

BAHIA DOS QUEIJOS ARTESANAIS

QUALIFICAÇÕES DO
SEBRAE ALAVANCAM
PRODUÇÃO DE MANGA
NO VALE DO SÃO
FRANCISCO



EXPEDIENTE

Publicação do Sebrae Bahia, Ano XXII,
nº 224, agosto 2024

Presidente do Conselho Deliberativo
do Sebrae Bahia
Humberto Miranda

Diretor-superintendente
Jorge Khoury Hedaye

Diretores
Franklin Santana Santos
Vitor Lopes

UNIDADE DE MARKETING E
COMUNICAÇÃO

Gerente
Marcos Araújo

Jornalista responsável
Pedro Soledade (MT/BA 5546)

Equipe
Alice Vargas, Camila Passos, Isabela
Oliveira, Melissa Rocha, Pedro
Soledade, Rafael Pastori, Vanessa
Câmera, Viviane Brasil.
Estagiários: Geovana Pinheiro, Luiza
Boullosa, Maysa França e Tâmila
Morais.

Agência Sebrae de Notícias
(ML Comunicação)
Carla Fonseca, Carlos Baumgarten,
Carlos Humberto, Cristiana

Fernandes, Dário G. Neto, Juliana Vital,
Marcia Gomes, Milka Moraes, Nanci
Macedo, Nara Zaneli, Nayla Santos,
Rafael Lopes, Rosana Silva, Silvania
Costa e Tamara Leal.

Revisão de texto
Rogério Paiva

Edição
Carla Fonseca e Pedro Soledade

Edição de fotografia
Dário G. Neto

Capa
Manuela Cavadas

Projeto gráfico original
Eduardo Vilas Boas

Editoração
Redaweb

Edição digital

Sebrae – Unidade de Marketing e
Comunicação
Rua Arthur de Azevêdo Machado,
1225, Civil Towers |
Torre Cirrus. Costa Azul.
Salvador/BA. CEP: 41760-000
jornalistassalvador@varjao.com

Telefones
(71) 3320-4558/4367

Agência Sebrae de Notícias
www.ba.agenciasebrae.com.br

SUMÁRIO



FRANQUIA COM SABOR DE SUCESSO.....4



INOVAÇÃO, EFICIÊNCIA E SABOROSAS FRUTAS VERMELHAS.....6



BAHIA: PARAÍSO DOS QUEIJOS ARTESANAIS.....8



JORNADA SEBRAE DE CRESCIMENTO.....16



NOVO MUNDO PET.....18



DA PADARIA À FRUTICULTURA COM DESTAQUE.....20



RECICLAGEM PREMIADA.....22



EMPRESA AMPLIA RESULTADOS COM O REVIGORA SAÚDE.....24



CAFÉ E ORIGINALIDADE.....26



SUPERAÇÃO E PERSEVERANÇA EM FAMÍLIA.....28



REFERÊNCIA NO CUIDADO COM A PELE.....30



GESTÃO EFICAZ EM SAÚDE.....32



FRANQUIA COM SABOR DE SUCESSO

Açaí Granola, empresa de Victor Guth, se destaca como uma das franquias mais promissoras do Brasil, de acordo com o Sebrae Nacional

FOTO: DÁRIO G. NETO PARA ML COMUNICAÇÃO

De acordo com o Sebrae Nacional, o Açaí Granola ocupa quarto lugar em ranking com as sete franquias mais rentáveis para investir no Brasil

Desde a sua fundação há sete anos, o Açaí Granola (@acaigranola) surgiu como uma resposta a uma demanda crescente por produtos de alta qualidade, com apelo saudável e estrategicamente posicionados. Hoje, a empresa, que começou como um sonho empreendedor, se destaca entre as franquias nacionais promissoras. Com a recente inclusão na lista do Sebrae Nacional das sete franquias mais rentáveis do país, o Açaí Granola se consolida como uma escolha para investidores em busca de retornos com uma marca de referência.

O empresário por trás dessa trajetória de sucesso, João Victor Guth, compartilha que a ideia de transformar sua empresa em uma franquia nasceu já no processo de concepção. Com vasta experiência prévia em grandes franquadoras, João viu no modelo a oportunidade ideal para expandir seu negócio de forma estruturada e escalável. **Atualmente, o Açaí Granola conta com 18 unidades em operação, mais sete em fase de implantação, e a meta ambiciosa de encerrar 2024 com 50 lojas em todo o país.**

O Sebrae, de acordo com o empresário, teve um papel crucial nessa jornada. "Tive acesso ao programa Franqueador Bahia e foi através dele que fizemos a formatação da marca e ingressamos na franchising. Após isso, fiz outros cursos e o Scale Up, que me ajudaram bastante na parte de gestão e expansão", relembra João, que reconhece a excelência do suporte oferecido pelo Sebrae e o empenho em recomendá-la aos seus pares. "Indico a todos os empresários de pequeno porte a estreitar relação. O Sebrae é um parceiro estratégico de fácil acesso e bastante qualificado para auxiliar nosso desenvolvimento e qualificação", garante.



De acordo com o especialista do Sebrae, o sucesso em franquias requer comprometimento e adesão às regras estabelecidas pelo franqueador

FOTO: DÁRIO G. NETO PARA ML COMUNICAÇÃO

Tauan Reis, coordenador de Negócios Inovadores do Sebrae Bahia, avalia que o sucesso do Açaí Granola é um exemplo inspirador de como a parceria entre o empreendedor e a organização pode transformar um negócio. "O Açaí Granola é um exemplo notável de crescimento acelerado e consistente. Após participar de dois programas específicos, João Victor percebeu diversas oportunidades. Ao combinar a maturidade adquirida no programa Scale Up com as ferramentas oferecidas pelo programa Franqueador Bahia, João deixou seu negócio pronto para a expansão", ressalta.

Ainda de acordo com o especialista do Sebrae, o mercado de franquias no Brasil continua a ser um dos mais dinâmicos e atrativos para investidores, com oportunidades em diversos setores. Ele explica que o modelo de franquia oferece vantagens significativas, como suporte estrutural e jurídico, acesso a uma rede de fornecedores consolidada e um certo nível de segurança para os investidores. No entanto, é importante destacar que o sucesso em franquias requer comprometimento e adesão às regras estabelecidas pelo franqueador.

Nesse contexto, o Açaí Granola se destaca como uma escolha arrojada para empreendedores e empreendedoras que buscam o formato de franquia para dar o start em um novo negócio. Com um modelo bem-estruturado, o Açaí Granola está preparado para continuar sua trajetória de sucesso e foco em seguir como uma das principais franquias do país.



Para o produtor Denevaldo Luz, conhecido como Barão, o cultivo suspenso em estufas melhora a colheita e aumenta a lucratividade

FOTO: BRENO CAIRES CLICSTUDIO

Sebrae oferece capacitações e consultorias especializadas para os produtores

A Chapada Diamantina, região conhecida por suas belezas naturais e biodiversidade, se destaca também na produção de frutas vermelhas, como o morango. A parceria com o Sebrae tem sido fundamental para a modernização e eficiência do cultivo dessas frutas, gerando desenvolvimento econômico e empregos em toda a região, especialmente no município de Barra da Estiva.

Nos últimos anos, o manejo da cultura do morango na Chapada Diamantina tornou-se mais eficiente e menos trabalhoso graças à adoção do cultivo suspenso em estufas. Essa técnica inovadora, implantada com o apoio do Sebrae, permite um controle mais rigoroso das condições de cultivo, resultando em frutos de melhor qualidade e em maior quantidade.

INOVAÇÃO, EFICIÊNCIA E SABOROSAS FRUTAS VERMELHAS

Denevaldo Luz, conhecido como Barão (@barao_luz), produtor de morango em Barra da Estiva, é um dos principais produtores da fruta na região. Ele destaca a importância do Sebrae nessa transformação e ressalta a relevância das capacitações nesse processo de atualização no manejo. "O Sebrae é um grande parceiro que nos ajuda com capacitações e consultorias especializadas desde o início, quando eu plantava o morango no solo. Graças a essa parceria, conseguimos implantar o cultivo suspenso em estufas, o que tornou o manejo da cultura do morango mais eficiente e menos trabalhoso. Tenho cinco mil plantas em estufa e, sem sombra de dúvidas, hoje colhemos frutos de alta qualidade com muito mais facilidade. A técnica melhora a colheita e aumenta a lucratividade do produtor", garante Barão.



FOTO: BRENO CAIRES CLICSTUDIO

O manejo da cultura do morango na Chapada Diamantina tornou-se mais eficiente e menos trabalhoso

Segundo dados da Associação de Produtores de Morango da Chapada Diamantina (COOPCHAPADA), a produção de morangos na região tem crescido de forma significativa. **Em 2023, foram produzidas aproximadamente 500 toneladas de morangos, um aumento de 25% em relação ao ano anterior.** Esse crescimento é resultado direto da adoção de novas técnicas de cultivo e do apoio constante do Sebrae aos produtores locais.

O Sebrae tem desempenhado um papel crucial na capacitação dos produtores e na implantação de novas tecnologias. Cursos, workshops, consultorias especializadas e apoio técnico são oferecidos regularmente, proporcionando aos produtores o conhecimento necessário para otimizar suas práticas e aumentar a produtividade.

O gerente regional do Sebrae em Irecê, Edirlan Souza, ressalta a importância da produção de morangos para o desenvolvimento da região e destaca esse apoio da organização no contexto de inovação e maior produtividade. "A produção de morangos não só dinamiza a economia local, mas também gera inúmeros postos de trabalho, desde a plantação até a colheita e comercialização. Quando iniciamos o acompanhamento na Chapada, eram cerca de 18 produtores e, hoje, a região conta com mais de 2 mil, um salto significativo. Nosso objetivo

é continuar apoiando os produtores com tecnologias inovadoras e capacitações, fortalecendo ainda mais essa cadeia produtiva e garantindo sustentabilidade econômica e social para a Chapada Diamantina", afirmou o gerente.

A produção de morangos na Chapada Diamantina tem gerado impactos positivos significativos na economia local. Segundo o secretário de Agricultura de Barra da Estiva, Silvio Maia, a cadeia produtiva do morango gera, direta e indiretamente, mais de mil empregos no setor. Além disso, a melhoria na renda dos produtores tem contribuído para o desenvolvimento de outras atividades econômicas na região, fortalecendo o comércio local e promovendo um ciclo virtuoso de crescimento.

"A cadeia de morango fomenta a nossa economia e oferece muitas vagas de emprego na nossa região. Um produto que é valorizado e faz a nossa economia girar. A parceria entre os produtores de morangos da Chapada Diamantina e o Sebrae é um exemplo claro de como a inovação e o suporte técnico especializado podem transformar realidades, impulsionando o desenvolvimento econômico e a geração de empregos de forma sustentável", afirmou o secretário.

FOTOS: LAY FOTOGRAFIA E MANUELA CAVADAS PARA ML COMUNICAÇÃO

Apoio do Sebrae, com capacitações, regularização da agroindústria de pequeno porte e missões, impulsiona a produção de queijos na Bahia

BAHIA: PARAÍSO DOS QUEIJOS ARTESANAIS

Apoio do Sebrae tem sido fundamental no aprimoramento dos produtores, por meio de cursos, mentorias, missões e estruturação do ambiente de negócios

A Bahia tem se destacado na produção de queijos artesanais de altíssima qualidade. Sejam eles tradicionais ou elaborados com ingredientes inovadores, os queijos artesanais da Bahia têm levado os produtores do estado a ocupar os primeiros lugares do pódio de competições nacionais e internacionais. A receita do sucesso tem como garantia a parceria com o Sebrae Bahia, responsável pela orientação desses homens e mulheres dedicados a tornar realidade seus sonhos, mediante a realização de cursos, mentorias, missões e campeonatos.

A analista do Sebrae Bahia, Adriana Moura, revela que havia o interesse de trabalhar não só a agroindústria de pequeno porte, mas também fomentar os produtores de leite para que agregassem valor ao produto. "O Encontro Nordestino do Setor de Leite e Derivados (XVI Enel) que nós realizamos, em 2022, em Vitória da Conquista, foi o ponto culminante de todo esse processo", avaliou.



O Encontro Nordestino do Setor de Leite e Derivados (XVI Enel) realizado pelo Sebrae, em 2022, em Vitória da Conquista, fez a diferença para favorecer o ambiente

FOTO: LUIZ CARLOS PARA ML COMUNICAÇÃO

O XVI Enel foi o primeiro realizado na Bahia e mobilizou produtores das diversas regiões. "Nós apoiamos não apenas a realização do evento, mas também oferecemos rica programação técnica com painéis e palestras, organizamos missões de produtores de outras regiões da Bahia e os gestores do Sebrae dos demais estados nordestinos trouxeram suas missões", relembra Adriana.

De acordo com a analista, a programação técnica abordou os vários temas relevantes da cadeia produtiva assim como as questões relacionadas ao ambiente de negócios. "Tivemos um painel com a participação da Adab [Agência Estadual de Defesa Agropecuária da Bahia], quando se discutiu essa dificuldade dos produtores com relação à regularização. E a partir daí demos início a todo esse movimento", disse.

Adriana frisa que o **Sebrae tem se mobilizado no intuito de fazer com que as prefeituras possam, por meio de consórcios municipais, viabilizar as inspeções e a preparação dos produtores para a regularização.** "É um trabalho árduo. Não é fácil quando se tem que lidar com essas questões de regularização, porque, embora a gente tenha avançado, com novos regulamentos, lei e regulamentação, ainda se tem, do ponto de vista das políticas públicas, uma visão muito baseada na agroindústria de pequeno porte. A gente traz para a questão artesanal ainda muito do que se trata na regularização da agroindústria de pequeno porte, que é uma realidade bem diferente", pontua Adriana.

Antes do Enel, o Sebrae Bahia já realizava cursos básicos com relação à produção de queijos artesanais. Segundo Adriana, em 2020 e 2021, mesmo com a pandemia do coronavírus, foram realizadas capacitações a distância e presenciais. **Para 2024, o Sebrae está focado em trazer consultores de Minas Gerais para a Bahia, a fim de que os produtores locais possam enriquecer ainda mais seus conhecimentos,** com a criação de produtos com novos ingredientes e acesso a novas técnicas. Adriana informa que, ainda neste ano, haverá avanços em relação à regularização, a partir da adequação dos empreendimentos às exigências do sistema de inspeção.

FOTO: LUIZ CARLOS PARA ML COMUNICAÇÃO

O Sebrae Bahia investe no intercâmbio com consultores de Minas Gerais para enriquecer os conhecimentos dos produtores





A produção de queijos artesanais de Eduardo Emídio tem origem com sua bisavó escravizada, que preparava queijos e doces para seus senhores

FOTO: MANUELA CAVADAS PARA ML COMUNICAÇÃO

Eduardo Emídio dos Santos é um dos muitos queijeiros artesanais da Bahia que desenvolvem um trabalho de destaque. Ele conta que a sua produção de queijos artesanais tem origem com sua bisavó, escravizada que preparava queijos e doces em Riachão do Jacuípe (BA). O costume se perpetuou através de sua avó e mãe e, por cerca de 20 anos, a família produziu de maneira informal seus produtos, mas desde setembro de 2023 a empresa familiar Queijaria Produzir e Preservar trabalha com produtos certificados.

Ele revela que mantém contato com os gestores do Sebrae há cerca de um ano e que isso já foi o suficiente para obter medalhas em competições. "O Sebrae é um parceiro que nos ajudou a transformar a nossa empresa no que ela é hoje, através de cursos, mentorias e orientações sobre manejo, técnicas de maturação e higienização. Além disso, o Sebrae nos dá visibilidade quando nos leva para expor nossos produtos em feiras e concursos". No Enel da Paraíba, em 2023, Eduardo Emídio levou para casa oito medalhas.



Presentes em feiras e exposições pelo Brasil, os queijos baianos se destacam e conquistam prêmios

FOTOS: LUIZ CARLOS PARA ML COMUNICAÇÃO



Competições

A gestora de Projetos de Leite e Derivados do Sebrae Bahia, Juliana Albuquerque, conta que, em 2022, no Enel de Vitória da Conquista, foram inscritos 221 produtos – quando concorreram sete estados do Nordeste. Desse total, 121 eram produtos baianos. Das 89 medalhas entregues, 47 foram para produtores da Bahia. Em 2023, houve 750 produtos inscritos no Enel da Paraíba, em Campina Grande (quando 8 estados nordestinos participaram). Desses, 334 eram produtos baianos. Ao todo, houve 236 premiações, das quais 114 conquistadas por queijeiros artesanais da Bahia.

Juliana aponta que a maior bacia leiteira da Bahia está localizada no Extremo Sul. Ela revela que o trabalho desenvolvido pelo Sebrae impulsionou a produção de queijo artesanal nas sete mesorregiões da Bahia, cada uma com as suas especificidades. "No Extremo Sul, existe a predominância dos queijos de massa filada [muçarela, burrata, manta, nozinho]. Já no Vale do São Francisco, o mapeamento aponta a grande ocorrência da produção de queijos de cabra", complementa.

Ainda sobre o Extremo Sul, ela lembra que em municípios como Vereda, Itanhém e Medeiros Neto, é expressiva a produção dos queijos de vaca mais tradicionais. "Os produtores dessas cidades recebem muita influência de Minas Gerais e Espírito Santo, onde a produção é basicamente muçarela. Mas quando eles começaram a participar dos cursos promovidos pelo Sebrae, sendo orientados para a importância da agregação de valor, da diferenciação dos produtos, aprendendo sobre várias técnicas de maturação, eles começaram a fazer testes e a produzir novas receitas".

O Sebrae deu início ao trabalho voltado à produção artesanal quando teve a promulgação do Selo Arte, em 2019, pela Adab, revela Juliana Albuquerque. "Com isso, fomos desafiados a investigar se havia produto artesanal na Bahia, como era essa produção e onde estavam esses produtores. Nos debruçamos sobre essa nova legislação para entender melhor do que se tratava o Selo Arte e entramos em contato com especialistas", explicou.



Sebrae viabiliza participação de produtores nos eventos do segmento, como é o caso do Projeto de Desenvolvimento Queijarias do Extremo Sul da Bahia, que participou da e-Agro, em Salvador, em novembro de 2023

FOTO: DÁRIO G. NETO PARA ML COMUNICAÇÃO

Segundo a gestora, esse trabalho também começou a ser desenvolvido pelos gestores regionais do Sebrae, a fim de que buscassem essas informações junto ao público que já atendiam dentro do segmento de laticínios. A região pioneira foi o Extremo Sul, onde já era desenvolvido um projeto específico de leite e derivados. As primeiras turmas de assistência técnica para agroindústria do Senar foram realizadas lá em parceria com o Sebrae e ambos criaram um projeto de desenvolvimento de queijarias na região.

Vários atores do segmento se uniram à iniciativa, tais como Sebrae Bahia, Sicoob, consórcios de municípios, Senar e sindicatos, cada um atuando no âmbito de suas expertises. "O Sebrae ficou incumbido da adequação dos empreendimentos quanto aos serviços de inspeção; dos cursos de capacitação de produção de queijos artesanais; do melhoramento genético dos rebanhos (através de fertilização in vitro); do desenvolvimento de marca, rótulo e embalagem; da condução desses produtores a feiras, eventos, missões e competições; e pelo marketing digital". **De 2021 a 2023, o Sebrae capacitou mais de 500 produtores de queijos artesanais na Bahia.**



Leonardo Mello, da Dom Queijo Artesanal, cresceu vendo o pai produzir leite no município de Dom Macedo Costa

FOTO: CARLES PARA ML COMUNICAÇÃO

Queijeiros crescem com apoio do Sebrae

Leonardo Mello cresceu vendo o pai produzir leite no município de Dom Macedo Costa. Em 2009, começou a produzir laticínios (muçarela, queijo coalho, iogurtes). Mas, com uma margem baixa de lucro, optou por suspender o negócio. "Guardei os equipamentos e pensei em retomar a atividade no futuro", disse. Há dois anos tomou conhecimento da produção de queijos artesanais e decidiu, juntamente com a esposa Alane Teixeira, pesquisar sobre o segmento e reativar o sonho. Criou a Dom Queijo Artesanal (@dom-queijosartesanais) e atualmente ostenta o título de primeiro queijeiro artesanal da Bahia a obter o Selo de Inspeção Municipal na sua cidade.

"A partir da regulamentação, começamos a fazer produtos com maior valor agregado", diz. Além disso, a fazenda é aberta ao turismo rural

e a propriedade tem um restaurante. A Dom Queijo marcou presença no Enel de Vitória da Conquista e no de Campina Grande e obteve seis medalhas – três em cada competição. Atualmente, Leonardo é presidente da Sertão Braz (associação de queijeiros) e só tem a agradecer ao Sebrae. "O Sebrae é um parceiro muito forte. Desde que entrou na nossa empresa, as coisas melhoraram muito".



André Oliveira sempre fez cursos no Sebrae e há dois anos iniciou os cursos de queijos

FOTO: LAY FOTOGRAFIA PARA ML COMUNICAÇÃO

André Oliveira, da Queijaria Nobre (@queijarianobre), em Planalto, se diz apaixonado pela atividade rural. Ele fez curso técnico de gestão de pecuária leiteira em Minas Gerais, onde comprou algumas novilhas e embriões para melhorar o rebanho e investiu em ordenha mecanizada, numa pequena fábrica de ração e em divisões em pastagens.

Fez, ainda, cursos sobre lácteos no Rica Nata, no Sebrae e no Senar. "Mas foi o curso em Iraquara (BA), com Marly Leite (Queijo Senzala) e Amaro Ezequiel (Capril Balde Cheio), que me motivou a colocar a mão na massa", admite.

No Enel de 2023, ganhou sete medalhas. "Sempre fiz curso com o Sebrae, desde pastagem e ordenha. Há uns dois anos iniciei os cursos de queijos. Viajei para a missão Queijo Brasil, em Santa Catarina, onde comecei a ganhar medalhas. Ano que vem, vamos à missão do mundial, em São Paulo", avisa.



Jailton Tavares diz que a ideia de fazer queijo artesanal surgiu em função da necessidade de diversificar a produção da fazenda

FOTO: MANUELA CAVADAS PARA ML COMUNICAÇÃO

Jailton Tavares Júnior, da Queijaria Queijai (@queijai.artesanais), é advogado, mas alterna a atividade jurídica com a produção de queijos artesanais em Riachão do Jacuípe (BA). Ele pertence à quinta geração de pecuaristas e conta que a ideia de fazer queijo artesanal surgiu em função da necessidade de diversificar a produção da fazenda. Para fugir da crise durante o período de pandemia, decidiu transformar o leite excedente em queijo. "Começamos a produzir de forma bastante improvisada. Erramos muito, fizemos um queijo ruim no início, mas a partir de pesquisa fomos melhorando", lembra.

Participou de competição internacional, em São Paulo, em 2022, e lá conheceu produtores de queijo artesanal da Bahia, acompanhados da gestora de Projetos de Leite e Derivados do Sebrae Bahia, Juliana Albuquerque. "Eu inscrevi dois queijos, mas, não ganhei medalhas nesse concurso. Meu grande prêmio foi conhecer o Sebrae", frisa. A partir do contato, passou a participar de cursos, capacitações e mentorias do Sebrae, conectou-se com outros produtores, viajou com a missão do Prêmio Queijo Brasil, em Blumenau (SC) - onde ganhou uma medalha de prata e uma de bronze -, e a do Enel de Campina Grande, onde conquistou oito medalhas.

"O Sebrae me disponibilizou uma interação maior com esse mundo queijeiro e capacitações. As missões realizadas são fundamentais para nós, pois não apenas nos leva aos eventos, mas também nos subsidia passagem e hospedagem. E ainda nos direciona a visitas em queijarias renomadas que talvez não nos recebessem se fôssemos sozinhos, mas com o nome do Sebrae as portas se abrem", afirma.

Estes são alguns exemplos de produtores que apostaram em capacitação para entregar produtos com ainda mais qualidade ao mercado. O trabalho segue em toda a Bahia para revelar o potencial econômico e o sabor dos queijos produzidos no estado.

JORNADA SEBRAE DE CRESCIMENTO

Empresária Estelita Braga registra avanço em seu negócio após soluções como Empretec e Renova Varejo

FOTO: DANILO OLIVEIRA PARA ML COMUNICAÇÃO

Ótica Visalis se destaca no mercado de Barreiras

Casada, mãe de dois filhos, Estelita Braga mora em Barreiras, Oeste baiano, desde 1994. Há 12 anos, a advogada deu início a uma jornada de transformação ao conhecer o Sebrae e firmar uma parceria que moldaria sua trajetória empreendedora. Na época, Estelita estava inaugurando sua primeira loja, a Óticas Carol, e trazendo a franquia para Barreiras. Foi durante o Empretec, maior treinamento para empresários do mundo formatado pela Organização das Nações Unidas (ONU), e oferecido no Brasil exclusivamente pelo Sebrae, que ela deu os primeiros passos para aprender os segredos do mundo empresarial e, hoje, se destaca no mercado com a ótica de óculos de luxo Visalis (@oticavisalisrvs).

O Empretec proporcionou a Estelita as bases para ser uma empresária de sucesso. Foi quando aprendeu a "pensar fora da caixa" e a enxergar o networking como uma ferramenta poderosa para o crescimento dos negócios. Outros cursos como gestão e administração financeira permitiram que a empreendedora adquirisse conhecimentos essenciais para gerir os gastos pessoais e da empresa de forma eficaz. Atualmente se autodeclara uma entusiasta e apaixonada pela Consultoria Renova Varejo, na qual está envolvida pelo terceiro ano consecutivo.

"Os produtos e serviços que o Sebrae oferece fazem toda a diferença no mercado", destaca. O Renova Varejo, em particular, ampliou a visão de negócios, permitindo-lhe explorar novas perspectivas e abordagens inovadoras. "Com a consultoria, a gente consegue fazer diferente no dia a dia, mesmo repetindo processos. Com o apoio, deixei a guerra de preço e entrei na guerra de qualidade.

Um dos aspectos mais impactantes do Renova Varejo para Estelita foi o foco no marketing digital. Ela ressalta que esta é uma área fundamental para pequenos empresários que desejam crescer e se destacar no mercado atual. Com a orientação e o suporte do Sebrae, a Ótica Visalis obteve resultados significativos nesta área. A empresária é enfática ao destacar que viu seu negócio prosperar. **A presença digital da empresa foi impulsionada, elevando a visibilidade e posicionando-a como uma referência no mercado** de óculos de luxo, alcançando um novo patamar de vendas, que acontecem hoje de forma mais fluida, sem a necessidade de os clientes visitarem fisicamente a loja.



A variedade de produtos de luxo e o diferencial da Ótica Visalis

FOTO: DANILO OLIVEIRA PARA ML COMUNICAÇÃO

Outro marco na jornada de Estelita com o Sebrae foi a quebra de paradigmas. Para ela, a instituição foi além de oferecer conhecimento e capacitação, considerando que foi um verdadeiro suporte emocional, especialmente em momentos de incerteza e transição. Com o apoio do Sebrae, sentiu-se segura para tomar decisões assertivas e ousadas, mesmo depois de uma carreira consolidada como advogada. Ela relembra que o apoio estratégico do Sebrae a guiou na busca pela excelência e diferenciação.

Hoje a empresária trabalha com a linha primer e, olhando para o futuro, Estelita vislumbra ainda mais crescimento e expansão para sua empresa. Com planos de lançar novos conceitos, como a Visalis Designer e a Visalis Conceito, ela está confiante de que, com a parceria contínua com o Sebrae, alcançará seus objetivos e continuará sendo uma referência no mercado óptico de Barreiras. "Sei que a cidade comporta essa proposta e tem público. Esses já são insights, conversas com profissionais do Sebrae que estão o tempo todo trabalhando juntos e que nos ajudam a ter uma visão mais ampliada do negócio", comenta.

Natural da cidade de São Raimundo Nonato, no Piauí, a empreteca e participante do Renova Varejo enxerga que as próximas ofertas referem-se a uma diversificação necessária para que a Ótica Visalis continue avançando no quesito competitividade e atendimento satisfatório aos clientes.

"A minha caminhada com o Sebrae é de sucesso. Ele me ajudou a evitar tropeços que, com certeza, sozinha, eu teria. Então, com a parceria, pude caminhar mais devagar, mas de forma segura, assertiva. O Sebrae me ajudou muito a acertar o caminho, a acertar o passo sem perder o foco do meu objetivo e crescendo a minha empresa. Com certeza, tenho muito mais sonhos com o Sebrae", finaliza.

NOVO MUNDO PET

Empresário de Pojuca, Eder Baltazar cria clube de vantagens para pets, com praticidade para os tutores

FOTO: DÁRIO G. NETO

DescPet oferece uma rede credenciada de empresas com serviços para o cuidado e bem-estar dos animais

O desejo de conhecer o impacto que um trabalho promove na vida de um cliente levou o empresário Eder Baltazar a empreender. Decidido a atuar no ramo de pets, ele pensou em um modelo de negócio que fosse inovador, priorizasse a qualidade de vida dos animais, mas também trouxesse praticidade aos tutores.

Após um período de estudos e pesquisas, surgiu a DescPet (@descpet), um clube de vantagens, formado por uma rede de empresas credenciadas e renomadas, voltado para o cuidado dos animais. Hoje o negócio atende as cidades de Pojuca, Alagoinhas e Catu, mas a rede pretende chegar a Salvador ainda neste ano. A partir do site <https://descpet.com.br>, os clientes podem se inscrever nos planos.

"Nosso cliente faz o credenciamento [no site] e tem acesso ao benefício, geralmente o desconto, na rede formada por clínicas e consultórios veterinários, pet shops, casa de ração ou casa agropet, serviços de hospedagem, banho e tosa, adestramento, hospedagem, entre outros".

No site da DescPet, os tutores podem fazer o cadastro e escolher o plano que atenda suas demandas. Já as empresas interessadas em fazer parte da rede credenciada podem fazer o cadastro, entre outras funções.

O objetivo principal da DescPet é dar qualidade de vida aos animais por meio dos serviços ofertados, mas a empresa traz um diferencial: os tutores ganham benefícios em posto de gasolina, clínica de acupuntura e farmácia. A empresa acredita que a satisfação dos tutores também influencia no bem-estar dos animais.

Além disso, Eder pensou em criar um negócio em que os clientes tivessem facilidade no uso e acesso aos serviços. "Queria que fosse algo dinâmico, fácil de usar, que abrangesse o mercado em crescimento, com uma estrutura de funcionamento mais leve e moderna, sem uma estrutura de alto custo", revela.

O trabalho realizado fez com que o empresário buscasse aprimorar ainda mais seus conhecimentos. **Em uma consultoria no Sebrae, Eder chegou à conclusão de que precisava trabalhar estratégias voltadas para a comunicação com o público.**



O DescPet também traz benefícios para os tutores porque a empresa acredita que a satisfação deles influencia no bem-estar dos animais

FOTO: DÁRIO G. NETO

"No primeiro momento, estávamos presos ao mundo virtual. Foi pontuado que tínhamos uma empresa nova, oferecendo um serviço novo; logo, as pessoas iriam estranhar. Por isso, seria importante fazer atividades convencionais, como ir à rua, montar um estande, conversar com as pessoas, distribuir panfletos. Hoje, nós já fizemos quatro atividades e tivemos o retorno das pessoas para saber como funciona a DescPet, aumentando o acesso ao Instagram", contou.

Para humanizar o perfil da empresa, o empresário foi instigado a pensar em como se mostrar para o público, a fim de apresentar seu negócio. "Não temos uma loja física e isso causava muita estranheza. As pessoas não sabiam quem estava por trás. Foi falado que eu tinha uma empresa nova, as pessoas precisam saber de onde ela vem, humanizá-la. Depois dessa conversa, vi que fazia todo o sentido e que deveria aparecer mais [nas redes sociais]", relata.

Para o gerente regional do Sebrae em Salvador, Rogério Teixeira, a atitude dos empresários e das empresárias em aplicar os conhecimentos adquiridos nas capacitações é de fundamental importância para o bom resultado nas empresas. "Para qualquer negócio, o conhecimento só gera resultados se ele for colocado em movimento, em ação. Existe uma parte anterior à prática, que é essa preparação, com conhecimento de técnicas, de ferramentas, de soluções, e até inspirações em cases que sustentam a teoria; mas, sobretudo, para que o resultado chegue, é preciso pôr isso em prática, com as devidas adaptações ao tamanho do negócio, ao mercado em que o negócio está posto e às pretensões da empresa", explicou.

O mercado pet tem crescido nos últimos anos. Diante disso, o Sebrae acompanha as mudanças e já prepara eventos e capacitações voltadas para público deste segmento, como informa o gerente regional. "Temos acompanhado bem de perto e estamos adequando soluções para atender a esse público de maneira customizada, atentos ao crescimento importante e sólido deste segmento. Temos cases de negócios que se sustentaram bem a partir das nossas orientações e consultorias e, inclusive, temos evento específico voltado para o público pet e vet, uma palestra chamada 'A gestão da inovação para o mercado pet'".

DA PADARIA À FRUTICULTURA COM DESTAQUE



Aos 72 anos, Seu Tadeu esbanja vitalidade e força na produção de manga no Vale do São Francisco

FOTO: IVAN CRUZ

A busca por conhecimento e o comprometimento fizeram o produtor Seu Tadeu, do distrito de Maniçoba, se tornar referência

Em 1987, com planos de cultivar a terra para produzir frutos, como seu pai o ensinara em Floresta (PE), onde nasceu, chegava ao Perímetro Irrigado de Maniçoba, no município de Juazeiro, Tadeu Pereira Maniçoba (Seu Tadeu), acompanhado da esposa Veronice Ribeiro Maniçoba e dos filhos. A bordo de uma Kombi, ele trazia o sonho de se tornar um produtor rural e começar uma nova vida à luz dos ensinamentos da Igreja Adventista do Sétimo Dia, da qual era ministro do Evangelho. "Naquela época existia apenas uma igreja, hoje são 19", registra com o orgulho de quem contribuiu também para o crescimento do segmento na região.

Embora cultivar melancia, goiaba, tomate e pimentão fosse uma tarefa conhecida, Seu Tadeu teve uma experiência positiva como padeiro, em Juazeiro. Esta foi drasticamente interrompida após um acidente que destruiu parcialmente a sua Kombi, veículo que usava para entregar os pães. Esse incidente, na sua visão, foi "um aviso divino" para que retomasse o projeto inicial de se transformar em um produtor rural nos projetos de irrigação que começavam a se expandir na região do Vale do São Francisco.

Assim nascia a Fazenda Maniçoba Real, localizada no Lote 601 do Distrito de Irrigação de Maniçoba, com 6 hectares, cuja cultura predominante é a manga das variedades Tommy e Palmer. O começo não foi fácil, lembra. "Não tínhamos empregados, éramos apenas eu, minha mulher e os filhos. Disposição não nos faltava, mas perdemos muito tempo e recurso em busca de conhecimentos para tirar da terra os frutos que ela poderia produzir".

Os caminhos de Seu Tadeu e do Sebrae se cruzaram pela primeira vez em 2018, quando ele participou da Oficina para Inovação e Monitoramento de Moscas das Frutas, realizada pelo Sebrae no Distrito de Irrigação de Maniçoba para apresentar o programa Sebraetec. A partir daí, sua presença se tornou constante em todas as atividades direcionadas ao segmento da fruticultura.

Em 2019, participou das Oficinas Pomar do Futuro e Rastreabilidade de Frutas. No ano seguinte, em plena pandemia, marcou presença em ações do Sebrae para apoio à adequação para Certificação de Produção da Cadeia Agrícola da Manga.

Em 2021, foi anfitrião em seu lote rural, recebendo produtores, técnicos, empresas parceiras e instituições de apoio ao projeto do Sebrae, para realização do Dia de Campo – Certificação Global GAP.



O produtor participou de ações de adequação para Certificação de Produção da Cadeia Agrícola da Manga

FOTO: IVAN CRUZ

A busca de conhecimentos e troca de experiências continuou em 2022, ao participar da consultoria oferecida pelo Sebrae, para a Organização de Grupos Produtivos Voltados para a Comercialização da Fruticultura. Em 2023, esteve no Encontro de Produtores realizado pelo Sebrae no Centro de Excelência em Fruticultura do Senar. No mesmo período, foi selecionado pelo Sebrae para participar do Programa Agentes Locais de Inovação (ALI Rural), programa voltado para inovação e tecnologias.

Para ele, o divisor de águas aconteceu nesse ano. Foram estabelecidas as diretrizes para preparação e adequação da sua propriedade à desejada Certificação Global GAP. "Na minha formação religiosa, a chegada do Sebrae foi como uma luz enviada por Jesus Cristo para

mostrar o caminho de um trabalho profissional, que auxilia todo o movimento da minha propriedade. Desde a preparação da terra para o plantio até a colheita, passando pelos cuidados com as pragas e o investimento necessário para transformar o nosso trabalho em algo rentável e, graças a Deus, uma referência entre os colegas de labuta", agradece o produtor rural.

O gestor de projeto do Agronegócio do Sebrae em Juazeiro, Isael Pina Junior, destaca a dedicação do produtor. "Nós temos Seu Tadeu como referência entre os seus pares. Não existe indicador mais importante do que ver a sua entrega e comprometimento com os ensinamentos em busca do seu sonho, cujos bons resultados trouxeram prosperidade para sua família e para o setor de frutas do Distrito de Irrigação de Maniçoba", atesta Pina.

Hoje, com 13 hectares, a Fazenda Maniçoba Real tem uma produção anual de 108 toneladas de manga. A nova geração não pretende parar. Nos seus planos, além de completar a identificação da propriedade, estão previstas a compra de equipamentos mais modernos e a renovação do maquinário atual visando atender a produção de novas culturas.

RECICLAGEM PREMIADA

Pequena indústria ganha prêmio e lucro dando exemplo de reciclagem no processo produtivo

A Realce (@realcelojadasfabricas), empresa da indústria do plástico localizada em Conceição do Jacuípe, cidade que fica a cerca de 100 km da capital baiana, foi vencedora em primeiro lugar, na categoria Micro e Pequenas Empresas, na 14ª edição do Prêmio Fieb Indústria Baiana Sustentável, da Federação das Indústrias do Estado da Bahia, em 2023.

Entregue em dezembro, o prêmio foi conquistado justamente por um projeto de produção de artefato plástico para a construção civil a partir de insumos recicláveis, coletados na comunidade e em outras indústrias da região. Hoje nenhum dos 10 produtos da pequena indústria deixa de ter pelo menos um componente plástico reciclado. Além disso, busca-se a meta de zerar as emissões de carbono em todo o processo.

No exemplo da mangueira desenvolvida, que rendeu o prêmio da Fieb, só falta a última etapa. Por enquanto, a entrega é feita em caminhões que usam combustível fóssil, mas há o projeto para adotar uma frota de elétricos. No mais, o maquinário é movido a energia solar e a água usada na produção é de chuva e que, inclusive, é reaproveitada para outros usos depois da fabricação.

A Realce tem sede em Berimbau, como é conhecida Conceição do Jacuípe, e nos últimos três anos coletou 50 toneladas de resíduos no município sede e em Feira de Santana. Esse material serviu para fabricar mais de dois milhões

de produtos. Sua capacidade de processamento, no entanto, permitirá retirar muito mais detritos da natureza, dos lixões e aterros sanitários. Com 70 funcionários e área de 2.500 metros quadrados, a empresa está pronta para reciclar até 150 toneladas por mês.

Com isso, a Realce ajuda inclusive indústrias de maior porte a cumprir a obrigação de reduzir o descarte das sobras dos processos produtivos, adquirindo delas o que iria parar no lixo. Acordos também são feitos com catadores organizados em cooperativas, que assim contam com um cliente certo para o que conseguem recolher.

A reciclagem em Feira de Santana e Conceição do Jacuípe deve ganhar impulso com um projeto que vem sendo gestado na Realce: a instalação de diversos pontos acessíveis para que as pessoas que separam resíduos adequadamente tenham onde depositá-los. Será um sistema no estilo drive thru, rápido e prático.

A reciclagem, por sinal, está na essência da Realce, pois a própria empresa foi forçada a rever todo seu processo industrial após surgir como fornecedora de uma multinacional da cadeia da indústria automotiva, que decidiu se transferir de Feira de Santana para o interior de Sergipe em 2014. Então, foi preciso se reinventar e mudar toda a linha de produção, apostando no ramo da construção civil.

Tiago Mota, sócio da Realce, mostra que o reaproveitamento do plástico é bom para a natureza e para os negócios

FOTO: RAFAEL SANTOS PARA ML COMUNICAÇÃO



FOTO: RAFAEL SANTOS PARA ML COMUNICAÇÃO

Localizada em Conceição do Jacuípe, a Realce coletou, nos últimos três anos, 50 toneladas de resíduos no município sede e em Feira de Santana

O entrosamento com o Sebrae facilitou a reviravolta. A Realce manteve sempre uma relação próxima com a organização, recebendo consultoria e participando de treinamentos em áreas tão diversas quanto marketing, precificação, prototipagem, construção de marca e site, e eficiência energética. Também no fornecimento de eletricidade a empresa busca a sustentabilidade por meio da energia limpa e renovável solar. "O nosso DNA tem o Sebrae em todas as atividades", reconhece Tiago Mota, dono da Realce.

Foi também o Sebrae quem apresentou ao empresário a ideia de aderir ao Pacto Global da ONU e orientou o processo para que isto se tornasse realidade, permitindo que a empresa baiana se juntasse a uma iniciativa de vanguarda que já alcança 160 países mundo afora. "O Sebrae nos ajudou com toda a parte burocrática e foi fundamental para nos ajudar a direcionar ações para construção de um mundo melhor e para termos esse reconhecimento perante a ONU, a sociedade, os nossos clientes e parceiros", comemora.

Nas instalações da Realce, a reciclagem está inserida na rotina. Os funcionários podem levar todo tipo de material, cuja destinação é providenciada pela empresa. "Criamos um ponto de coleta, onde o pessoal coloca livros velhos, papelão, vidro, embalagem de produto de limpeza. Tudo a gente reutiliza ou dá o destino correto", explica Tiago.

Para o gerente regional do Sebrae em Feira de Santana, Isailton Reis, a Realce é uma das empresas que mais demandam o programa Sebraetec, mostrando o engajamento por parte

dos seus gestores pelo desenvolvimento e inovação no negócio, colocando em prática todo o conhecimento obtido nas consultorias. "Obter grandes resultados e tão positivos como esses, a partir de novos produtos, mas também de resultados financeiros, nos deixa muito satisfeitos. E ao final, a gente vê que isso reverberou para uma premiação externa, de sustentabilidade, algo importante no setor. O Sebrae se sente também muito honrado em poder ter contribuído com essa história", reflete.

Empresa aderiu ao Pacto Global

Sob a influência da Organização das Nações Unidas (ONU) e orientação do Sebrae, Tiago aderiu ao Pacto Global lançado no ano 2000. Por meio dele, empresas do mundo todo se comprometem a operar de acordo com 10 princípios de Direitos Humanos, Trabalho, Meio Ambiente e Anticorrupção, como também a desenvolver ações para o enfrentamento dos desafios da sociedade nestas áreas.

Há consciência ecológica e lógica empresarial nas ações de Tiago. Ele insiste que a reciclagem é boa para a natureza, mas também para os negócios. Por isso, assume a defesa do plástico, comumente apontado como referência de degradação ambiental, pelo que polui, em função do enorme uso e da durabilidade.

"O plástico não é um problema, não é o vilão. Foi criado como uma solução para o dia a dia dos seres humanos. O plástico contamina? Não, quem contamina é o ser humano que joga o plástico no ambiente. O que falta é a cultura de reutilizar esse material, fazer a segregação adequada e as fábricas criarem o ciclo virtuoso para sempre reaproveitar", argumenta.

A reciclagem em larga escala faria bem para a natureza e para o bolso. "Se o plástico retornar para a indústria, tenho certeza que vamos ter um mundo melhor e fazer com que cada vez mais os custos dos produtos caiam", conclui.



EMPRESA AMPLIA RESULTADOS COM O REVIGORA SAÚDE

Qualidade e crescimento: Tríssia Cunha e Fernando Cunha fazem parte da sociedade da Quality Ambulâncias, empresa que aumentou faturamento em 60% com apoio do Sebrae

FOTO: BRANCA MAGALHÃES PARA ML COMUNICAÇÃO

Com a ajuda do Sebrae, a empresa Quality Ambulâncias alcançou um notável crescimento no Sul da Bahia, destacando-se no setor de transporte médico

A Quality Ambulâncias (@qualityambulancias), uma empresa de Itabuna, Sul da Bahia, dedicada ao transporte de pacientes, conseguiu aumentar seu faturamento em 60% no primeiro ano de participação no Programa Revigora Saúde, uma iniciativa do Sebrae. Com mais de uma década de experiência na área de serviços médicos, a empresa se destacou pela eficiência e qualidade, contando com uma equipe qualificada e certificada para atender a diversas situações de emergência e transporte.

A trajetória de sucesso da Quality Ambulâncias é liderada por Tríssia Cunha, CEO Técnica, Fernando Cunha, CEO Administrativo, e Leonardo Cunha, Gerente Geral. A empresa surgiu após a fusão de três grandes empresas de atenção domiciliar, consolidando-se no mercado de transporte médico na região.

A mudança começou em 2021, quando os líderes da Quality começaram a frequentar os cursos gratuitos oferecidos pelo Sebrae em Ilhéus. Esses cursos foram cruciais para mudar a mentalidade empresarial dos gestores. "Percebemos que o Sebrae estava lá para nos apoiar e nos proporcionar o conhecimento necessário para crescer", conta Tríssia Cunha. Em 2022, a empresa entrou no Programa Revigora Saúde, o que marcou um divisor de águas para a Quality.

O Programa Revigora Saúde ajudou a Quality Ambulâncias a redefinir seu planejamento estratégico, estabelecer missão, visão e valores, além de desenvolver processos internos e melhorar a contratação e a formação dos colaboradores. Essas mudanças resultaram em um crescimento significativo do faturamento e na expansão dos serviços oferecidos.

Segundo a gerente regional da organização em Ilhéus, Claudiana Figueiredo, o apoio do Sebrae visa o desenvolvimento dos negócios, proporcionando conhecimento e ferramentas para que as empresas possam se desenvolver de maneira sustentável. "A Quality Ambulâncias exemplifica como o apoio do Sebrae pode transformar uma empresa, promovendo crescimento sustentável e inovação contínua no mercado.



Com o suporte do Sebrae, a Quality Ambulâncias se consolidou como uma referência no transporte médico em Itabuna

FOTO: LEONARDO FERNANDES PARA ML COMUNICAÇÃO

O Sebrae oferece ferramentas e soluções para que as empresas consigam se manter competitivas, sejam eficientes e, consequentemente, tenham seu faturamento ampliado", pontuou a gerente.

A gestora do Programa Revigora Saúde, Karla Peixoto, lembrou que esta é uma ferramenta importante que tem o objetivo de melhorar a gestão das empresas do segmento, e o empenho da Quality foi fundamental para torná-la mais eficiente e lucrativa. "A parceria com a Quality Ambulâncias mostrou o comprometimento da empresa em aplicar as estratégias sugeridas pelo Sebrae, o que resultou em um crescimento expressivo e na melhoria contínua dos serviços prestados. A empresa avançou, mudou o patamar e continua investindo em conhecimento", destacou Karla.

Além do Programa Revigora Saúde, a Quality Ambulâncias participou de outras iniciativas do Sebrae, como ALI, Empretec, Missão Hospitalar e atualmente participa do Programa de Preparação para Acreditação ONA. Essas iniciativas ajudaram a empresa a ver seu potencial de crescimento e a desenvol-

ver uma cultura de desenvolvimento contínuo. "Mudando nossa mentalidade como donos, mudamos a cultura da empresa, e isso se refletiu diretamente em nosso faturamento", explica Tríssia Cunha.

A Quality Ambulâncias continua inovando e expandindo seus serviços, sempre com o apoio do Sebrae. "Hoje, tudo o que fazemos é com o apoio do Sebrae. As parcerias e missões que participamos nos proporcionam muito networking e trocas de experiências valiosas", afirma Fernando Cunha.

Com o suporte do Sebrae, a Quality Ambulâncias se consolidou como uma referência no transporte médico em Itabuna, oferecendo serviços de remoção e transporte de pacientes com diferentes graus de complexidade, cobertura de eventos, área protegida para empresas e atendimento de urgência e emergência. A empresa é pioneira no monitoramento por câmeras durante o transporte de pacientes, garantindo transparência e segurança.

O Sebrae continua a ser um parceiro estratégico para a Quality Ambulâncias, ajudando a empresa a enfrentar novos desafios e a explorar novas oportunidades de crescimento. "O Sebrae nos diz diariamente: 'você não está só'. Isso nos motiva a colaborar para melhorar cada vez mais o mercado de saúde da nossa região", conclui Fernando.



Café Baobá é tocado há um ano por Mila Fiusa Wanderley e agrega outros empreendimentos familiares

CAFÉ E ORIGINALIDADE

Ambiente rústico e minimalista é o diferencial da empresa em Santo Antônio de Jesus

FOTO: DAILSON BITTENCOURT

Com um tom intimista e similar a uma casa de família de interior, o café Baobá (@casa-baobacafe) é uma opção sugestiva para um encontro de negócios e uma reunião familiar ou de amigos. O empreendimento completou, em março de 2024, um ano de funcionamento. Antes mesmo de lançar a empresa, a empreendedora Mila Fiusa Wanderley já participava de cursos e qualificações do Sebrae. A empreteca, como são chamados os participantes do seminário Empretec, deixou 12 anos de engenharia para se dedicar ao empreendedorismo no ramo de alimentação, uma oportunidade para colocar em prática uma de suas paixões: a arte de cozinhar.

Sua caminhada na gastronomia já vinha sendo trilhada como um hobby, já que Mila costumava realizar jantares temáticos entre amigos inspirados em obras audiovisuais. "A gente escolhia um filme e a cada mês fazíamos um jantar inspirado nesse filme. E aí fazia decoração, a comida, passava cenas do filme. E todo mês a gente lotava. Eu gostava muito desse momento, de cozinhar o dia todo, de organizar e tal", lembra Fiusa.

No Café Baobá, os consumidores podem encontrar uma variedade de tortas, bolos, salgadinhos, bebidas e, claro, entre tudo isso os mais variados cafés, cujo consumo vai desde o pedido até a vivência de assistir ao preparo de um cafezinho coado ao vivo direto na mesa. Nesse ritual, os clientes podem aproveitar para bater um papo em grupo ou mesmo apenas admirar a produção da bebida que é paixão mundial.

Para Mila, o contato com as pessoas, o receber e o servir dão sentido a seu negócio. Ela lembra da importância do Sebrae para abrir as portas do Café Baobá. A empreendedora destacou o Empretec – imersão empresarial de que participou ainda quando estava na faculdade – como fundamental, pois pôde ter contato com ferramentas de gestão e com conhecimentos sobre administração de uma empresa. Ela segue se aprimorando sem perder de vista a parceria com o Sebrae. Quando decidiu empreender no Café Baobá, foi acompanhada por um consultor credenciado ao Sebrae, com expertise em Alimentação Fora do Lar (AFL).

"Quando eu decidi empreender no café [Baobá], foi um dos consultores do Sebrae que me acompanhou, que me orientou. E até hoje ele me acompanha, venho sendo assessorada por ele. Estou fazendo uma consultoria de marketing no momento e o Sebrae é um parceirão. Participo das missões empresariais, também já fiz um curso de precificação que foi muito importante", destaca Mila, que se recorda do Empretec como uma experiência divisora de águas.



Tanto o café, quanto os chocolates são certificados como produtos agroecológicos

FOTO: DAILSON BITTENCOURT

Para o gerente regional do Sebrae em Santo Antônio de Jesus, Carlos Henrique Oliveira, o Café Baobá foi um empreendimento pensado desde o início com o Sebrae. "A empresária sempre participou de ações junto à nossa instituição e, quando empreendeu, buscou orientações e consultoria para fortalecer o empreendimento", acrescenta.

Com visão alargada de oportunidades, Mila integra o café em Santo Antônio de Jesus a outros empreendimentos de sua família na Serra da Jiboia, na região do Recôncavo Sul Baiano, onde tem uma fazenda com uma agroindústria de produção de chocolates e de beneficiamento do café, cujo grão vem de Piatã, na Chapada Diamantina. Essa produção fica a cargo de seu irmão, que gerencia os negócios da fazenda.

Tanto o café quanto os chocolates são certificados como produtos agroecológicos. "Utilizamos tanto o chocolate quanto o café na nossa cafeteria. Nas nossas tortas, nos nossos doces e também tem aqui disponível para venda na loja", explica Wanderley, lembrando que a cafeteria também serve almoço e aceita encomendas para eventos.

História do Baobá e planos para o futuro

O nome baobá está presente em sua família desde cedo. Ainda quando criança, o pai da empreendedora falava da árvore Baobá, remontando à espécie como "árvore da vida". Essa relação levou seu pai a nomear a fazenda como Baobá.

Para muitas pessoas, baobá é uma árvore repleta de significados. A identidade social africana de alguns povos é interpretada pela ideia de que as raízes do baobá representam os ancestrais e as memórias da comunidade, enquanto o tronco representa as crianças e os jovens em crescimento. É uma árvore sagrada para a população africana.

Marinheira de primeira viagem no ramo de AFL e ao mesmo tempo cheia de vontade de crescer no nicho, Mila Fiusa destaca que os aprendizados são constantes e que sua meta é formatar um modelo no qual seja possível franquizar a marca. Segundo a empreendedora, as pessoas gostam do que é produzido na cafeteria, proporcionando ao empreendimento bons retornos dos consumidores.



SUPERAÇÃO E PERSEVERANÇA EM FAMÍLIA

Para conciliar os empreendimentos Gallo Restaurante, Deck, Praia e o Delivery, a família Alves Figueiredo conta com ferramentas de gestão do Sebrae

FOTO: FLORA BRITO

Assim como a história de muitos brasileiros, a trajetória da rede de empreendimentos Gallo é marcada por superação e perseverança, características que no mundo dos negócios são verdadeiros diferenciais. Na década de 80, o empresário Juelizio Alves Cruz chegou ao município de Porto Seguro com sua esposa Benilda Figueiredo, acreditando no sonho de empreender na terra do descobrimento. Ao abrir o primeiro restaurante intitulado Colher de Pau, o casal conseguiu que o estabelecimento se tornasse referência na cidade, tanto em qualidade quanto na variedade gastronômica.

Em 1998, o primeiro grande impacto na trajetória da empresa foi o falecimento da matriarca da família. O restaurante faliu, foi vendido a outro empresário que continuou o negócio, enquanto a família tentava novos recomeços. Já em 2012, o empreendimento foi reaberto, com a forte base familiar. Os filhos, Amanda Alves Figueiredo, Bárbara Alves Figueiredo, Davi Alves Figueiredo e Romulo Pena Marques, uniram forças e trabalharam juntos com o pai,

Festival Raízes, Revigora e Empretec foram soluções do Sebrae em que a família esteve envolvida

mesmo diante de um cenário de muitos desafios para o crescimento da empresa. Como estratégia, decidiram nomear o estabelecimento de Gallo (@galloportoseguro), em homenagem ao apelido do patriarca, para atrair os clientes que já conheciam o restaurante.

"Só conseguimos reabrir porque nos unimos em família. Enfrentamos resistência no início e, nos primeiros dois anos do Gallo, chegamos à beira da falência, pois o público local era mais fiel a outros estabelecimentos. Porém, em 2014, com a Copa do Mundo e a inclusão do guaiamum em nosso cardápio, tudo mudou", relembra a filha Bárbara Alves, diretora de marketing da empresa.

Com o guaiamum se tornando uma iguaria popular entre os moradores, os empresários viram uma outra grande oportunidade na valorização das tradições e costumes locais para fortalecer a experiência gastronômica, uma estratégia que se mostrou essencial para conquistar os porto-segurenses e torná-los o centro de todas as ações de marketing da empresa.



O Restaurante Gallo Porto Seguro se consolidou através de experiências marcantes aliadas à cultura regional

FOTO: FLORA BRITO

Novos desafios foram abraçados por esta família e, em 2016, veio mais uma expansão com o Gallo Deck e uma proposta encantadora. O local é um dos mais badalados para assistir ao pôr-do-sol em Porto Seguro, que possibilitou um reconhecimento nacional a partir da participação no programa Fora da Rota, da companhia aérea Gol. Outra inauguração marcou novos avanços para a família e, na orla norte da cidade, em fevereiro de 2020, iniciavam os trabalhos com o Gallo Praia, para aqueles clientes que buscam um clima bem pé na areia.

A família já conhecia o Sebrae e havia acessado algumas soluções da instituição. Entretanto, ainda em 2020, com as novas adaptações em meio à pandemia, o suporte disponibilizado pelo Sebrae foi essencial para entender os novos desafios, normas e decretos, mantendo a sustentabilidade do negócio. "Adotamos o serviço de delivery que se mostrou uma escolha acertada, pois continuamos interagindo pessoal e digitalmente com o público durante a pandemia. Inicialmente, começamos com 30 marmitex por dia e, com o tempo, crescemos para atender mais de 350 pedidos diários", explicou a empresária Bárbara Alves.

Para conciliar os empreendimentos Gallo Restaurante, Deck, Praia e o Delivery, a família contou com outras ferramentas de gestão do Sebrae, como consultorias que permanecem atualmente.

O gerente do Sebrae em Teixeira de Freitas, Alex Brito, regional que atende Porto Seguro, explica que a participação efetiva dos filhos é o grande diferencial na história da família, que já é empreendedora por natureza. "As filhas fizeram o Empretec. Amanda participou da Missão Profissional nos dois últimos anos e Bárbara apresentou depoimentos valiosos sobre sua experiência no Festival Raízes. Estiveram envolvidas no programa Revigora desde o primeiro ano, completando a fase básica, o módulo de gestão de pessoas e, mais recentemente, o segmento voltado para a sustentabilidade", frisou o gerente.

Conhecido internacionalmente como um destino que marca com suas experiências, Porto Seguro é o ambiente perfeito para colocar em prática todo engajamento das empresárias, que buscam aprimorar suas habilidades e conhecimentos constantemente, destacando compromisso com o desenvolvimento tanto pessoal quanto profissional, resultando na consolidação da marca Gallo e no encantamento dos clientes.

REFERÊNCIA NO CUIDADO COM A PELE

Clínica de estética investe em tecnologia sem perder as características de atendimento humanizado

Com clínica estética em local estratégico, Lila Barreto é referência no segmento em Vitória da Conquista

FOTO: LAÉCIO LACERDA

Filha da costureira Dona Roxa e do pedreiro Seu Valdivino, foi inspirada nos pés cansados da mãe e nas mãos calejadas do pai que Lila Barreto, empreendedora baiana, começou sua jornada de dedicação ao outro. O prazer em proporcionar um momento de cuidado para os pais se estendeu a outras mulheres quando a irmã viajou e deixou alguns produtos de manicure na casa da família em Ibicarai (BA), cidade do Sul do estado.

Lila iniciou os primeiros atendimentos como manicure. "Eu tinha apenas uma cliente, que chegava todo sábado, às 10 horas da manhã, e me lembro do nome dela, Marlene. As mulheres procuravam pelos serviços da minha irmã, que era manicure, eu informava que ela estava viajando e que eu poderia atendê-las, e assim comecei", relembra a empreendedora.

Após se mudar para a cidade de Itabuna, com a família, os serviços de manicure ajudaram a manter a casa junto a outras atividades ao longo dos anos. Mas foi como balconista em uma

loja de cosméticos que uma experiência direcionou a jornada empreendedora de Lila para o segmento da estética facial. "Um curso estava sendo ministrado para as profissionais da loja quando vi um corte de pele no slide. Foi a primeira vez que meu coração ardeu por pele, por estética, mesmo com conhecimento zero, foi tão intenso que eu falei 'é isso que eu quero fazer, quero ganhar dinheiro e realizar meus sonhos com isso'", rememora.

Por causa de uma transferência de trabalho do esposo, Lila e a família se mudaram para Vitória da Conquista. Quatro anos depois, em 2012, uma decisão mudaria completamente a história da empreendedora. Quando questionada se o negócio como manicure estava regularizado, Lila procurou a unidade do Sebrae, no centro da cidade. "O Sebrae entrou na minha vida por causa da necessidade de existir como empresa. Atendia em minha casa quando me perguntaram se eu era MEI, eu nem sabia o que isso significava. Então fui ao Sebrae, falei que era aluna de estética e que queria abrir minha empresa", relata a empresária.



A Clínica Lila Barreto oferece serviços diversos e ainda atendimento específico para peles negras com limpeza de pele personalizada

FOTO: LAÉCIO LACERDA

Depois do primeiro contato, o portfólio de projetos e capacitações foi apresentado à empresária. "Acredito que fiz todos os workshops e palestras que tinham no Sebrae. Um leque de oportunidades que foi aberto para mim. Mesmo com um negócio ainda tão pequeno, o Sebrae tornava possível sonhar com algo maior. Precificação, marcas com alma, atendimento ao cliente, registro de marca, certificação digital, eu sempre estava participando de tudo", lembra.

Lila também participou de programas específicos para o segmento de atuação como o Revigora Saúde. E o conhecimento foi posto em prática. O atendimento em um quarto de sua residência deu lugar a uma clínica de estética com o seu nome. Primeiro a regularização da empresa como Microempreendedor Individual (MEI) e posterior migração para Micro Empresa (ME). Ocorreu a expansão do negócio para um endereço estratégico em Vitória da Conquista e agregação de diferentes profissionais prestando serviços na clínica. **Depois, a empresa passou por um processo de inovação, automação e tecnologia sem perder de vista o atendimento humanizado.** Já são 12 anos de relacionamento com o Sebrae. "O Sebrae nos apresenta oportunidades, nos projeta, nos conecta. Ligações singulares e oportunidades únicas surgem a partir disso", afirmou a empreendedora.

Atualmente, a Clínica Lila Barreto (@clinicalilabarreto) é referência em estética em Vitória

da Conquista. O negócio oferece serviços diversos e ainda atendimento específico para peles negras com limpeza de pele personalizada para atender clientes com fototipo alto. Além disso, está em fase de elaboração e testes uma linha de produtos específicos para pele negra, com fórmula elaborada pela esteticista e cosmóloga. Os produtos devem ser lançados no Brasil e exportados para outros países.

Para a analista do Sebrae Priscila Gomes, a trajetória de Lila Barreto é inspiração para outras mulheres. "É importante nós termos uma mulher como Lila em destaque, que tem muito o que contribuir com outras mulheres que estão empreendendo, sendo um espelho e inspiração. Ela passou por processos, pela estruturação do negócio de forma muito planejada. Muitas mulheres que também cresceram em uma família simples, com poucos recursos, podem ver que ela chegou a um nível de grande liderança, com um posicionamento forte empresarial", disse a analista.

E os grandes resultados alcançados até aqui são a mola propulsora para novos níveis. "Onde houver uma pessoa precisando do que eu carrego, é nesse ambiente que eu quero chegar. A paixão por tocar vidas através da estética é o que me move. Como mulher negra, filha de uma costureira e um pedreiro, que precisou romper muitas camadas da sociedade, desejo que outras mulheres negras, que não têm oportunidades, possam olhar o caminho que trilhei e perceber que é possível para elas também", concluiu a empresária.

GESTÃO EFICAZ EM SAÚDE

Com apoio do Sebrae, empresa de saúde reduz 50% dos custos variáveis e melhora processos internos

Atuando no mercado de saúde desde 2016, o Dom Núcleo de Terapias Integradas (@dom.nti), com sede em Jacobina, Centro-Norte baiano, nasceu da parceria da psicóloga Laisa Aquino Martins, com a fisioterapeuta Jacqueline Barros e o médico veterinário Igor Cezar. Juntos, eles decidiram empreender com foco no bem-estar físico e mental, segmento que, antes da pandemia da Covid-19, tinha pouca oferta, especialmente em cidades do interior.

Em 2021, para atender à crescente demanda, o Dom mudou para uma estrutura maior, mais confortável e moderna, e ampliou o número de profissionais e de serviços. Com o crescimento, surgiram dificuldades – como a saída de funcionários e problemas no atendimento –, e a necessidade de entender melhor o fluxo financeiro e organizacional da empresa.

Entre os anos de 2021 e 2023, a empresa contratou duas consultorias, mas faltava algo. "Recorremos ao Sebrae e contratamos, em 2023, a consultoria Gestão Financeira para Empresas de Saúde. Percebemos que havíamos acertado. A solução Sebrae é transparente, passa confiança, clareza nos processos e excelente entrega de resultados. O Sebrae está fazendo a diferença na nossa empresa", ressalta Jacqueline Barros, diretora administrativa e de marketing.

A consultoria diagnosticou, dentre outros pontos, a necessidade de estruturação dos custos da empresa. "Melhoramos os processos financeiros do Dom, congelamos os custos fixos e reduzimos, em mais de 50%, os custos variáveis. E entendemos também que aquele não era



A fisioterapeuta Jacqueline Barros e a psicóloga Laisa Aquino Martins são sócias na empresa Dom Núcleo de Terapias Integradas, em Jacobina

FOTO: IGOR FAGNER

o momento de ampliar os serviços. Hoje, colocando as devolutivas em prática, afirmo que somos exemplo de como o Sebrae pode contribuir no processo de amadurecimento de uma empresa", pontua Igor Cezar, diretor financeiro da Dom.

De acordo com o gerente do Sebrae em Jacobina, Geronilson Pereira, a partir da prospecção do cliente, com o acompanhamento do gestor, há uma tendência de resultados percebida durante a solução. "As consultorias atendem necessidades identificadas e fazem com que o empreendimento tenha resultado no campo escolhido. Esse é o exemplo do Dom. E, o que também é muito importante, há um impacto na satisfação dos clientes do empreendimento. O investimento em humanização, por exemplo, impacta diretamente no atendimento e traz como resultado mais clientes", afirma Geronilson.



Em 2021, para atender à crescente demanda, o Dom mudou para uma estrutura maior, mais confortável e moderna

FOTO: IGOR FAGNER

O Dom conta com cerca de 40 colaboradores, entre diretores, contratados próprios, estagiária e profissionais liberais que atendem na clínica. A **consultoria do Sebrae também apontou a necessidade de aprimoramento dos processos internos e uma melhor negociação com os prestadores de serviços. Como resultado, houve o aumento na arrecadação da empresa.**

"Vejo que passamos a ter mais clareza de todos os processos internos. Com o embasamento trazido pelo Sebrae, melhoramos a relação com os prestadores de serviço. Assim, diante do resultado e do feedback, percebemos melhor as nossas funções como gestores, já que não somos administradores e estamos no processo contínuo de aprender a gerir. O Sebrae me trouxe mais praticidade no aprender a ser gestora", destaca Laisa Martins, diretora técnica e de relações públicas.

"Gerir é necessário, empreender é possível. Mas, para isso, é indispensável entender que a atividade é um negócio e necessita de gestão. Assim, precisa haver planejamento e definição de metas, sempre com o propósito de melhorar. E as Soluções Sebrae – capacitação, consultoria, intervenções –, são continuadas. Deste modo, seja nas áreas definidas, nos mesmos campos de intervenção de consultoria, ou em outras, elas precisam continuar a cada ano", acrescenta o gerente do Sebrae.

Após a consultoria, o Dom contratou a Oficina de Atendimento Humanizado e já pensa na Consultoria de Planejamento e na estruturação de sistemas para maior controle dos processos financeiros.

INVISTA EM VOCÊ.
COMECE HOJE A SER
O EMPREENDEDOR
DO FUTURO.
FAÇA O EMPRETEC.



Você é seu maior negócio e precisa estar pronto para enfrentar os desafios da sua empresa no presente e os que ainda vêm pela frente. Em um seminário presencial com 60 horas de atividades práticas, o Empretec deixa você preparado para dar o seu melhor nos negócios. São 6 dias de uma experiência desafiadora para você identificar e desenvolver as 10 características do empreendedor de sucesso, utilizando uma metodologia internacional da ONU que já capacitou mais de 200 mil pessoas em mais de 20 anos. Não perca tempo, inscreva-se hoje mesmo. Afinal, você precisa ir bem pra seu negócio chegar lá mais rápido.

WWW.EMPRETECSEBRAE.COM.BR

empretec

SEBRAE