador ao mesmo tempo", afirma.

O novo posicionamento ampliou a visibilidade da empresa e fortaleceu sua atuação no mercado. A Joy Rio conquistou a certificação Marca Brasil e, em 2019, Elvira foi convidada pelo Ministério do Turismo para expor na ABAV Expo.

O amadurecimento da gestão e da estratégia também impulsionou a criação da Rede+Agentes e, em 2024, da Brasilidades, marca que simboliza a expansão de sua visão empreendedora no turismo nacional. "A Brasilidades nasceu do desejo de celebrar o que o Brasil tem de mais genuíno: as pessoas, as culturas e a nossa hospitalidade. Eu queria criar uma marca que mostrasse a essência do Brasil de forma positiva, diversa e inspiradora", conta a empresária.



Aprendizados e perspectivas

A trajetória de Elvira Menezes evidencia como o planejamento, a capacitação contínua e o apoio adequado à gestão são fundamentais para a sustentabilidade dos pequenos negócios. Entre os principais aprendizados, destaca-se a importância de compreender o turismo como atividade econômica estratégica, aliando propósito, identidade cultural e visão de mercado.

Com o apoio do Sebrae, Elvira transformou desafios em oportunidades, fortaleceu sua atuação empreendedora e ampliou o alcance do negócio com a criação da Brasilidades. "O Sebrae foi essencial em cada etapa. A equipe a pensar como empresária, a enxergar o turismo como negócio e a sonhar grande, mas com planejamento", reflete.

Para os próximos anos, a perspectiva é seguir desenvolvendo experiências que valorizem a cultura brasileira, promovam conexões entre pessoas e territórios e sirvam de inspiração para outros empreendedores que enxergam no turismo uma ferramenta de desenvolvimento e transformação. "Meu objetivo é continuar inspirando pessoas a conhecer o Brasil com um novo olhar, o olhar de quem acredita que empreender é também cuidar das histórias que nos unem."

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Lilian Viana atua no Sebrae Rio, na Coordenação de Turismo, como gestora do projeto Atividade Setorial: Competitividade e Inovação no Turismo. É graduada em Administração e possui experiência em gestão de projetos e desenvolvimento de negócios no setor turístico.

Raquel Neves Turismo



Raquel Neves Turismo

Do receptivo à referência

Raquel Neves, guia de turismo e turismóloga, é fundadora da Raquel Neves Turismo, empresa de turismo receptivo sediada em Petrópolis, no Rio de Janeiro. Especializada em experiências históricas, culturais, rurais e afro-brasileiras, Raquel construiu sua trajetória a partir do contato direto com as pessoas e com a cidade.

Após enfrentar períodos de desemprego, tragédias climáticas que paralisaram o turismo local e, principalmente, os impactos da pandemia, que deixou guias sem trabalho e colocou em risco a continuidade do negócio, Raquel precisou repensar sua atuação no mercado. O desafio era claro: se reerguer profissionalmente, reposicionar a empresa e voltar a gerar renda em um setor profundamente afetado. Com apoio e novas estratégias, ela não apenas retomou o negócio, mas também ampliou seu público, profissionalizou a comunicação e registrou aumento no faturamento, consolidando-se como referência no turismo petropolitano.

Turismo como vocação e desafio em Petrópolis

Desde muito jovem, Raquel Neves construiu sua relação com o trabalho e com o turismo. Ainda criança, ajudava os avós na feira livre de Petrópolis e, aos 14 anos, já possuía carteira assinada. Essa vivência precoce, marcada pelo contato direto com pessoas e histórias, foi determinante para sua escolha profissional. Anos depois, formou-se em Turismo e passou a atuar como guia, inserindo-se no mercado turístico da cidade.

Ao longo da trajetória, Raquel acumulou experiências relevantes no setor. Atuou em projetos ligados ao turismo local, como o Tour da Experiência e o Roteiro Rio Serra Mar, e passou pela antiga Fundação de Cultura e Turismo de Petrópolis. Esse percurso contribuiu para o desenvolvimento de sua visão empreendedora e para a compreensão do funcionamento do turismo receptivo, fortemente dependente do fluxo de visitantes e da valorização das experiências locais.

Em 2012, Raquel abriu sua primeira empresa e, em 2019, fundou a Raquel Neves Turismo, com foco no receptivo turístico e na valorização do patrimônio histórico, rural e afro-brasileiro. A empresa atua na criação e condução de roteiros, promovendo experiências ligadas à identidade local. Nesse contexto, Raquel também participou da criação do Circuito da Memória Negra de Petrópolis, ampliando a oferta de produtos turísticos voltados ao afroturismo.

O mercado, no entanto, mostrou-se instável ao longo dos anos. Tragédias climáticas, como as chuvas de 2011 e 2022, impactaram diretamente o turismo na região. Em 2020, a pandemia agravou ainda mais o cenário: Petrópolis fechou para o turismo e os guias ficaram sem trabalho. Nesse período, Raquel, então presidente da Associação de Guias de Turismo, vivenciou o dilema de manter sua atuação profissional em um setor praticamente paralisado.

Reposicionamento e fortalecimento com o apoio do Sebrae

Após o período mais crítico da pandemia, a partir de 2021, Raquel buscou caminhos para se reerguer profissionalmente e fortalecer sua empresa. Foi nesse momento que a parceria com o Sebrae ganhou novo fôlego. Ao identificar fragilidades na comunicação e na estrutura do negócio, decidiu investir em capacitação e orientação estratégica.

Raquel participou de cursos, oficinas e consultorias oferecidas pelo Sebrae, com destaque para as ações voltadas ao marketing, ao Direcionamento Estratégico e à Formatação de Produto. A partir dessas soluções, passou a repensar sua forma de se comunicar com o público e a estruturar melhor seus produtos turísticos. O objetivo era tornar a empresa mais profissional, ampliar o alcance e reposicionar sua marca no mercado.



O processo envolveu a reorganização das redes sociais, a melhoria da comunicação digital e a definição mais clara do público atendido. Raquel relata que as consultorias a ajudaram a enxergar novas possibilidades e a tomar decisões mais conscientes sobre o futuro do negócio. A implementação das mudanças ocorreu de forma gradual, acompanhando o retorno das atividades turísticas na cidade.

Como resultado, a empresa ampliou seu público, fortaleceu sua presença digital e registrou um aumento de cerca de 20% no faturamento. Raquel também trouxe o marido para atuar no negócio como guia e empreendedor e consolidou uma rede de colaboradores e parceiros. O reconhecimento veio com prêmios recebidos em 2021 e 2024, por voto popular, reforçando sua posição no mercado turístico fluminense.

Aprendizado, resiliência e perspectiva de futuro

Ao olhar para sua trajetória, Raquel destaca que os períodos mais difíceis foram também os que mais trouxeram aprendizado. O desemprego, as tragédias climáticas e a pandemia ensinaram-lhe sobre resiliência e empatia e mostraram-lhe a importância de buscar apoio nos momentos de crise. Para quem está começando ou enfrentando desafios semelhantes, ela reforça a importância de se capacitar, planejar e acreditar no próprio propósito.

O apoio do Sebrae foi fundamental nesse processo, ajudando Raquel a repensar estratégias, profissionalizar sua empresa e retomar a confiança no turismo como caminho de transformação. Para o futuro, o principal plano é seguir consolidando a Raquel Neves Turismo como referência no receptivo petropolitano e continuar inspirando outros profissionais do setor.

Com uma trajetória marcada por aprendizado contínuo e superação, Raquel segue fortalecendo seu legado no turismo local, mostrando que é possível transformar desafios em oportunidades e crescer de forma sustentável.

Conheça quem acompanhou de perto essa história



Stephanie Ramalho atua no Sebrae Rio desde 2023 como gestora de projetos de turismo. É graduada em Gestão de Recursos Humanos e cursa pós-graduação em Comunicação e Marketing para Turismo. Atua em iniciativas voltadas ao fortalecimento do turismo e ao desenvolvimento de pequenos negócios do setor.



/sebraerj

sebraerj.com.br

(21) 96576-7825

0800 570 0800

SEBRAE