

# CASOS DE SUCESSO SEBRAE

## De churrasquinho a centro gastronômico em Pimenta Bueno

Grelson Campos Santos nasceu em Colorado do Oeste e veio para Pimenta Bueno em 1992, aos nove anos de idade, com sua família. Desde então era encarregado de cuidar do

irmão mais novo enquanto a mãe trabalhava como doméstica. Para ajudar na renda familiar, começou a vender picolés na parte da manhã; à tarde ia para a escola, e à noite engraxava sapatos na estação rodoviária.

Assim começava a vida profissional de Grelson. Mal sabia ele que atualmente seria um empresário conceituado. Mas antes de se tornar o empresário que é

Grelson Campos Santos



### CASO DE SUCESSO

O restaurante Espetos e Pizzaria Caleb iniciou como um espetinho e após a participação no Empretec foi possível identificar o potencial de mercado que existia em Pimenta Bueno. Aliado ao apoio do Sebrae, a empresa cresceu e se tornou uma referência na gastronomia da cidade.



### Contribuição deste caso:

O Sebrae em Rondônia realiza estudos de casos para diagnosticar estratégias de negócios que dão certo.





Com boas práticas, a empresa diversificou o negócio

hoje no ramo de alimentação, Grelson passou por vários outros setores. Já trabalhava em borracharia aos dezessete anos de idade, tendo trabalhado no garimpo por mais sete anos e, mais tarde, empregando-se em casas de borracha.

"Até cheguei a fazer cursos de mangueiras hidráulicas, mas a empresa que eu trabalhava foi para outra cidade; comecei, então, a trabalhar como caixa de farmácia, ficando nessa profissão por três anos. Foi quando resolvi dar início a um sonho antigo: montar meu próprio negócio no ramo alimentício" conta o empresário.

A visão empreendedora de Grelson se manifestou quando viu que na cidade não havia um ambiente familiar e aconchegante para um jantar. Porém, sem mui-

tos recursos, decidiu começar um espetinho de esquina. Foi quando seu sogro emprestou-lhe um ponto comercial para dar início ao empreendimen-

**No primeiro dia eu era o cozinheiro, churrasqueiro, cuidava do caixa e era o garçom. Eu tinha a empresa e o produto, mas não sabia usá-los.**

to que surgiu o então "Espetos Caleb". Logo no primeiro dia, com apenas duas mesas para os clientes e um funcionário (ele mesmo, que era o churrasqueiro, cozinheiro, caixa e garçom), Grelson

## EXPEDIENTE

CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL  
DO SEBRAE EM RONDÔNIA

**Marcelo Thomé**  
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual  
FIERO-Federação da Indústria de Rondônia

**Wilson Evaristo**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Banco da Amazônia

**Antonio Carlos Soares**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Banco do Brasil

**marcelo Dusi Alvim Silveira Cordeiro**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Caixa Econômica Federal

**Hélio Dias de Sousa**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Faperon-Federação da Agricultura e Pecuária

**Cícero Alves de Noronha Filho**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Facer-Federação das Associações Comerciais

**Darci Agostinho Ceruti**  
Membro do Conselho Deliberativo  
FCDL-Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas

**Cley Jefferson de Medeiros Muniz**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Fecomércio-Federação do Comércio

**Luiz Carlos Koserski**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Feempi-Federação das Entidades de Micro e Pequenas Empresas

**Evandro Cesar Padovani**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Seagri-Secretaria de Estado da Agricultura

**Kleyson Luiz Nunes Musso**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Sebrae-Serviço Brasileiro das Micro e Pequenas Empresas

**George Alessandro Gonçalves Braga**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Sepog-Secretaria de Estado de Planejamento, Orçamento e Gestão

**Ari Miguel Teixeira Ott**  
Membro do Conselho Deliberativo  
Unir-Universidade Federal de Rondônia

### DIRETORIA EXECUTIVA

**Valdemar Camata Júnior**  
Diretor Superintendente

**Samuel de Almeida Silva**  
Diretor Técnico

**Carlos Berti Niemeyer**  
Diretor Administrativo e Financeiro

### EQUIPE DA UNIDADE DE MARKETING E COMUNICAÇÃO

**Cristiano Borges Rodrigues**  
Gerente da Unidade de Marketing e Comunicação

**Mário Antônio Veronese Varanda**  
Analista Técnico

**Marcos Caetano Ramos**  
Analista Técnico

**Lohana Oliveira Galvão**  
Menor Aprendiz

**Tikinet**  
Revisão Ortográfica

conseguiu chamar atenção da população, que lotou o estabelecimento. Devido ao sucesso, já no segundo dia teve que contratar um churrasqueiro para ajudar nas tarefas; no terceiro dia, precisou contratar uma cozinheira. Pensou, então, em desistir, pois não acreditava que conseguiria dar conta e julgava que talvez a novidade dos “Espetos Caleb” passasse.

Entretanto, com o apoio dos familiares, continuou, assim como a clientela, que foi crescendo. Em menos de um ano, Grelson trabalhava com nove funcionários. Percebeu, então, que já era hora de expandir os negócios. Com o projeto de um prédio novo e maior, viu que precisava de uma qualificação para alavancar seu negócio.

## A especialização

Muitas vezes empreender pode ser a melhor solução, mas para isso é preciso saber como. É preciso ver o que ninguém vê e sair da área do sonho, do desejo, partindo para a ação. Mas nem sempre é fácil, então por onde começar? No que investir? Como



atrair clientela? Como manter a qualidade dos produtos? Foi aí que o Sebrae entrou em ação. Grelson procurou o Sebrae para se especializar e expandir seus negócios. No Sebrae, Grelson começou como aluno do **Empretec**. Aprendeu que um dos pontos de partida de um bom empreendimento é a elaboração de um plano de negócios. Com o auxílio do Sebrae, avaliou os pontos fortes e fracos e a maneira como cada um deles impactava suas expectativas. Sarnou dúvidas, teve auxílio para elaborar treinamentos de garçons, pizzaiolos e chefes de cozinha.

Foi criada uma horta para atender as demandas da empresa

Empretec: é uma metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) voltada para o desenvolvimento das características do comportamento empreendedor e para a identificação de oportunidades de negócio promovida em 34 países. No Brasil, o Empretec é realizado exclusivamente pelo Sebrae e já capacitou 215 mil pessoas em 9.100 turmas distribuídas por todos os estados. A cada ano o Empretec capacita em torno de 10 mil participantes.

Além do Empretec, participou também do Líder Coach, que chamou-lhe muita atenção e lhe ajudou nas dificuldades que enfrentava no cotidiano empresarial.

### Oportunidades e conquistas

Para conquistar é preciso saber usar as oportunidades a seu favor. Grelson, com o Sebrae, compareceu a várias feiras relacionadas ao seu ramo, nas quais além de fazer contatos e trocar experiências, conseguiu comprar diversos maquinários. Conhecer mais a realidade de outros empresários e trazê-las para a sua empresa é uma oportunidade valiosa.

### Atitudes fazem a diferença

O projeto do novo estabelecimento tornou-se realidade. Atualmente, além do ponto comercial que deu início ao empreendimento, foi construído um prédio maior, mais espaçoso, aconchegante e climatizado para os clientes. Agora o “Espetos Caleb” se tornou “Espetos e Pizzaria Caleb”.

Com o auxílio do Sebrae foram estudados o aprimoramento para um restaurante de

sucesso e as necessidades existentes. Foram incrementados novos pratos, porções, pizzas e bebidas. Além da aparência dos cardápios, houve incrementação e melhorias no disk-entrega.

Além disso, foram dadas dicas de como melhorar o atendimento, de administração, armazenamento de produtos e contratação de funcionários. Hoje, o “Espetos e Pizzaria Caleb” tem sua própria horta, açaougue e fábrica de gelo.

“Antes eu não sabia como abordar um funcionário; muitas vezes perdi funcionários bons por não saber agir, e o Sebrae me ensinou que somos uma equipe. É como se fosse um casamento, então se um cai, o outro ajuda a levar. Precisamos ser uma equipe unida e de mãos dadas, e assim teremos um bom funcionamento” finalizou Grelson.

Grelson Campos Santos continua crescendo e é um caso de sucesso em Pimenta Bueno.

**Líder Coach:** a solução Sebrae Mais Líder Coach visa capacitar os líderes participantes a adotar técnicas e ferramentas de coaching na busca pela alta performance de suas equipes e pelos resultados desejados.

Há o desenvolvimento de habilidades e uso de ferramentas para o participante aplicar individualmente ou na equipe reconhecendo potenciais, desenvolvendo competências e orientando os funcionários a definir metas claras e tangíveis que contribuam para os objetivos da empresa.

### CONTRIBUIÇÕES

Com bom atendimento e produtos de qualidade é possível aumentar a participação de mercado e, em seguida, diversificar o mix de produtos para atender os mais variados perfis de clientes. O caso demonstra também a possibilidade de diversificação dos negócios tornando-se fornecedor de si mesmo, como se vê com a horta, a fábrica de gelo e o açaougue.

### Estudar um caso quando...

... se entende que a empresa pode servir de referencial para o mercado. As iniciativas que se valem da inovação são as mais promissoras e o Sebrae tem por expertise que esses casos não ocorrem por acaso. Casos de Sucesso são produtos de muito esforço, zelo e dedicação com trabalho baseado na estratégia voltada para resultados...