

Título: De Caxias do Sul para o Brasil: o caso da Puro Vegetal

Autor: Erenilda Custódio e Tajla Medeiros

Tipo de caso: Caso de sucesso

Empresa: Puro Vegetal

Estado: Rio Grande do Sul

Contato do empresário: purovegetal@hotmail.com

Palavras-chave: indústria de alimentos; formalização de MEI; migração para Microempresa; Negócio a Negócio; SEI.

De Caxias do Sul para o Brasil: o caso da Puro Vegetal

Com vinte mil reais, Erci Camargo abriu uma empresa familiar na cozinha de sua casa. Cinco anos depois, a empresária vira referência na Serra Gaúcha e começa a estudar os mercados do resto do país.

Era março de 2010 quando Erci Camargo **identificou uma oportunidade de negócio**: não havia, na cidade ou na região, empresa de alimentos com foco em alimentação saudável. Tem início, então, a Puro Vegetal: pequena indústria alimentícia especializada em comida natural.

No começo, a empresa de Erci era tipicamente familiar. Enquanto ela cozinhava, o marido fazia as entregas no carro particular da família. Sua mãe e seus dois filhos também ajudavam.

A Puro Vegetal deu tão certo que, em oito meses, Erci formaliza sua Empresa Individual. Com o crescimento do negócio, a empresária percebe que é o momento de migrar para Microempresa (ME). Mas como fazer essa transição sem impactar seu negócio? Erci sabia que um bom planejamento era fundamental. A transição deu certo e, como ME, a Puro Vegetal pode conquistar mercados no país inteiro.

Conheça a história da empresa de Erci e veja como o Sebrae a ajudou a se tornar uma empresária de sucesso.

O patê de soja

O produto principal da empresária, desde o princípio, é o patê de soja. Além disso, também produz um mix de produtos orgânicos, como hambúrguer de soja; pizza vegetariana sem glúten e sem lactose; bolos sem glúten etc.

No início, Erci também conseguiu identificar seu público alvo: pessoas em busca de uma alimentação saudável e preocupadas com a saúde, com alguma predominância da classe média alta. **Identificar seu público foi fundamental para aprimorar os produtos ofertados.**

Da cozinha à gestão

Pouco tempo após abrir o negócio, ainda em 2010, Erci percebeu que, para expandir a empresa, era preciso formalização e capacitação.

Assim, **procurou o Sebrae e se formalizou como MEI**. Com a formalização, já pôde enxergar resultados: a expansão de seus clientes. Uma vez formalizada, podia emitir nota fiscal e tinha condições de atender os clientes mais exigentes: passou a fornecer para delicatessens, padarias e restaurantes da cidade.

A empresária percebeu também que, para se tornar uma empresária de sucesso, não bastava se formalizar: precisava expandir seus conhecimentos sobre gestão de um negócio. Assim, também participou das **capacitações da série SEI** e fez curso específicos na área de gastronomia, manuseio de alimentos e boas práticas alimentares.

A expansão do negócio

A empresa que começou na cozinha, migrou para o porão e, depois, já ocupava todas as instalações da casa, precisava de um endereço próprio. De 2010 a 2014, Erci mudou de endereço três vezes em função do crescimento da empresa familiar.

Em outubro 2014, com o impulso do negócio, a fábrica foi transferida para uma localização estratégica no bairro Pioneiro, em Caxias do Sul. As novas instalações tinham um layout específico para a indústria alimentícia, contemplando desde a linha de produção, até o uso da energia e da água, pautados na sustentabilidade.

De MEI para ME

Quatro anos após a abertura do negócio e formalização, ficou inviável permanecer como MEI. Em 2010, quando a Puro Vegetal foi aberta, o faturamento mensal da empresa era de mil e quinhentos; em 2014, atingiu a faixa dos 35 mil, ou seja, 420 mil reais ano. Em 4 anos, a empresa de Erci obteve um aumento de aproximadamente 2.235% no faturamento.

Com o crescimento, vem a necessidade de contratar mais pessoas: a equipe era insuficiente para atender a uma carteira de 200 clientes cadastrados. Assim, a equipe passou de cinco para dez pessoas.

Com mais funcionários, sua família passou a se dedicar às questões estratégicas da empresa: Erci ficava responsável pela gestão administrativa e financeira; o marido, pela logística; e os filhos e a mãe, coordenavam a produção.

Antes, a entrega que era feita com os carros particulares, passou a ser feita por um motorista contratado e uma moto comprada para esse fim.

Agora gestora de Microempresa, Erci continuou a investir em capacitações: participava de eventos da área, fez o **Empretec** e ingressou na faculdade para cursar Administração de Empresas.

Negócio a Negócio

Em fevereiro de 2015, Erci sentiu necessidade de uma orientação focada em gestão. Tendo no Sebrae o seu grande referencial, participou do Programa **Negócio a Negócio**.

No âmbito do programa, contratou um consultor para reestruturar o site e a fanpage da empresa, que se tornou mais interativa com os clientes. Erci também utiliza a ferramenta para dimensionar a quantidade de acessos.

Expansão para novas cidades

A empresária sabia que continuar expandindo era fundamental para o negócio. Assim, estabeleceu como meta atingir novos mercados em 2015 – e conseguiu: expandiu para outras cidades do Rio Grande do Sul, como Bento Gonçalves, Farroupilha, Flores da Cunha, Garibaldi e Porto Alegre.

Para a expansão, sua estratégia foi participar ativamente em eventos patrocinados por parceiros, oferecendo degustações. Com a qualidade diferenciada de seu mix de produtos, a empresa não teve dificuldades.

Do Sul para o Brasil

Por se tratar de um produto natural, com qualidade e que prima pela saúde das pessoas, a Puro Vegetal se tornou uma referência na Serra Gaúcha no ramo de comida natural, que estava em ascensão.

A empresa tinha a seu favor a oferta de produtos inovadores, o incentivo a gastronomia local, o acesso a insumos de qualidade e a produtores locais, que tornava seus produtos mais frescos e saudáveis.

Agora, a meta era alcançar novos mercados. Erci sabe que, para isso, terá que implantar uma logística de transporte, por se tratar de produtos perecíveis com prazo de validade de uma média de vinte dias.

A inserção de novos produtos no cardápio também está na meta de 2016. Baseado no resultado de uma pesquisa de mercado que realizou, Erci vai ofertar, até junho do mesmo ano, alimentos congelados prontos para indústrias e instituições públicas.

Com a previsão de um sistema de delivery, também passará a ofertar lanches para as empresas, com um cardápio semanal previamente definido disponibilizado em seu site. Após ver o cardápio, o cliente vai poder fazer o pedido por e-mail, whatsapp ou pela fanpage do Facebook.

Lições da empresária

Erci aprendeu que somente a qualidade dos produtos não faz uma empresa crescer nem permanecer no mercado.

No mundo dos negócios, não há espaço para amadorismo: é preciso investir em gestão financeira, planejamento, monitoramento, capacitação constante, pesquisas de mercado, prospecção de novos clientes etc.

Erci, a chefe de cozinha que identificou uma oportunidade de negócio no segmento de comida natural, numa região com tradição de consumo de carne, em apenas cinco anos conquistou uma fatia do mercado incipiente, tornando-se uma referência em sua região.

A empresária recomenda, ainda, para quem está começando: persistência sempre!

QUESTÕES PARA REFLEXÃO:

1. Quais foram os principais problemas enfrentados por Erci Camargo?
2. Como a protagonista identificou o “nicho de mercado”?
3. Identifique as características empreendedoras que a protagonista apresenta.
4. Destaque os instrumentos de gestão que foram utilizados.
5. Quais os diferenciais competitivos da empresa?