

## **BIOSOLVIT, UMA DAS SCALE UPS MAIS PROMISSORAS DO BRASIL, QUE EM UMA DÉCADA EXPANDIU SEUS NEGÓCIOS AO REDOR DO MUNDO**

A Biosolvit é uma empresa de inovação tecnológica aplicada à sustentabilidade de resultados. Ela atua na pesquisa, desenvolvimento e industrialização de produtos destinados à preservação ambiental. Utilizando fontes renováveis como matéria-prima, desenvolve produtos inteligentes e inovadores a partir de resíduos descartados no processo produtivo das lavouras brasileiras e, mais recentemente, de garrafas de plástico PET. Além disso, adota rigorosos padrões de governança, controle e gestão, visando à garantia de resultados em todas as esferas de seus relacionamentos. Um grande diferencial da empresa é a plataforma de cooperação em pesquisa – a Biocollab – que permite a implementação do modelo de inovação aberta, por meio de um trabalho integrado com universidades e centros de pesquisa no desenvolvimento de novas tecnologias. A sustentabilidade e a viabilidade econômica são os parâmetros que orientam a atuação de todos que integram a BIO, que em 2024 completou sua primeira década. Os gestores e colaboradores entendem que sem viabilidade econômica não há sustentabilidade.

Fazer do planeta Terra um lugar melhor para viver é a principal missão da empresa. Gestores e colaboradores acreditam que todos têm a responsabilidade diária de preservar o meio ambiente para as gerações atuais e futuras. Para o fundador e CEO da Biosolvit, Guilherme Queiroz, a história da empresa será contada e suas ações ecoarão por muitos anos. Afinal, o que fazemos hoje, de uma forma ou de outra, ecoa por toda a eternidade.

A empresa tem os seguintes valores:

- Inovação como principal vetor de crescimento;
- Capacidade humana como agente de desenvolvimento;
- Desafiar impossibilidades;
- Retidão e honestidade em todas as esferas de relacionamentos.

### **COMO OS DOCES E A FÁBRICA DE PALMITOS BEIRA RIO DERAM ORIGEM À BIOSOLVIT**

A Biosolvit foi fundada oficialmente em 2014, Mas, a história desta Scale Up, com sede em Barra Mansa, no Estado do Rio de Janeiro e filiais em Porto Belo e São José dos Pinhais, em Santa Catarina e Cariacica, no Espírito Santo, começou a ser escrita na década de 80, quando Guilherme Queiroz ainda era um jovem com pouco mais de 10 anos de idade. A memória afetiva do então pré-adolescente registrou minuciosamente os trabalhos desenvolvidos por seu pai, José Pinheiro de Queiroz, que trabalhou por mais de 30 anos na antiga Fábrica Suskin (local onde atualmente funciona a matriz da Biosolvit, em Barra Mansa), como vendedor de doces em compota e quindins, agregando mais tarde palmitos em conserva da Fábrica de Palmitos Beira Rio.

Essas memórias emocionais permeiam a vida do CEO da Biosolvit até hoje, sendo inclusive a base do código de conduta e ética da empresa. Naquela época, os negócios eram geridos pelo empresário Edson Leal, que já é falecido. Embora tenha dedicado grande parte da sua vida profissional à empresa, ajudando a construir seu patrimônio e aumentar seu faturamento, José Pinheiro de Queiroz se queixava da falta de valorização do seu trabalho e do reconhecimento de direitos trabalhistas, como carteira assinada, 13º salário e férias. Mesmo assim, ele permaneceu leal ao seu empregador.

Após alguns anos, por motivos pessoais, Edson Leal e sua esposa decidiram separar os negócios. Em conversas com seu "fiel escudeiro" José Pinheiro e após alguns estudos de mercado, decidiu investir na fabricação de palmitos. Já no período em que a antiga fábrica era especializada em doces e quindins, havia uma plantação de palmeiras ao redor da unidade, que passaram a ser exploradas de forma extrativista não regulamentada no novo negócio.

## **PALMITOS BEIRA RIO: SUCESSO E FALÊNCIA EM DUAS DÉCADAS DE EXISTÊNCIA**

Na década de 80, grande parte das reuniões e relações de trabalho era presencial, e o pai de Guilherme Queiroz mantinha contatos comerciais estratégicos em vários municípios do Estado do Rio de Janeiro. Foi assim que conheceu o japonês Lioji Kogake, envasador de palmitos em conserva em Silva Jardim. Ele vivenciou todo o processo de beneficiamento do produto e trouxe o empresário para uma consultoria na Fábrica Beira Rio. Com os devidos ajustes, a Beira Rio entrou em operação e cresceu exponencialmente, chegando a manter 14 filiais no Brasil.

Edson Leal prosperou ainda mais, adquirindo inúmeros bens, como terrenos, imóveis, barco e avião. Na contramão, José Pinheiro de Queiroz continuou trabalhando como um representante não exclusivo da empresa, comprando palmitos da Fábrica Beira Rio por um custo mais acessível e revendendo para sua carteira de clientes com uma margem de lucro.

Nos dias atuais, Guilherme Queiroz analisa a relação entre seu pai e Edson Leal como simultaneamente de "amor e ódio". Apesar das reclamações, os dois estavam sempre juntos, lado a lado. Curiosamente, ambos faleceram na mesma época.

Coincidências à parte, na década de 80, alguns eventos impactaram a vida pessoal de Edson Leal, afetando também seus negócios. Em 1981, seu filho de apenas sete anos sofreu um trágico atropelamento. Muito abalado pela perda, o empresário abandonou temporariamente as atividades empresariais e se dedicou ao estudo da doutrina espírita Kardecista, buscando compreensão sobre o que estava vivenciando. Tempos depois, aparentemente recuperado do trauma, retomou seus projetos.

Nesse ínterim, José Pinheiro de Queiroz trouxe um de seus filhos, Leonardo Queiroz, para trabalhar com ele na empresa. Infelizmente, Leonardo faleceu em 1998. Desgostoso e muito abalado, José Pinheiro foi diminuindo suas atividades até encerrar o trabalho definitivamente no ano 2000.

Enquanto as perdas pessoais desestruturaram emocionalmente Edson Leal e José Pinheiro, a política econômica do Brasil enfrentava um momento crítico. Em 1990, o então presidente da República, Fernando Collor de Mello, determinou o confisco dos créditos retidos nas cadernetas de poupança, deixando a Fábrica Beira Rio em uma situação financeira delicada. A adversidade abalou a empresa, que ainda conseguiu se manter no mercado pelos próximos oito anos. Porém, em 1998, o cenário agravou-se, culminando na penhora de bens e na execução das dívidas bancárias. Em 2000, a fábrica encerrou definitivamente suas atividades.

Com a empresa falida, Edson Leal optou por cuidar do patrimônio pessoal que lhe restou. Embora pequeno diante de todo o empreendimento comprometido pelas dívidas, esse patrimônio permitiu-lhe uma vida digna e sem dificuldades financeiras até o fim de seus dias

## **"UM DIA EU VOU COMPRAR AQUELA FÁBRICA" – GUILHERMO QUEIROZ, FUNDADOR E CEO DA BIOSOLVIT**

Em 1999, Guilherme Queiroz, fundador da Biosolvit, começou sua jornada como analista de sistemas na TOTVS/Microsiga, uma das maiores empresas de software da América Latina. Seu instinto empreendedor logo o levou a se tornar um franqueado do grupo, adquirindo em 2002, 30% das cotas operacionais da TOTVS Rio Interior, sendo responsável pela consolidação do mercado de software nas regiões Sul Fluminense, Norte Fluminense, Vale do Paraíba e Baixada Santista.

Foi sua atividade na TOTVS que garantiu a Guilherme Queiroz as condições financeiras para prover sua família e, ao mesmo tempo, trabalhar pela realização de seu grande sonho: a compra da fábrica de palmitos. Entre 1999 e 2006, Queiroz alavancou os negócios da TOTVS, mas foi em 2008 que ele realmente entendeu a dinâmica de uma operação franqueada, a importância de sua permanência por mais um período na empresa e a necessidade de diversificar os negócios.

Assim, em 2010, reuniu esforços e muita coragem para comprar a área onde funcionava a fábrica onde seu pai trabalhou por toda a vida. Embora tivesse o projeto, Guilherme ainda não tinha o capital financeiro necessário para estruturar a operação de negócios na área industrial, focada no envasamento de palmito. Após estudos e pesquisas científicas, o empreendimento tomou um novo rumo, concentrando-se na fibra da palmeira descartada nas lavouras brasileiras.

Com o firme propósito de alavancar o projeto, Guilherme Queiroz apresentou o negócio a Edson Leal e o convidou para se associar à nova empresa. Na época, seu pai não foi favorável à decisão, mas para o CEO da Biosolvit, foi a escolha mais acertada, pois Edson Leal se tornou fundamental para a vida da empresa.

**“COM MUITA JUSTIÇA, A SOCIEDADE COM O EDSON LEAL FOI UMA DAS MELHORES COISAS QUE EU FIZ NA VIDA. ELE ME AJUDOU MUITO. SE ELE FEZ ALGUM MAL AO MEU PAI, COMIGO ACABOU REPARANDO.”**

Com uma visão perspicaz, Edson Leal somou esforços e ajudou a dar vida aos sonhos de Guilherme Queiroz. À frente do seu tempo e com o ideal de reaproveitar toda matéria-prima, ele idealizou e criou o xaxim 100% sustentável, o primeiro produto da linha Biogreen. Mais tarde, a linha desenvolveu substratos para orquídeas e bromélias, além de produtos para todas as plantas e terra vegetal.

O instinto de águia de Edson Leal era extremamente aflorado, assim como sua desconfiança em relação às pessoas. Para se ter uma ideia, a fabricação do xaxim sustentável só chegou ao conhecimento do CEO da Biosolvit quando a sociedade, em 2010, passou por adaptações com o desligamento de João Afonso de Andrade, outro acionista da empresa.

Após a reestruturação acionária, Guilherme e Edson decidiram investir em dois negócios paralelos utilizando resíduo vegetal como matéria-prima. A empresa traçou como objetivo o envasamento de palmitos em conserva e a fabricação de xaxins sustentáveis, em substituição ao xaxim de samambaiçu, proibido em 2001 pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente e pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente por integrar a lista de espécies ameaçadas de extinção.

No entanto, durante o desfazimento da sociedade com João Afonso de Andrade, Edson Leal tentou se associar ao mesmo, o que gerou um ambiente conturbado e resultou na desintegração do grupo,

pois já não havia condições de manter a relação de confiança essencial para o crescimento dos negócios.

Foi assim que Queiroz adquiriu a integralidade das cotas societárias. Sozinho na direção da empresa, mas com pessoas dispostas a apoiar o negócio, entre elas, sua esposa Carolina Freitas Queiroz, hoje diretora de marketing e imagem da Biosolvit, ele buscou novas perspectivas para seguir os negócios.

Mais uma vez, Guilherme foi surpreendido pelas atitudes visionárias de Edson Leal, que já havia identificado o potencial da fibra da palmeira para a produção de outros produtos. Ele contratou a pesquisadora Daniella Mollinari, especialista em polímeros na UniFOA - Volta Redonda, para estudar a fibra da palmeira e criar novas possibilidades com o resíduo. A profissional foi contratada de forma particular pelo valor de R\$500/mês, mas paga de maneira nada convencional, com a quantia repassada a ela oriunda da economia patrimonial de Guilherme e não da economia pessoal de Edson Leal.

Diante desses fatos, Guilherme então contratou a pesquisadora conforme a legislação em vigor. A parceria durou até 2012, quando Daniella sinalizou que não poderia prosseguir com as pesquisas e indicou o estagiário em biologia Wagner Martins Florentino, hoje sócio e co-fundador da Biosolvit, para dar continuidade à pesquisa científica sobre o absorvedor natural.

Entre 2012 e 2013, a empresa teve sua razão social modificada, passando de Fábrica de Palmitos para Biosolvit.

## **NASCE A BIOSOLVIT E O XAXIM 100% NATURAL**

Foi neste contexto que, em 2014, ocorreu oficialmente a fundação da Biosolvit e o lançamento do xaxim 100% sustentável. Em 2016, o produto foi apresentado durante a Enflor & Garden Fair, em Holambra, São Paulo. Nesse mesmo ano, o substrato para todas as plantas, segundo produto da linha Biogreen, chegou ao mercado consumidor.

A empresa estruturou a produção de xaxins por meio da revisão dos poucos maquinários existentes, do próprio processo produtivo e da aquisição de novos equipamentos. Em pouco tempo, encontrou a maneira correta de produção 100% natural e industrialmente eficaz, este último por meio de pesquisas encomendadas ao Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial).

Ainda em 2016, as pesquisas foram intensificadas, incluindo o planejamento para a criação de duas linhas de produtos: a primeira com foco na jardinagem doméstica e a outra na remediação de acidentes com petróleo.

Em 2019, foi adquirida a área onde hoje funciona a filial da Biogreen, em Porto Belo, Santa Catarina, que concentra a produção da linha Biogreen. Em 2020, foi consolidada a estruturação da área onde funciona a matriz da empresa em Barra Mansa, no Estado do Rio de Janeiro. A unidade produz a linha BIOblue.

## **DAS PESQUISAS À PRODUÇÃO DO ABSORVEDOR DE PETRÓLEO MAIS EFICIENTE DO MUNDO**

A viabilidade de produção e eficiência do absorvedor de petróleo à base de biomassa das lavouras foi testada com enorme sucesso em escala laboratorial. Com esses resultados promissores, tornou-se necessário investir no licenciamento do produto, autorizando a Biosolvit a fabricar e comercializar

o produto.

O registro da patente, que concede exclusividade da invenção pelo Estado, foi negociado como contrapartida de 20% do capital social da Biosolvit para Wagner Martins. Prezando pela ética, sempre um valor central da empresa, Guilherme Queiroz decidiu entrar em contato com o empresário Roberto Balthazar, dono da Bioblue Pinheiral, que já fabricava um absorvedor de petróleo convencional. A intenção era demonstrar a eficácia do novo absorvedor criado pela Biosolvit. Apesar dos esforços iniciais, o retorno foi demorado.

Tempos depois, em uma visita formal à residência de Balthazar, o CEO da Biosolvit detalhou todo o procedimento, esclarecendo que não pretendia competir no mercado, mas sim, tê-lo como aliado. Ele o convidou para assistir a uma demonstração do absorvedor em contato com petróleo. Surpreendentemente, Balthazar se recusou, mas ouviu atentamente o laudo técnico das pesquisas. Posteriormente, Balthazar buscou informações tanto sobre o produto quanto sobre Guilherme Queiroz, e finalmente, compreendeu que a parceria era fundamentada na honestidade. Em uma conversa franca, revelou a verdadeira situação financeira da Bioblue Pinheiral, que enfrentava dificuldades.

Neste cenário, acordaram que Guilherme administraria a empresa, inserindo práticas tecnológicas e assumindo uma dívida de aproximadamente R\$2 milhões. Com o acordo, após a quitação do montante, 90% da empresa seria de Queiroz, enquanto Balthazar manteria 10%. Assim, os trabalhos foram iniciados.

Grandes esforços foram necessários para superar as barreiras provocadas pela dívida, as limitações de Roberto Balthazar devido à idade (74 anos) e problemas familiares. Durante esse período conturbado, o filho de Balthazar, que trabalhava na área comercial da Bioblue Pinheiral, faleceu de infarto, agravando ainda mais a situação financeira da empresa.

Com as dívidas dificultando a recuperação financeira, uma nova proposta foi negociada: Guilherme adquiriria os equipamentos da empresa, enquanto Roberto Balthazar assumiria o passivo de impostos e outros pagamentos. Assim, com as prestações dos maquinários pagas regularmente, a marca Bioblue e seus ativos passariam para a Biosolvit, resolvendo também o PROBLEMA DO CNPJ DA BIOBLUE.

### **TEMPOS DIFÍCEIS: 'SEM DINHEIRO, A GENTE NÃO FAZ ESSE NEGÓCIO VIRAR'**

Congregando as linhas Biogreen e Bioblue, os gestores da Biosolvit enfrentaram tempos difíceis. Queiroz percebeu que, com apenas os maquinários antigos, o empreendimento ficaria comprometido, sendo urgente buscar investimentos no mercado.

A sociedade na TOTVS/Microsiga gerava recursos que garantiam a sobrevivência da família de Guilherme e permitiam continuar, ainda que de maneira limitada, investindo em seus ideais. Em meio às dificuldades financeiras, ele e sua esposa, Carolina, fizeram um pacto: manteriam a qualidade de vida, aproveitando as oportunidades de lazer durante viagens de trabalho, associando-as a momentos de celebração por cada conquista diária.

Foi assim que a Biosolvit começou a se destacar no cenário nacional e, mais tarde, internacional. Utilizando uma maletinha, carinhosamente chamada de 'aquário', Guilherme demonstrava a eficiência e rapidez do absorvedor de petróleo bioblue.

## **EMPREENDENDO ESFORÇOS E SUPERANDO DESAFIOS**

A primeira conquista promissora de negócios para a Biosolvit na BBM (Bolsas Brasileiras de Mercadorias), oriunda do Banco da Bahia, uma das instituições financeiras mais antigas do Brasil, acabou frustrada.. Após uma demonstração e explicações detalhadas, os diretores aprovaram a ideia e o aporte solicitado de R\$3 milhões. Esse dinheiro seria utilizado para estabilizar a Biosolvit e manter a produção das linhas Bioblue e Biogreen.

Uma segunda reunião foi agendada com especialistas financeiros e o presidente do BBM. Durante essa reunião, foi questionada qual seria a "pegadinha do negócio". Guilherme e Wagner, sem entender a pergunta, afirmaram que não havia nada de atípico no produto, que era, na verdade, extremamente promissor. Com as ideias esclarecidas, foi preparado um Memorando de Entendimento para consolidar o investimento. O BBM pediu um teste de laboratório na PUC (Pontifícia Universidade Católica) e, com o teste aprovado, enviou o Memorando de Entendimento à Biosolvit.

No entanto, uma ligação de um dos sócios da instituição financeira, Diogo Mariani, adiou a assinatura do documento. Pouco depois, a presidente Dilma Rousseff anunciou a venda de 80% do BBM para o Bank of Communications. Embora a família Mariani não tenha vendido a área de inovação do banco, isso gerou incertezas sobre a continuidade das negociações.

## **BUSCANDO NOVOS HORIZONTES**

Com poucas chances de concretizar a operação com o BBM, agora Bank of Communications, os empreendedores da Biosolvit buscaram novos horizontes. Diogo Mariani forneceu uma lista de fundos de investidores. De posse dessa lista, participaram de inúmeras reuniões apresentando o pitch do absorvedor de petróleo. Guilherme Queiroz, ao refletir sobre essa fase, percebeu que seu pitch era muito aquém do esperado no mundo dos NEGÓCIOS, O QUE DIFICULTAVA A ATRAÇÃO DE INVESTIDORES.

## **CONEXÕES ESTRATÉGICAS**

Apesar das dificuldades, a equipe da Biosolvit continuou persistente. Durante esse período, Guilherme conheceu o italiano Pier Paulo Faveli, gestor da empresa Utility, através de Alex Albino, funcionário da área comercial da TOTVS. Embora Pier Paulo se mostrasse interessado, ele não aportou os recursos necessários devido a conselhos familiares.

Simultaneamente, a diretoria da Biosolvit buscava outros empresários, mas os investimentos não se concretizavam. A convite de Pier Paulo, Guilherme participou de um evento promovido pela Firjan (Federação das Indústrias do Rio de Janeiro) e teve a oportunidade de conhecer George Rossi, secretário da Câmara Ítalo-Brasileira de Comércio e Indústria. George manifestou interesse em ajudar e manteve contatos telefônicos.

## **APOIO DO SEBRAE E PROINTER BIO**

Finalmente, George Rossi apresentou a Biosolvit ao Sebrae, mais especificamente ao ProInter Bio, programa destinado à aceleração e internacionalização de Startups. Guilherme e Wagner expuseram o pitch para cerca de 10 profissionais. No entanto, essas pessoas estavam interessadas

em vender serviços do Sebrae, que custavam em torno de R\$3.000,00.

Guilherme e Wagner negociaram o parcelamento do valor da inscrição em 12 vezes. A decisão se mostrou acertada, pois no programa, eles aprenderam a criar um pitch mais objetivo e visualmente atrativo, além de realizarem diversos cadastros que renderam convites para eventos importantes.

Mesmo com esses avanços, a necessidade de aportes financeiros ainda era uma incógnita. Em dias difíceis, o desânimo tomava conta dos gestores, mas a determinação e o otimismo sempre voltavam a prevalecer. Como alternativa, a equipe se esforçou ainda mais e conseguiu vender cinquenta mil unidades de xaxins em um mês, uma quantidade recorde em 2016. Esse crescimento nas vendas possibilitou o pagamento de diversos compromissos da empresa e marcou a participação da Biosolvit em feiras importantes, como a Enflor & Garden em Holambra, SP, onde o estoque de xaxins foi esvaziado devido às vendas exponenciais.

## **RECONHECIMENTO INTERNACIONAL EM PARIS**

O sucesso na reformulação do pitch levou a Biosolvit a ser selecionada para participar de um grande evento em Paris, França, em 2017. A seleção incluía uma passagem aérea, mas as despesas adicionais foram parceladas no cartão de crédito, permitindo que Guilherme, Carolina e Wagner rumassem para a "Cidade Luz". Durante a estadia de duas semanas, associaram negócios com passeios econômicos.

Com apenas três meses de aulas de inglês, Guilherme decorou o pitch, mas contou com a ajuda de colegas para responder perguntas sobre os negócios. Apesar das dificuldades com o idioma, a comunicação foi eficaz, e os participantes do evento ficaram impressionados com a tecnologia desenvolvida pela Biosolvit. Opiniões e sugestões durante o evento resultaram em melhorias no pitch, destacando o absorvedor de petróleo como principal produto, com o xaxim sustentável em segundo plano.

No evento em Paris, 14 Startups brasileiras participaram. Florent Mailly, responsável pela área de matchmaking, ajudou a Biosolvit a manter contatos importantes, iniciando uma nova fase para a empresa: a era das premiações.

A participação em Paris conscientizou os gestores sobre as potencialidades da Biosolvit. De volta ao Brasil, Guilherme procurou o empresário e engenheiro agrônomo Edson Fantini, produtor de palmito em Santa Catarina. Fantini ficou impressionado com o absorvedor e o xaxim, produzidos a partir dos resíduos que ele costumava descartar.

Durante essas negociações, a Biosolvit foi convidada para outro evento em Paris, um Hackathon promovido pela prefeitura, em março de 2018. Com o inglês aprimorado, Guilherme apresentou a produção da empresa. Na ocasião, um representante da Empresa Total sugeriu testes do absorvedor de petróleo no Instituto Cedre, na França. No entanto, as dificuldades financeiras ainda eram um obstáculo.

De volta ao Brasil, Guilherme procurou Edson Fantini novamente, propondo a venda de 20% da empresa por aproximadamente R\$2 milhões. Na reunião, Fantini concordou com o valor, oferecendo R\$300 mil em espécie, R\$300 mil em equipamentos e a construção de um galpão na fábrica de Barra Mansa. O negócio foi fechado, proporcionando o investimento necessário para a Biosolvit continuar sua trajetória de inovação e crescimento.

Essa parceria marcou um novo capítulo para a Biosolvit, permitindo superar obstáculos financeiros

e continuar desenvolvendo produtos sustentáveis e eficientes.

## **FÓRUM MUNDIAL DA ÁGUA**

Em março de 2018, a Biosolvit recebeu um convite do Sebrae Nacional para participar de uma competição de Startups no Fórum Mundial da Água em Brasília. As datas do Hackathon em Paris e da competição em Brasília eram próximas, o que obrigou Wagner a seguir para a capital do Brasil sem Guilherme, que foi diretamente da França para a apresentação em Brasília. Mesmo com poucas horas de sono, a Biosolvit conquistou o primeiro lugar e uma entrevista para a revista "Pequenas Empresas Grandes Negócios".

De volta ao Rio de Janeiro, os gestores enviaram o material necessário para a realização do teste no Instituto Cedre e continuaram negociando a sociedade com Edson Fantini. Em maio de 2018, a revista "Pequenas Empresas Grandes Negócios" publicou a reportagem destacando a Biosolvit como uma das 100 Startups mais promissoras do Brasil, proporcionando a visibilidade necessária e fortalecendo a confiança de Guilherme.

## **RESULTADOS DOS TESTES E CONFIANÇA RENOVADA**

O teste realizado pelo Instituto Cedre revelou resultados surpreendentes: o absorvedor de petróleo da Biosolvit foi duas vezes mais rápido e tinha maior capacidade de absorção de óleo do que qualquer outro produto do gênero testado pelo Cedre. A publicação do resultado exigiu um Termo de Confidencialidade, e a Biosolvit começou a se tornar referência em eventos, acumulando prêmios.

Premiações e Reconhecimentos (2018-2019)

- Atlantic Awards 2018: Vencedora da edição organizada pela Atlantic Hub.
- 100 Startups to Watch 2018 e 2019: Biosolvit considerada uma das 100 startups mais promissoras do país por dois anos consecutivos.
- 100 Open Startups 2018 e 2019: Top 5 em Materiais (2018) e Top 10 em Meio Ambiente (2019).
- Bio Latin Conference 2018: Melhor startup apresentada na convenção.
- Grands Prix de l'Innovation de Paris 2018: Finalista na categoria Moonshot 2040, concorrendo com mais de 700 empresas globais.
- Global Pitch 2018: Vencedora da Dealmatrix de Viena, terceiro lugar global e destaque na categoria "Our Planet".
- Startup World Cup 2019: Vencedora da etapa Brasil e reconhecida como uma das 12 melhores startups do mundo em San Francisco.
- Amcham Arena 2019: Campeã da final nacional.
- Desafio IGLOO Ibrachina 2019: Grande vencedora.
- Bluebio Value 2019: Premiada pela melhor proposta de preservação dos oceanos no programa organizado pela Fundação Oceano Azul.
- South Summit Sustentabilidade de Madrid 2019: Vencedora.
- Unicorn Battle 2019: Vencedora da edição South America, segunda posição global com a maior pontuação histórica de uma startup.
- Prêmio FIESP de Mérito Ambiental 2019: Primeira startup a vencer essa premiação.

A visibilidade e os resultados obtidos nos eventos ajudaram a Biosolvit a conquistar o investimento



de Edson Fantini, o que proporcionou uma estrutura melhorada com a construção do galpão e aquisição de novos equipamentos. A Biosolvit continuou a se destacar internacionalmente e a ganhar prêmios, solidificando sua posição como uma líder em inovação SUSTENTÁVEL.

## **ENCONTRO COM LAÉRCIO CONSENTINO**

Em abril de 2019, uma reportagem no Jornal Valor Econômico destacou a Biosolvit como uma das Startups que estavam mudando o mundo. Este reconhecimento fez com que Guilherme Queiroz sentisse a necessidade de esclarecer junto à presidência da TOTVS sua dualidade de atividades. Durante um fim de semana em São Paulo, Guilherme conversou com Laércio Consentino, fundador e presidente do conselho de administração da TOTVS. Ele explicou sua intenção de se desligar da TOTVS para focar na Biosolvit, mas também expôs a necessidade de manter sua receita atual para sobreviver economicamente. Durante a conversa, Guilherme ousadamente apresentou o pitch da Biosolvit pelo celular. Impressionado, Laércio pediu para se encontrarem novamente no dia seguinte.

Na manhã seguinte, Laércio contatou Guilherme, demonstrando um profundo interesse na Biosolvit. Após uma reunião, ficou claro que Laércio Consentino poderia ser o investidor que a empresa tanto precisava. Guilherme também mencionou que em maio a Biosolvit participaria da Startup World Cup Global Pitch Competition & Conference, com um prêmio de US\$1 milhão para o vencedor. Eles decidiram finalizar o acordo após o evento.

## **COMPETIÇÃO NA STARTUP WORLD CUP**

Durante a Startup World Cup, em maio de 2019, Guilherme teve a oportunidade de conhecer Tom Gruber, co-inventor da assistente virtual Siri. Durante um café, trocaram informações e Gruber demonstrou interesse na Biosolvit. Na competição, 40 empresas participaram, e 12 foram selecionadas para a final. Antes do anúncio dos vencedores, Anis Uzzaman, um dos fundadores do evento, propôs a Guilherme um investimento de US\$1 milhão por 25% das ações da empresa, com a condição de estabelecer a empresa nos Estados Unidos. Guilherme recusou a oferta, propondo em vez disso US\$1 milhão por 5%, o que também foi rejeitado.

A vencedora foi uma startup vietnamita que aceitou a proposta de investimento. Embora a Biosolvit não tenha vencido oficialmente, a reação do público e a fila de interessados em conversar com Guilherme mostraram que a empresa havia conquistado a atenção e o respeito dos presentes. Tom Gruber, no final, ofereceu seu apoio, afirmando que Guilherme poderia contar com ele nos Estados Unidos.

## **EVENTO NA PLUG AND PLAY TECH CENTER**

Após a competição, Guilherme partiu para o próximo desafio: um evento da Plug and Play Tech Center, considerado o berço do empreendedorismo no mundo. Após o pitch, Saeed Amidi, fundador da organização, elogiou a Biosolvit, destacando sua eficiência e importância no setor de sustentabilidade. Ele afirmou que empresas como Exxon Mobil e Chevron deveriam investir na Biosolvit por sua capacidade de solucionar problemas ambientais.

Apesar da crescente notoriedade e visibilidade da Biosolvit, os desafios financeiros continuaram. A .

construção da fábrica seguiu o cronograma, mas a empresa ainda enfrentava apertos econômicos. Em uma das conversas com Laércio Consentino, Guilherme conseguiu um investimento essencial. Guilherme detalhou a Laércio Consentino, fundador da TOTVS, a recusa da oferta de US\$1 milhão por 20% da empresa durante a Startup World Cup. Laércio, impressionado com o potencial da Biosolvit e após uma visita à fábrica e ao galpão em construção, decidiu investir na empresa, consolidando a parceria que proporcionou a estabilidade financeira e o crescimento necessário.

## **AQUISIÇÕES ESTRATÉGICAS E EXPANSÃO**

Em julho de 2022, a Biosolvit adquiriu a divisão de oil & gas da Ebios, empresa de tecnologia sustentável sediada em Caxias do Sul (RS). Esta aquisição ampliou o portfólio de produtos da Biosolvit, fortalecendo sua linha destinada à contenção e absorção de petróleo e derivados. A expansão permitiu que a empresa se estabelecesse em novos mercados e negociasse com grandes companhias em pregões e outras modalidades de negócios por todo o Brasil.

Em outubro de 2022, a Biosolvit obteve licença para operar em Masdar (Cidade do Futuro), nos Emirados Árabes, marcando sua entrada em um dos mercados mais avançados em termos de sustentabilidade e inovação tecnológica.

Em 2023 faturou mais uma premiação, com o prêmio MELHORES DO ANO - CATEGORIA INOVAÇÃO, concedido pela Aciap Barra Mansa (Associação Comercial, Industrial, Agropastoril e Prestadora de Serviços)

Em janeiro de 2024, a Biosolvit se uniu à MPF Filtros, especializada na fabricação de cápsulas de filtragem. Esta parceria possibilitou a oferta de soluções mais inovadoras, sustentáveis, eficientes e econômicas para o tratamento de águas em diversos setores industriais, como alimentos, bebidas, óleos e efluentes industriais.

Em abril deste mesmo ano, a Biosolvit inaugurou sua nova sede em Barra Mansa, com instalações modernas e arrojadas, refletindo a evolução e o crescimento da empresa. E em junho, a empresa colocou em operação a primeira fábrica do Brasil de produção de supressor de poeira à base de plásticos PETs, localizada em Cariacica, Espírito Santo, com capacidade para processar até 70 toneladas de plástico por mês. A produção em escala industrial será destinada à Vale S.A.

## **PERSPECTIVAS DE FUTURO**

A trajetória de sucesso da Biosolvit envolve muito trabalho e dedicação, assim como a estruturação de uma equipe de vendas competente e integrada, que se mostrou competitiva no mercado. Carolina Freitas Queiroz, gerente reputacional da empresa, investiu na melhoria e atualização do material de marketing, do pitch e do deck para investidores, garantindo uma apresentação sólida e atraente da empresa.

Completando uma década de atuação, a Biosolvit ganhou notoriedade no cenário global. Atualmente, suas bases operacionais estão presentes em países como México, Peru, Chile, Argentina, Estados Unidos e na Europa, com representações nos Estados Unidos e Espanha.

A ascensão da empresa consolida a filosofia de fazer a diferença na vida das pessoas em diversas partes do mundo, através de ações transformadoras focadas na preservação do planeta. Segundo Guilherme Queiroz, fundador e CEO da Biosolvit, a empresa é movida por um time imparável e de coração gigante. Ele acredita que o melhor produto da Biosolvit será sempre o próximo, ressaltando o compromisso contínuo com a inovação e o impacto positivo.