



Microcrédito, construindo histórias no Paraná

*Uma revolução silenciosa que contribui para
o crescimento da economia e dos municípios*



MICROCRÉDITO - CONSTRUINDO HISTÓRIAS NO PARANÁ

© 2015. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná – SEBRAE/PR
Todos os direitos reservados.

A produção não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (lei nº 9.610).

Informações e contato:

SEBRAE/PR

Rua Caeté, 150 – Prado Velho

CEP 80220-300 – Curitiba/PR

Telefone: (41) 3330-5757

Internet: www.sebraepr.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Edson Campagnolo

Diretoria Executiva do Sebrae/PR

Vitor Roberto Tioqueta

Julio Cezar Agostini

José Gava Neto

Gerente da Unidade de Ambiente de Negócios

Cesar Reinaldo Rissete

Coordenador Estadual - Acesso a Serviços Financeiros UAN – Unidade de Ambiente de Negócios

Flávio Locatelli Júnior

Autoria

Irene Hoffelder Vioti
e Coautor – Flávio Locatelli Junior

Ilustrações

Theo Baby Alves Cordeiro

Editoração, projeto gráfico e revisão de texto

Ceolin e Lima Serviços Ltda.

FOMENTO PARANÁ - Agência de Fomento do Paraná

Avenida Vicente Machado, 445 -3º, 4º, 5º e 6º andar, Centro

CEP - 80420-010 - Curitiba - PR

Fone 41 3883-8800 - Atendimento ao cliente 41 3883-7000

Diretoria Reunida

Juraci Barbosa

Heraldo Neves

Samuel Suss

Clemenceau Calixto

Luiz Renato Haully

Omar Sabbag Filho

Sumário

A METODOLOGIA USADA NAS HISTÓRIAS CONTADAS	13
HISTÓRIAS DE SUCESSO DE EMPREENDEDORES BENEFICIADOS PELO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO PARANÁ NOS ÚLTIMOS 15 ANOS	15
EMPREENDEDOR ROBERTO MAGUELNISKI	16
EMPREENDEDORA PRISCILA PEREIRA MARQUES	19
EMPREENDEDOR JOÃO DEMÉTRIO	24
EMPREENDEDOR VALMIR ZANELLA	27
EMPREENDEDOR ELOI BORTOLINI	30
EMPREENDEDOR MARLEI ROSSET HELMANN	33
EMPREENDEDORES IRAIR DO ROSÁRIO e ALISSON DOS SANTOS GUILHERME	36
EMPREENDEDORES NELIRIA HUFF e VALDEMAR RAMOS	39
EMPREENDEDORES VALTEMIR SOARES JUNIOR (Mineiro) e JULIO MANHADAS NETO	43
EMPREENDEDOR EDILSON DE LIMA	47
EMPREENDEDORA MARIA DE LURDES MARTINICHEM	50
EMPREENDEDORA MICHELENE FERREIRA GALDINO DE ANDRADE	53
EMPREENDEDORA SOELI WEBER SCHECHLESK	56
EMPREENDEDORA ALINE VACCARI	59
EMPREENDEDORA IRENE MATOSO MARQUES	62
EMPREENDEDOR UMBERTO BASSO FILHO	66
EMPREENDEDOR MAGNUS GERIOS	69
EMPREENDEDOR IRACI ALVES BUENO	73
EMPREENDEDORA NOILI PROCKSCH	76
EMPREENDEDORES FERNANDO e RAFAEL SANCHES	79
EMPREENDEDOR CLAUDIO FONTANELLI E AMANDA BOCALÃO	82
EMPREENDEDORA JÉSSICA CAROLINE EVANGELISTA	86

EMPREENDEDORES FRANCISCO RIBEIRO DE SIQUEIRA e MARIA DAS GRAÇAS NASCIMENTO DE SIQUEIRA.....	89
--	----

DEPOIMENTOS E HISTÓRIAS DOS AGENTES DE CRÉDITO DO PARANÁ..... 93

Agente Adaeber de Paula Rodrigues.....	95
Agente Ademar Jairo Bertol.....	100
Agente Adriano Sarturi.....	103
Agente Andrea Cristina Silva Falcão.....	106
Agente Deborah Dall'Asta Krüger.....	109
Agente Edite Bertelli.....	113
Agente Eliane de Oliveira Schuback Franciscatti.....	117
Agente Eliane Ritter Dzivielewski.....	121
Agente Elaine Rodrigues Lopes.....	124
Agente Elias Vicente de Souza.....	127
Agente Elza Vaccari.....	131
Agente Fernando Gressana.....	135
Agente Flavia Angélica Romagnoli.....	140
Agente Galeno Miguel de Oliveira.....	143
Agente Itacir Camilo Rovaris.....	146
Agente Ivana Gandolfi Ferreira.....	151
Agente Maria Solange Martins de Albuquerque.....	155
Agente Paulo Henrique Massocato.....	158
Agente Paulo Pessini.....	162
Agente Roberto Carraro.....	166
Agente Roselei Gubert Delai.....	170
Agente Sandra Regina Faria da Costa.....	175
Agente Volnei Lampert.....	179
Agente Osmarcia Lourdes Martins da Silva.....	183
Agente Suziane Cristina Bettiolo.....	187
Agente Aroldo Bertassoni Biss.....	191
Agente Frederico Negri.....	195

Microcrédito orientado, um aliado para o desenvolvimento do Paraná

O microcrédito é um aliado estratégico no fortalecimento dos pequenos negócios no Paraná, geradores de empregos, renda e riquezas. Fundamental para a sobrevivência de muitos empreendimentos paranaenses, é, na prática, um instrumento de desenvolvimento.

Simple e com taxas de juros reduzidas, o microcrédito abre novas perspectivas empresariais para aqueles que começam pequeno e têm muitos desafios pela frente. É também aquele impulso que às vezes falta aos empreendedores para se formalizar e crescer.

O Sebrae/PR apoia o microcrédito com capacitações e mantém parceria com o Governo do Estado, Fomento Paraná e Prefeituras.

O Programa de Microcrédito do Paraná é uma experiência que deu certo. O Paraná possui 250 agentes de crédito, profissionais capacitados, treinados e reciclados pelo Sebrae/PR, com uma atuação bastante dinâmica nos municípios credenciados ao Programa. Mais de 1.000 agentes de crédito já foram capacitados desde o início da parceria.

Os empreendedores beneficiados com a parceria recebem do Sebrae/PR uma série de orientações sobre o uso responsável do microcrédito, o que tem afastado o endividamento, a inadimplência e estimulado a aplicação dos recursos com foco no fortalecimento dos negócios.

A união de esforços tem dado excelentes resultados: o microcrédito potencializa o empreendedorismo. Esta publicação traz exemplos, em todo o Estado, do bom uso dessa modalidade de crédito. Empreendedores que aproveitaram o momento de dificuldade para virar o jogo.

Que as histórias aqui contadas, pelos próprios empreendedores, indiquem novos caminhos e sirvam de inspiração para todos os paranaenses. O microcrédito, quando bem aplicado, traz benefícios aos municípios, a economia aquece e o desenvolvimento torna-se uma realidade.

Vitor Roberto Tioqueta, diretor-superintendente

Julio Cezar Agostini, diretor de Operações

José Gava Neto, diretor de Administração e Finanças

Diretoria Executiva do Sebrae/PR

Um novo alicerce para o desenvolvimento

A Fomento Paraná tem orgulho e satisfação de fazer parte da vida de milhares de famílias paranaenses por meio de financiamentos de microcrédito, que apoiam os mais diversos tipos de pequenos negócios na indústria, no comércio, no setor de serviços ou na agricultura.

O microcrédito é parte da coluna vertebral da Fomento Paraná, desde a nossa constituição, há 16 anos. Os contratos de microcrédito representam hoje mais de 85% dos contratos firmados pela empresa no setor privado.

Apenas nos últimos quatro anos e meio, período em que o apoio aos empreendedores passou a receber mais incentivo do Governo do Estado, foram mais de 12.600 contratos, que representam mais de R\$ 113 milhões em recursos liberados para microcrédito.

E pretendemos multiplicar esses números muitas vezes. Temos *expertise* no assunto e muita vontade de apoiar o desenvolvimento desses pequenos negócios, que movimentam a economia local e são responsáveis por grande parte dos empregos, da massa salarial e da renda no país.

Não podemos deixar de agradecer e dividir o sucesso dessa trajetória com nossos parceiros. Afinal, é graças ao modelo de parcerias com instituições como Sebrae, federações e associações comerciais e industriais, prefeituras, secretarias de Estado, sindicatos patronais e sociedades de garantia de crédito, que hoje estamos presentes em todo o estado e conseguimos levar o microcrédito a todas as regiões.

A Fomento Paraná espera que as histórias presentes neste livro, contadas por clientes, agentes de crédito/desenvolvimento e colaboradores, sirvam de inspiração para novas histórias de sucesso e que a somatória dessas histórias seja a argamassa de um novo alicerce para o desenvolvimento econômico e social do nosso estado. Boa leitura!

Diretoria Fomento Paraná

O microcrédito da Fomento Paraná como instrumento de desenvolvimento

No Paraná, o programa de microcrédito surgiu em 1986 como Promicro, destinado exclusivamente a micro e pequenas empresas. Foi implantado pelo Banco de Desenvolvimento do Paraná – Badep com a preocupação do Estado em dar atenção diferenciada ao segmento.

A liquidação do Badep, em 1991, interrompeu o apoio do Estado e a experiência perdeu-se em grande parte. A retomada deu-se com a criação da Fomento Paraná e seu programa de Microcrédito, a partir de 2000, tendo por referência Muhammad Yunus e seu Grameen Bank. O então programa Banco Social tratava principalmente do aspecto social e da atividade produtiva das pessoas. A maioria dos financiamentos atendia empreendedores informais.

Como agência de fomento, a instituição não possuía permissão dos órgãos reguladores para abrir estrutura de atendimento fora de Curitiba, o que dificulta o acesso ao crédito. A solução, hoje modelo no país, foi firmar parcerias com prefeituras, com a Secretaria de Estado do Trabalho, e com instituições como o Sebrae, que capacita os agentes de crédito.

Vieram novas soluções, com a criação do Banco do Empreendedor e novas linhas de crédito maior valor. A rede de parceiros cresceu com instituições como federações e associações comerciais, sindicatos e cooperativas. O arranjo proporcionou menores custos e melhores condições nas taxas de juros e formas de pagamento.

Valorizando o crédito orientado, a instituição passou a capacitar mais intensivamente os agentes de crédito. Uma taxa de juros diferenciada foi criada para incentivar empreendedores que investem em capacitação gerencial, fator que ajuda a reduzir o risco dos negócios.

A estrutura operacional permite ao empreendedor ter um contato mais próximo com o agente de crédito habilitado, que pode orientar sobre as alternativas viáveis para os projetos, acompanhar a formalização e o andamento da operação, visitar o local do empreendimento e auxiliar na coleta de documentos. A orientação assegura que o dinheiro emprestado é adequado ao tamanho do projeto, evitando que se torne um peso difícil demais para carregar e comprometa o futuro do negócio.

Os programas de microcrédito evoluíram em paralelo no país. O Governo Federal lançou o Programa Crescer, operado por bancos federais, colocando em prática o crédito orientado. Passou a incentivar a formalização, por meio da instituição do MEI - Microempreendedor Individual e melhorou a tributação, com o Simples Nacional. E o crédito foi decisivo para aumentar a proporção de empreendedores formais que solicitam financiamentos.

Hoje, o Paraná orgulha-se de possuir um instrumento que democratiza e facilita o acesso ao crédito para o microempreendedor. Oportunizar o acesso significa permitir que o empreendedor vivencie a cidadania de forma plena no processo de geração de trabalho e renda.

Neste livro conhecemos histórias desses empreendedores, essas pessoas raras, que dedicam tempo e energia, para inovar, antecipar-se aos fatos, buscar oportunidades e assumir riscos. Nelas percebemos o papel e a capacidade do microcrédito de mudar o rumo de suas vidas. Percebemos como é crucial o esforço para abrir os caminhos daqueles que se aventuram a criar novas realidades positivas e como a Fomento Paraná de fato exerce esse papel.

Os relatos reforçam o Programa de Microcrédito da Fomento Paraná, com seus 15 anos de existência, como uma das principais ferramentas de promoção do desenvolvimento econômico e social no Estado. E renovamos o compromisso, como colaboradores dessa instituição, de continuar possibilitando, nos próximos anos, cada vez mais boas histórias de prosperidade e desenvolvimento possam ser contadas sobre os empreendedores paranaenses.

Claudio Massaru Shigueoka

Assessor da Diretoria de Operações do Setor Privado da Fomento Paraná

Helio Moreira Rodrigues

Gerente do Microcrédito da Fomento Paraná

Gustavo Alexandre Duda Mattana

Analista do Núcleo de Planejamento e Gestão Estratégica da Fomento Paraná

Microcrédito na melhoria do ambiente de negócios

Nos últimos anos, ficou mais evidente a importância dos pequenos negócios no processo de desenvolvimento econômico das nações, notadamente quando se evolui para um processo que seja incluyente, sustentável e que permita a geração de oportunidades em todo o território de uma determinada sociedade.

Para melhorar o desempenho dos pequenos negócios e possibilitar que possam contribuir plenamente no processo de desenvolvimento da sociedade, fundamental é criar um ambiente de negócios que levem em conta as particularidades desta categoria de empresas.

Em pesquisa realizada pelo Sebrae, sobre quais medidas de apoio os empresários necessitam para continuar seus negócios, refletindo necessidades para continuarem ou melhorarem sua competitividade, 63% apontaram que o crédito preferencial com juros e prazos é uma dessas medidas que impactam no êxito das suas atividades.

Alinhado a essa estratégia, o Sebrae/PR em parceria com a Fomento Paraná desenvolvem há 15 anos o Programa de Microcrédito no Paraná, focado na inclusão financeira dos pequenos negócios do Estado. Mais que o tratamento diferenciado aos empreendedores, a metodologia empregada no microcrédito produtivo e orientado oportuniza aos pequenos negócios o acesso a recursos financeiros em melhores condições que o sistema financeiro tradicional oferta e adequado à necessidade do negócio.

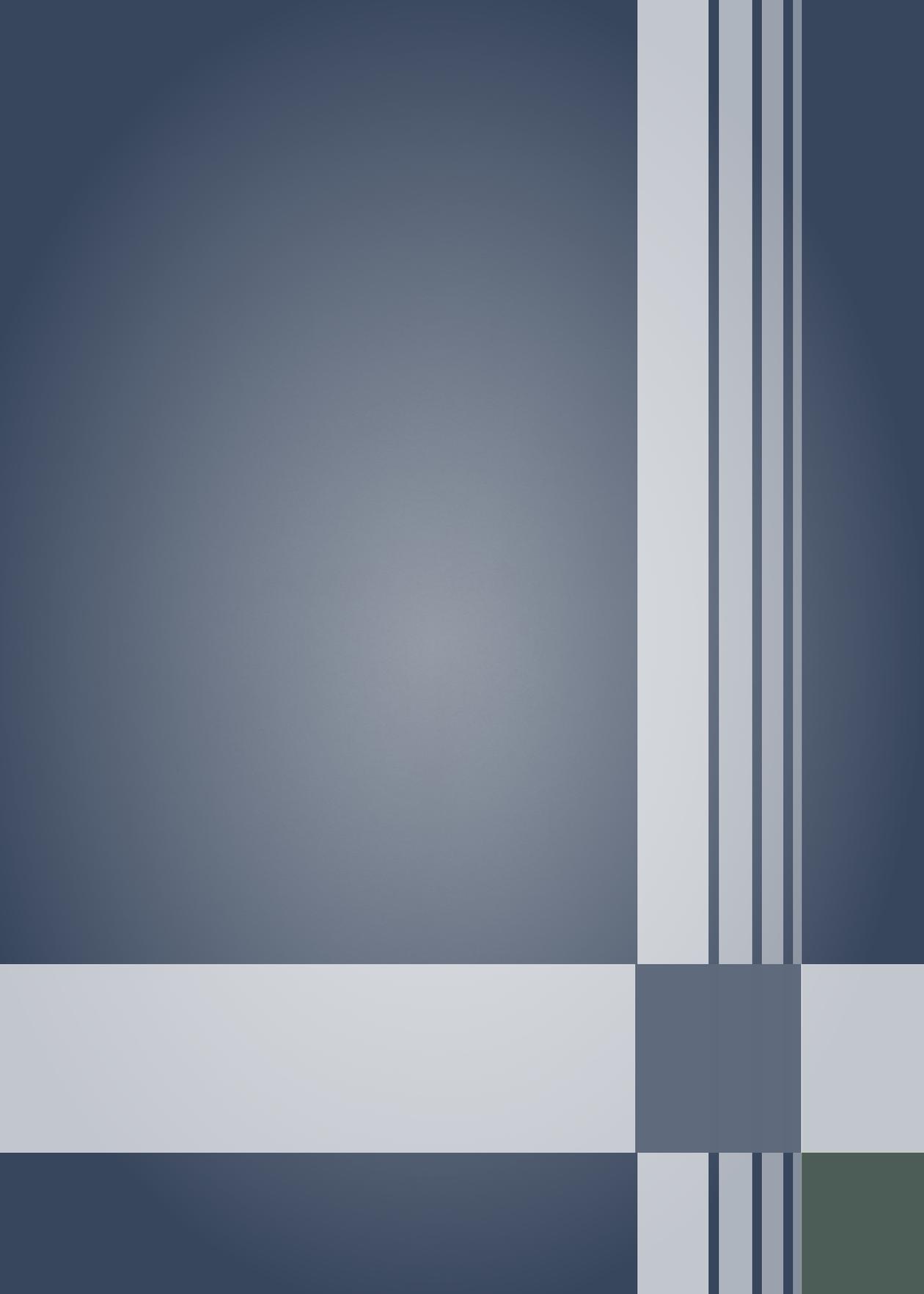
Essas histórias contadas aqui comprovam que o Programa contribuiu para melhorar o desempenho da atividade empresarial e, mais que isso, fortaleceu o processo de inclusão financeira e proporcionou melhoria do ambiente de negócios no Paraná.

Cesar Reinaldo Rissete

Gerente da Unidade de Ambiente de Negócios do Sebrae/PR

Flavio Locatelli Junior

Coordenador Estadual de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae/PR



A METODOLOGIA USADA NAS HISTÓRIAS CONTADAS

Uma das maiores dádivas do ser humano é que aprendemos com tudo e com todos e a todo momento. Aprender com histórias construídas e vividas por pessoas especiais é a parte principal da nossa metodologia.

A descrição das histórias relatadas neste livro aproximam-se da metodologia chamada de storytelling - A arte de contar histórias. Uma arte muito antiga, mas uma técnica atualmente muito utilizada na comunicação de empresas para seus mercados potenciais. As histórias contadas dos empreendedores têm a função de mostrar a transformação da realidade da vida deles e os negócios que geraram a partir da oportunidade de acesso ao microcrédito. Contar histórias vem desde os primórdios e sempre existiu em todas as partes da vida em nosso planeta. São das histórias bem contadas que copiamos o que é bom e das histórias não tão boas, percebemos o que podemos fazer melhor. É uma forma muito inteligente de aprendizagem em todos os meios, sejam eles pessoais, acadêmicos ou empresariais. Consiste em um método que utiliza palavras ou recursos audiovisuais para transmitir uma história, pois entende que o ser humano estabelece ligações interpessoais quando a história gera uma emoção pelo fato contado.

Vemos um bom exemplo quando avaliamos a cultura indígena. Eles contam histórias de forma criativa como se propõe o método de contar histórias e assim mantêm a cultura organizacional das suas tribos.

Trazendo essa reflexão do tema storytelling para os empreendedores do microcrédito, podemos dizer que consiste na partilha da história única e real de cada empreendedor ou de um agente, criando uma relação de proximidade entre ambos com as instituições que fomentam o microcrédito no Paraná.

Na concepção do autor Ilan Brenman – “Storytelling é gestão do conhecimento, é preservar a memória para sempre do conhecimento que a história conta, por causa da emoção que gera. Fatos ligados à história te marcam e ficam na memória”.

Já segundo o renomado escritor, roteirista e um dos criadores do método - Robert McKee “Devemos contar às pessoas uma história que desperte interesse e que as envolva com a humanidade dos personagens”. Não há fórmula pronta para contar uma bonita história. É preciso que ela seja contada de forma que encante qualquer leitor e o estimule a copiar a ideia de sucesso que o

empreendedor ou agente obteve. História é contar a realidade, sem as partes não tão interessantes.

Esse conceito também é abordado enquanto reportamos as histórias dos empreendedores, agentes de crédito e representantes das instituições parceiras: Fomento Paraná e Sebrae/PR, conduzindo o leitor a três momentos importantes:

1º. Pensar – Refletir sobre o caminho que percorreu a construção da história contada.

2º. Entreter – Despertar para conhecer, entender e se divertir com a história.

3º. Identificar-se com a história que está sendo contada e o que você pode levar de conhecimento e de resultado da experiência de vida do empreendedor ou do agente que passaram por aquilo. Imaginar como seria se fosse contigo, aproximar-se da verdade.

É importante lembrar que esse método de contar histórias coloca o leitor em contato direto com os protagonistas destas, ou seja, são os empreendedores e agentes, contando diretamente ao leitor as suas experiências.

HISTÓRIAS DE SUCESSO DE EMPREENDEDORES BENEFICIADOS PELO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO PARANÁ NOS ÚLTIMOS 15 ANOS

Uma boa palavra é reinventar-se!

Reinventar as suas atitudes a cada possível oportunidade é a base do pensamento que um empreendedor precisa ter para vencer as dificuldades, criar novos negócios, melhorar e inovar no seu empreendimento. Esse é o sentimento que temos quando tomamos conhecimento das histórias a seguir, contadas pelos próprios empreendedores.

Outra palavra é inspirar-se!

Conforme uma das definições do dicionário da língua portuguesa, “inspirar - fazer nascer o entusiasmo criador, servir-se das ideias, das obras de outrem: inspirar-se em boas leituras”. E é isso que pretendemos propor a você, convidá-lo a se inspirar com as histórias emocionantes e significativas de empreendedores, que fazem parte dos 15 anos da história de sucesso do Programa de Microcrédito do Paraná, e a reinventar-se, colocando as suas ideias inovadoras em prática. Na próxima edição, podemos contar a sua história!

EMPRENDEDOR ROBERTO MAGUELNISKI

“No Microcrédito as taxas de juros são menores que as oferecidas no mercado e o dinheiro é liberado com agilidade”

Roberto Maguelniski (33 anos) é proprietário da empresa Calhas e Rufos, na cidade de General Carneiro/PR. Só havia uma empresa de calhas e rufos na cidade, e ele decidiu entrar no mercado para prestar um serviço diferente. Com o acesso ao microcrédito, financiou a compra de duas máquinas e matéria-prima, divulgou o seu acabamento mais ágil e bem feito em casas, comércio, obras e até em redes sociais. Hoje ele tem muito serviço e atende outros municípios da região.

Nos oito anos em que trabalhei na construção civil, observei que a diversidade de produtos usados nesse segmento é muito grande, e comecei a imaginar o que eu poderia produzir nessa área. De várias ideias que tive, e depois de ter pesquisado bastante sobre o mercado, o que mais me chamou a atenção foi trabalhar com calha. Um dos motivos foi a falta de mão de obra nessa área na região, mas não imaginava que o mercado de funilaria era tão extenso. Há aproximadamente um ano e meio comecei a buscar informações sobre onde encontrar os fornecedores de material; quais seriam os custos, desde a matéria-prima até o produto final; e possíveis empréstimos ou financiamentos. Há um ano a empresa está funcionando, totalmente legalizada, com três funcionários. Além de atender a demanda do município, começamos atender outros municípios da região.

O maior empecilho para o nosso negócio era a falta de dinheiro para investir. O alto custo das máquinas que não cabia no orçamento. Como fazer?

Foi aí que começou a minha história com o microcrédito. Em setembro de 2014, quando procurei informações na Agência do Trabalhador da minha cidade (General Carneiro), a agente de crédito Mirian M. Simm falou sobre o Programa de Microcrédito. O que mais me chamou a atenção foram as taxas de juros menores que as oferecidas no mercado e o valor oferecido, que atendia a minha ideia inicial. Além de tudo isso, a agilidade do processo para conseguir o microcrédito.

O acesso ao microcrédito deu oportunidade à nossa empresa de inovar em outras coisas. Um exemplo disso foram os canos de chaminés. Começamos a fabricar canos e precisávamos de uma máquina para dar o acabamento final. Depois de muita pesquisa, resolvi fabricar minha própria máquina, porque não encontrei algo semelhante para comprar.

Ou seja, o maior benefício gerado pelo acesso ao microcrédito foi a possibilidade de adquirir os implementos necessários para iniciar o meu

empreendimento, mesmo tendo que pesquisar e sair da cidade de General Carneiro para encontrar as máquinas e matéria-prima. Desde o dia em que comecei a pensar nesse novo empreendimento, tenho pesquisado muito sobre essa área e a cada dia vejo que tenho muito a aprender e a crescer, tenho arriscado e a cada desafio que aparece tenho me superado, pois surgiram novas ideias, como fabricar canos de chaminés, coifas, entre outros produtos.

Acredito que o Programa de Microcrédito é algo muito bom e um incentivador a quem quer iniciar um novo empreendimento, pois além do dinheiro disponibilizado são oferecidos vários cursos, trazendo conhecimento e suporte para desenvolver a atividade que desejamos.

A cidade também ganha. General Carneiro tem poucos recursos disponíveis, com o seu desenvolvimento bastante focado no ramo madeireiro. O Programa de Microcrédito tem possibilitado que novas atividades sejam criadas e desenvolvidas em outros segmentos, gerando mais empregos e desenvolvimento para o município.

Minha dica aos empreendedores

- Acredite nos seus objetivos e corra atrás dos seus sonhos. O microcrédito foi o fator principal para pôr em prática o meu objetivo e hoje vejo meu sonho sendo realizado, possibilitando que outras pessoas se beneficiem com os empregos gerados.
- O microcrédito não só incentiva financeiramente, como gera oportunidades para mudar sua história de vida.

EMPREENDEDORA PRISCILA PEREIRA MARQUES

“Encontrei um vídeo na internet que contava uma história parecida com a minha, sobre uma empreendedora”

Priscila Pereira Marques é proprietário da empresa Cacaateria Cafeteria Refinada na cidade de Curitiba/PR. Com o acesso ao microcrédito, ela montou uma cafeteria dentro de uma concessionária de carros, onde oferece cafezinho de graça para os clientes em troca do aluguel do espaço. Como vende diversos doces produzidos por ela, muitos clientes vão lá só pelo café e suas especiarias, ajudando a fidelizar clientes da concessionária.

Eu nasci com espírito empreendedor, com uma vontade imensa de montar um negócio, trabalhar em algo meu. Amo o desenvolvimento e a criação desde sempre. Meu primeiro contato com o empreendedorismo informal foi com 19 anos, quando resolvi fazer doces artesanais, o que rendeu muito, porém exigiu mais do que a minha maturidade permitia. Retornei ao mercado de trabalho, com intuito de adquirir mais conhecimento e prática, ou seja, trabalhando de forma assalariada em empresas que me permitissem o desenvolvimento. Foi aí que comecei a desenvolver a maturidade profissional. Somei experiências em várias áreas: atendimento, recepção, administrativo, secretaria, caixa, vendas, contas a pagar e a receber, contabilidade, recursos humanos, merchandising, estratégias comerciais, gestão de equipe, sem contar com tudo que aprendi com meus gestores. Enfim, foram seis anos na busca, analisando o desenvolvimento das empresas e somando conhecimento sobre como administrar um negócio, até que tomei coragem novamente. E foi aí que tudo começou!

Depois de ter retomado a ideia de empreender, larguei tudo o que fazia, e comecei a focar os esforços apenas no projeto. Era vendedora de Motos da marca Harley-Davidson, negócio no qual nos acostumamos com boa remuneração. Após um ano fazendo projetos e cursos de desenvolvimento para poder abrir o negócio, fiquei descapitalizada e me deparei com um dilema: começar para valer ou desistir e voltar ao mercado de trabalho como assalariada. Precisei de muita motivação, é nesse momento que o medo aparece, a coragem falta e a vontade de voltar a ser empregada assalariada até passa pela cabeça. Passei então a analisar tudo que fiz e o caminho que poderia ter pela frente.

Não me permiti desistir após tanto tempo de trabalho. Meu negócio era minha honra. Meu progresso era meu objetivo. Meu desenvolvimento estava sendo conquistado de forma brilhante. Mentalidade positiva, por menos claro que fosse o futuro de algo não estável, eu acreditei na capacidade e no meu sonho. Tinha potencial e mais nada me faria desistir. O sonho estava formado,

os esclarecimentos recebidos, tinha local para executar; porém, sem recursos financeiros. Na busca incansável para viabilizar esse sonho, conheci a Fomento Paraná. Em 11 dias eu estava ativa e iniciando as operações da minha cafeteria!

O principal motivo de buscar o microcrédito foi a falta de apoio dos grandes bancos, pois não oferecem crédito para quem está iniciando sem registro profissional e renda estável. Além disso, os bancos que oferecem algum tipo de crédito trocam valores baixíssimos por juros muito altos. O que gera insegurança no investimento.

Então em março de 2015, estava no limite da data para o início do meu negócio. Comecei a buscar fontes de informação de créditos para empreendedores. Encontrei um vídeo na internet, que contava uma história parecida com a minha, sobre uma empreendedora que abriu um ponto de venda na rua com a ajuda do Fomento Paraná. Ela era autônoma, se formalizou e ainda conseguiu crédito para equipamentos. No vídeo, havia a informação de que o crédito era conseguido por meio da Agência do Trabalhador. Em meia hora eu estava lá, no centro de Curitiba, e conversei com Adriano Sarturi, agente da Fomento Paraná, que me ouviu e, com muito profissionalismo, me ajudou a adquirir o crédito.

Conseguí a menor taxa que já tinha visto, o apoio mais rápido que já tive e o processo mais eficiente que já conheci. Foi rápido, justo e honesto!

A maior dificuldade para abrir meu negócio era encontrar incentivo financeiro. Com coragem e um ótimo ponto comercial, na Concessionária Honda Prixx, graças ao meu histórico como ex-funcionária. E, com o apoio da Fomento Paraná, a maior dificuldade estava resolvida!

Foi uma ótima surpresa, porque esse apoio é direcionado justamente aos interessados que estão buscando empreender em seus negócios exclusivamente e que comprovem que estão voltados a isso por algum tempo e já com um projeto pronto!

O principal benefício foi justamente a Cacaateria. Somente após o crédito é que pude começar com as operações, vender e ver o retorno. Eu me realizei. Superei todas as dificuldades emocionais e pessoais, e agora me divirto muito com o meu trabalho.

Minha ideia sempre foi empreender. Muitas opções de negócio me vieram à mente. Existem muitas formas de ganhar dinheiro, desde prestação de serviço, artesanato, comércio, etc., e como boa empreendedora que tento ser, busquei fazer o que mais gostava. Sempre quis criar e lidar com pessoas. A ideia tomou o rumo de criar produtos melhores do que os que conhecemos no

mercado, com criações de preço justo sem comprometer a qualidade, fornecer um serviço com cuidado, carinho, qualidade, público potencial, ótimo local, com segurança e todos os outros detalhes que devemos atentar ao iniciar um negócio. Hoje administro a minha cafeteria com produtos feitos de forma artesanal e quase nada industrializado. Os clientes da concessionária buscam um atendimento exclusivo, pois são exigentes e não encontram local próximo para se alimentar enquanto aguardam pelo atendimento ao seu veículo.

Outro ganho é o contato com muitas pessoas. Novas amizades, pessoas que nos influenciam.

Alguns anjos me motivam sempre, como meu pai, Walmir Marques, que todas as noites, mesmo cansado, me aguarda após o trabalho para me colocar na mente mais e mais positividade, humildade e honestidade. Assim como a Claudia Fioravanti, cheia de energia e bravura, me ensina o ser valente em meio a esse mundo com a mente aberta. São seres humanos singulares.

Não consigo ver lado ruim em empreender. Possivelmente essa seja uma observação particular. As dificuldades, os erros, exigem mais esforço e mais trabalho para desenvolver o negócio da forma mais certa possível. É preciso ter positividade e, se houver dificuldade, força para superar. E com toda a certeza serei sempre positiva diante do que me faz feliz, o desenvolvimento do meu trabalho, a minha empresa.

Foi difícil antes de ter o conhecimento do apoio do Fomento PR. Até aquele momento, não havia muita divulgação sobre esse projeto, ao menos, não existiu para mim. E hoje eu espero poder ajudar repassando a informação para que muitos outros empreendedores, que desejam alcançar o sonho, consigam com êxito!

Sabemos que nos melhores dos casos, o ideal não é iniciar empresas com dívidas ou sem dinheiro. Porém, quando a oportunidade aparece e com ela até mesmo a necessidade, faz parte da esperteza do empreendedor optar pelas melhores escolhas.

Em certos momentos de desespero, chegamos a pensar que não existem formas para conseguir iniciar, ainda mais quando nos falta prazo e oportunidades. Mas pela Fomento Paraná eu percebi que sim, existe, só não devemos parar de procurar e sempre buscar as melhores decisões.

A Fomento propiciou a concretização de mais uma empresa no município, isso foi bom para mim e é bom para o desenvolvimento local. Além dessa vantagem, iniciar com uma ideia bacana gera mais uma opção de lazer para os curitibanos, para realizar encontros, conhecer cafés especiais e muito mais.

Minha dica aos empreendedores

- Fazer todo o projeto de forma mais assertiva possível.
- Estar preparado com todas as informações possíveis no momento da busca pelo crédito.
- Ser rápido com a entrega dos documentos necessários, pois isso também pode agilizar o processo de aquisição.
- Manter contato com o agente, ele estará sempre indicando novas oportunidades para o crescimento empresarial.
- Enfim, busque com garra o cumprimento do seu objetivo. Encontre informações necessárias e fique sempre de olho nas novidades do município.

Clinica do Ar
Condicionado

EMPREENDEDOR JOÃO DEMÉTRIO

“O financiamento do microcrédito alavancou o meu negócio”

MAGNET
MARELL

João Demétrio (39 anos) é proprietário da empresa Clínica de Ar-Condicionado, na cidade de Laranjeiras do Sul/PR. João comprou uma máquina que recicla o gás e óleo do ar-condicionado de carros com os recursos do microcrédito. A máquina gasta o mesmo tempo que ele para realizar toda a manutenção, mas o ganho é que agora ele atende dois carros ao mesmo tempo, além de fazer a reciclagem do gás e do óleo.

Por um bom tempo eu trabalhei como funcionário, fui me qualificando, sempre fazendo cursos, pesquisando e me atualizando com as novidades do mercado. Meu sonho era ter meu próprio negócio. Um dia resolvi deixar de ser funcionário e comecei a trabalhar informalmente por um tempo, até que, em 2013, graças à oportunidade da gestão pública da prefeita Sirlene Svartz, de Laranjeiras do Sul, consegui formalizar minha tão sonhada microempresa.

No início trabalhava sozinho, mas sempre com muita coragem e determinação, buscando atualizações para tornar a minha empresa cada vez mais competitiva. Mas precisava melhorar ainda mais o serviço e sentia a necessidade de ter mais uma máquina, que pudesse oferecer, além da função da reciclagem, o aumento do volume de atendimento aos clientes. Participei de um curso de qualificação no qual fiquei conhecendo a recicladora, o que seria a melhor inovação para o meu negócio.

Como adquirir a máquina? Onde conseguiria recursos para viabilizar essa necessidade? Em novembro de 2014, conheci o Programa de Microcrédito e, com a orientação da agente de crédito Eliane C. R. Demétrio, consegui ter acesso aos recursos oferecidos pela Fomento para beneficiar as micro e pequenas empresas.

A minha empresa é uma clínica de ar-condicionado automotivo. O financiamento do microcrédito alavancou o meu negócio. Consegui o crédito da Fomento Paraná de forma rápida e sem muita burocracia. Com o valor, comprei um equipamento chamado de 'Recicladora', que faz a manutenção de ar-condicionado de carros, porém de forma totalmente ecológica, pois recicla o gás e o óleo.

Caso ocorra um furo no sistema do ar, o gás começa a sair. Com o equipamento, é possível recolher o gás, guardar, fazer o reparo, colocar de volta e completar a carga. Antes, o gás vazava. Ainda tem a questão ambiental, pois o gás é poluente. Outro fator importante é que o gás e o óleo usados para o

funcionamento do ar também são totalmente reciclados, sendo armazenados após a manutenção. Depois disso uma empresa passa recolhendo o material. Nossos filhos e netos agradecem a preservação do meio ambiente.

No atendimento também nossa empresa melhorou, pois a máquina é como se fosse um funcionário, gasta o mesmo tempo que um profissional para fazer toda a manutenção. A diferença é que, agora, eu posso atender dois carros ao mesmo tempo. Por ser a única empresa da região que faz esse serviço e a capacidade de atender com maior rapidez, a clientela aumentou significativamente. Antes atendia dez clientes por dia e agora, em média, 15. Ou seja, 50% a mais. Outra vantagem é que, com a reciclagem do gás, o valor também reduziu significativamente para os clientes. O ganho é para o cliente, para a empresa e para mim, que tenho melhor qualidade de vida, pois não preciso mais ficar até altas horas trabalhando.

Os benefícios gerados para a minha empresa, decorrentes do acesso aos recursos pelo microcrédito, foram fundamentais para melhorar o meu serviço, com maior qualidade, maior agilidade para os clientes atendidos, conquistei mais clientes e aumentei o faturamento.

O microcrédito é muito vantajoso, porque são valores com juros sempre acessíveis para as pequenas empresas conseguirem inovar sempre. E aí todos ganham: empresários, a cidade e a sociedade.

Minha dica aos empreendedores

- O Microcrédito é compensador. Não tenha medo, seja uma pessoa idônea que muitas portas se abrem para seu sucesso.
- Mantenha cautela com relação a clientes inadimplentes.

A portrait of Valmir Zanella, a middle-aged man with glasses, smiling. He is wearing a light blue polo shirt with horizontal stripes in white, yellow, and dark blue. The background is an office setting with a desk and a computer monitor. The image is partially overlaid with a white and orange graphic design at the bottom.

EMPREENDEDOR VALMIR ZANELLA

*“O microcrédito é como uma mão
amiga nas horas difíceis”*

Valmir Zanella (44 anos) é proprietário da empresa Metalúrgica Zanella, na cidade de Chopinzinho/PR. Valmir buscou o microcrédito para montar os equipamentos da sua metalúrgica. Essa visão empreendedora nasceu a partir do seu trabalho como pedreiro em obras onde havia uma demanda de serviços metalúrgicos também.

Tudo começou nas instalações da garagem de minha casa, de forma muito simples e com muita dificuldade. Eu trabalhava somente em horas de folga, pois a minha atividade principal era de construtor de obra civil, onde executava a função de pedreiro, como autônomo. Quando me contratavam para construir um barracão em propriedades rurais, por exemplo, eu via também a necessidade de fazer as portas, as aberturas e as soldas. E foi aí que comecei a oferecer também os serviços metalúrgicos, porque completava as necessidades para entregar toda a obra.

Vendo essa oportunidade nas obras que fazia e a necessidade dos clientes que procuravam esse tipo de produto, comecei a me especializar em soldas. Não tive dúvidas, fui aprimorar o conhecimento em soldas e, claro, as experiências eram domésticas: com os aparelhos velhos, tambores contendo água, sal e cabos em casa para poder experimentar como funcionava.

Quando aprendi o ofício e comecei a fazer alguns serviços, a grande dificuldade era a falta de recursos financeiros para ampliar o meu negócio, com aquisição de novos equipamentos do jeito que sonhava.

Então em 2004, comecei a procurar onde e como poderia obter recursos com melhores juros para investir e soube dos recursos do microcrédito através do agente de crédito Fabiano, que atuava em Chopinzinho.

Metalúrgica Zanella

A falta de oferta, a cobrança de juros altos e a burocracia dos demais bancos para oferta de créditos acabaram inviabilizando o negócio de muita gente que necessita de dinheiro para começar ou aumentar o seu negócio.

Mas o recurso do microcrédito chegou numa hora de extrema necessidade e, com juros baixos e prazos acessíveis, dentro do que eu poderia pagar e assim fazer a melhoria que precisava na minha empresa.

O microcrédito, para mim, é como uma mão amiga nas horas difíceis. Com o dinheiro, consegui comprar os produtos metalúrgicos que precisava e ofertar os serviços aos meus clientes. Por isso, percebo que, com a oferta do microcrédito, são inúmeros os benefícios para a população e para a nossa cidade, porque são fontes de geração de renda e riquezas dentro do município, aumentando a oferta de empregos e movimentando o comércio local.

Minha dica aos empreendedores

- Nunca desistam dos seus sonhos, por mais simples que sejam, estudem o mercado e visualizem oportunidades para viabilizar o negócio. Vale a pena!

EMPREENDEDOR ELOI BORTOLINI

“O microcrédito nos ajudou duas vezes: na estruturação e na reestruturação da nossa empresa”

Eloi Bortolini (50 anos) é proprietário da empresa Eletisa Embalagens, na cidade de Francisco Beltrão/PR. O microcrédito ajudou sua empresa na compra e estruturação das máquinas para iniciar o negócio, em 2004, e, em 2007, para reconstruir o negócio destruído por um incêndio.

A nossa história de empreendedorismo começou após o falecimento de nosso pai, quando surgiu a necessidade de uma ocupação para a nossa mãe e para nossa avó. Aí iniciamos uma pequena terceirização de acabamento de serviços gráficos em parceria com a nossa irmã, da Gráfica Grafisul. Essa ideia surgiu no ano de 2001 e, inicialmente, funcionou na casa da nossa mãe. Muito trabalho, desafios vencidos e três anos depois criamos a empresa Eletisa Embalagens, do segmento de cartonagem.

O sonho de nossa mãe sempre foi de que a família ficasse unida, por isso uma empresa familiar. Montada a empresa, porém, pela falta de máquinas e equipamentos mais inovadores, a produção era normal, mas lenta, exigindo muita mão de obra, o que encarecia o produto. Tínhamos vontade e determinação, mas precisávamos de recursos para crescer e fazer o negócio ser mais competitivo e lucrativo. Para isso, era necessário adquirirmos equipamentos que oferecessem condições de atender a demanda que o mercado local tinha e a necessidade dos clientes com relação a melhores prazos de pagamento, melhor qualidade e maior diversidade de produtos.

Em 2004, veio a ideia de buscar apoio financeiro para tudo isso com o Banco Social, onde fomos atendidos pelo agente de crédito Itacir C. Rovaris.

Um dos motivos que nos impulsionou ainda mais e marcou a nossa história foi quando houve um incêndio na gráfica. A empresa estava bem estruturada e em expansão, porém na noite de 31 de maio de 2007 foi totalmente destruída por um incêndio. Até pensamos em desistir de tudo. Estávamos sem matéria-prima e equipamentos destruídos. Nessa ocasião, buscamos um segundo empréstimo para nos reestruturarmos, também para reformar duas máquinas. Vale contar uma parte da história que nos levou a esse segundo empréstimo. Ao chegar na empresa, uma funcionária que trabalhava havia quatro meses conosco passou mal ao ver tudo aquilo em chamas. Ela disse “sou mãe de três filhos e sozinha, pago aluguel, fiquei seis meses desempregada e agora que vocês me deram

uma oportunidade acontece isso". Foi uma colocação que marcou muito e nos deu mais força para recomeçar.

Vencemos as dificuldades e nos beneficiamos com os recursos financeiros disponíveis do microcrédito. Para iniciar um projeto, as microempresas geralmente não conseguem linhas de crédito em agentes financeiros (bancos) com facilidade e, principalmente, com juros baixos e prazo maior, como é o caso do Programa do Microcrédito. Outro fator muito importante no nosso caso foi o empenho por parte do agente de crédito Itacir, que não só se preocupou em dispor os valores, mas pela incansável dedicação em orientar como funciona uma empresa com relação a custos e administração de uma forma geral, para que nosso negócio não fosse por água abaixo na primeira dificuldade.

O Programa de Microcrédito é um forte elemento para alavancar um projeto de um microempreendedor que não tem recursos próprios. Não só pelo apoio financeiro, mas também pelo importante acompanhamento de orientação e incentivo dado pelos agentes de crédito.

Ou seja, o Microcrédito, além de ajudar a viabilizar nossos negócios, propicia aos microempreendedores que se fortaleçam; comercializando seus produtos, gerando recursos e recolhendo impostos dentro do próprio município. Isso tudo contribui muito para o crescimento da cidade.

Minha dica aos empreendedores

- Não deixem de procurar apoio junto ao Programa de Microcrédito, que, além de recursos financeiros, tem importantes ferramentas que podem auxiliar a todo microempreendedor, que são as orientações e acompanhamento por parte do agente e do Sebrae/PR.

EMPREENDEDOR MARLEI ROSSET HELMANN

“Busquei recursos do microcrédito e hoje tenho minha loja de 150m²”

Marlei Rosset Helmann (48 anos) é proprietária da loja de confecções Marlei Modas, na cidade de Francisco Beltrão/PR. A loja de confecções masculina e feminina começou em uma sala da sua casa. Foi crescendo e houve a necessidade de construir uma sala de 40m², com mais produtos, até chegar à loja de hoje, com 150m². Essa foi a evolução do negócio da Marlei com a ajuda do Programa de Microcrédito.

Desde muito tempo, já trabalhava com facção e um dia tomei a decisão de mudar e montar meu próprio negócio. Comecei a trabalhar com vendas de confecções, mas meu sonho era ter a minha loja.

No primeiro ano fiquei usando a sala da minha casa como loja. Em 2002, soube da existência do Programa de Microcrédito e vi a oportunidade de crescer. Procurei o agente de crédito Itacir, na Agência do Trabalhador. Ele me atendeu e esclareceu as possibilidades de uso de microcrédito para o meu negócio. Com muita atenção e orientação do agente, consegui o crédito para construir uma peça de 40 m² na sua casa, onde fiquei com minha loja por dez anos. Esse período foi de muito trabalho, mas sempre com os pés no chão. Nunca passei por sufoco e tampouco atrasos nos pagamentos das parcelas do empréstimo, pelo contrário, sempre pagava adiantado. Mas, claro, ficava torcendo que os cheques tivessem fundos para não ter perdas e conseguir pagar tudo corretamente.

Em 2012, novamente busquei recursos para expandir minha loja, que hoje tem 150 m², um grande benefício decorrente dos recursos do Programa de Microcrédito.

A falta de capital de giro foi uma dificuldade e empecilho no início, por isso a minha busca pelo Programa, porque os benefícios são muito significativos, juros baixos e parcelamento em várias vezes.

O Microcrédito é muito importante para o crescimento da cidade. Em Francisco Beltrão, surgiram muitos novos empreendedores por conta disso.

O trabalho do agente de crédito Itacir foi nota 10, sempre vindo até minha loja para avaliar e orientar-nos, isso fez toda a diferença. Quanto à documentação, sempre tudo bem informado e, assim, consegui obter os recursos, pagar tudo certo e hoje tenho a minha loja.

Enfim, o Programa de Microcrédito ajuda as empresas e essas geram mais empregos. Eu sou o exemplo, hoje não poderia ter uma funcionária se não fosse esse avanço no meu negócio.

Minha dica aos empreendedores

- Nunca desista! O começo não é fácil, mas com dedicação e força de vontade podemos crescer e realizar nossos sonhos!
- Saber administrar bem os recursos só ajuda.



Foto: Luis Felipe Miretzki

**EMPREENDEDORES IRAIR DO ROSÁRIO
e ALISSON DOS SANTOS GUILHERME**

*“O microcrédito facilitou a realização do nosso
sonho de ser empreendedor”*

Irair do Rosário e Alisson dos Santos Guilherme são proprietários da loja Ira Pescados, na cidade de Matinhos/PR. Com os recursos do microcrédito, os pescadores Irair e Alisson decidiram comprar um balcão refrigerado para melhor manter a qualidade do pescado. O ganho é significativo na conservação, reduzindo perdas e não precisa mais comprar gelo. Quero fazer outro financiamento para montar uma câmara fria.

História contada pela Irair - Como pescadores, as oportunidades nem sempre chegam até nós para conseguir o que precisamos e melhorar nosso negócio. O nosso sonho era vender pescado com melhor qualidade e maior quantidade, o que não era viável conservando os peixes nas caixas e comprando gelo todos os dias.

Conservar os peixes em temperatura adequada com gelo é muito difícil, por isso comprar um freezer para armazenamento de toda a carga era o nosso sonho e objetivo.

A falta de dinheiro e possibilidade de crédito eram os empecilhos. Então soubemos do Programa de Microcrédito, da Fomento Paraná, que facilitou a realização do nosso sonho de sermos empreendedores.

Pesquisamos em outros bancos e não era possível conseguir o dinheiro. Mas no Programa, o juro era menor, rápido de conseguir o crédito e possível de pagar. Em maio de 2014, fomos até a Agência do Trabalhador e conversamos com o agente de crédito Ricardo, que nos atendeu com muita atenção, nos orientou e ajudou para que conseguíssemos o dinheiro para comprar os freezers.

O Microcrédito é uma das maiores conquistas para nós. Estamos vendendo nossos pescados com melhor qualidade e com maior espaço para conservação.

O Programa nos deu oportunidade de ter o nosso próprio negócio e isso é tão bom que queremos agora comprar uma câmara fria para aumentar o volume de estoque de pescados.

O dinheiro girando na própria cidade beneficia a todos: bancos, comércio, prefeitura com arrecadação e a sociedade com geração de empregos. Por isso, o Microcrédito é um grande apoiador do desenvolvimento da cidade.

Minha dica aos empreendedores

- Procurem informações sobre o Microcrédito na sua cidade, o crédito é rápido e fácil, juros menores que outros bancos. Essa oportunidade só existe através do microcrédito.



**EMPREENDEDORES NELIRIA HUFF e
VALDEMAR RAMOS**

*“O Programa de Microcrédito é uma oportunidade
para os que buscam melhorar de vida”*



Nelíria Pedra Huff e seu marido Valdemar Ramos possuem uma propriedade agrícola e produzem morangos na cidade de Bituruna/PR. Nelíria e Valdemar resolveram plantar morangos e com os recursos do Programa de Microcrédito financiaram lona, ferro, encanamento e compraram mudas com mais qualidade, indicadas para plantar na região de Bituruna. Montaram uma cobertura e um sistema de irrigação que deixa o fruto mais resistente a doenças e não apodrece. Com isso, triplicaram a produção.

O sonho de empreender surgiu após várias tentativas de negócio. Tentamos trabalhar com vacas de leite, carvão vegetal e hortaliças, mas nenhum deu certo.

No início, quando nos mudamos para o assentamento, a nossa renda vinha da produção de carvão. Eu não gostava de trabalhar com isso, por ser muito difícil e sofrido. Chegava em casa tão cansada e até, para respirar, ficava difícil, devido à fumaça que aspirava, pois esse é o dia a dia de quem trabalha com o carvão. Sonhávamos mudar de vida.

Após essa atividade, compramos umas vacas de leite, mas a renda não era suficiente para o sustento da família.

Estávamos cansados de trabalhar muito e ganhar pouco e então tivemos a ideia de plantar morangos. Era um risco gastar o pouco que tínhamos e perder tudo. Mas tomei a iniciativa para saber mais e, com a ajuda do meu marido, o plano saiu do papel. Porém, com a plantação do morango foi diferente: começamos com pouco investimento, só com o que tínhamos de dinheiro, em torno de 900 reais, e plantamos do jeito que dava.

No primeiro ano, colhemos pouco e, para aumentar a produção, tivemos acesso a uma linha de crédito de baixo custo da Fomento Paraná. Financiamos lona, ferro e encanamento com o Microcrédito em 2012 e as condições da produção e da qualidade melhoraram muito. A ajuda da agente de crédito Nádia Cristina de Bastiani foi fundamental para essa mudança de vida.

A produção de morangos orgânicos da nossa propriedade rural triplicou em 2014, depois do investimento com os recursos do Programa. Vivemos em uma área de 22 hectares, localizada em um assentamento de reforma agrária e o investimento na plantação de morangos, desde 2010, foi a grande solução para aumentarmos a nossa renda e melhorar nossa condição de vida.

Além de recursos para montar uma estrutura mais aprimorada para a plantação, também buscamos com a Emater (Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural) o serviço de orientação técnica para famílias do meio rural sobre a variedade de morango mais indicada para plantar na região em que vivemos.

As mudas que compramos vieram do Chile. Com novas e melhores mudas, somamos 5 mil pés e a colheita triplicou rapidamente.

Montamos uma cobertura na plantação e um sistema de irrigação. Com isso, a planta não pega chuva, fica mais resistente a doenças e não apodrece. Ou seja, o nosso morango aguenta mais.

Fazendo um balanço, no início, a plantação era de 2,5 mil mudas, plantadas a céu aberto e hoje temos 7,5 mil mudas plantadas. No começo, colhíamos 1.200 kg de morango por ano e hoje a produção chega a 2.500 Kg. Vendemos para projetos sociais dos governos federal e estadual e o restante da produção é destinado a pequenos mercados, padarias e também vendido de porta em porta na cidade.

Com o aumento da nossa renda, tudo melhorou: nossa qualidade de vida, compramos um carro melhor, reformamos nossa casa e ainda conseguimos destinar um valor para a poupança todo mês.

Os grandes facilitadores foram o juro baixo e as condições de parcelamento do jeito que podíamos pagar. Na maioria das vezes, adiantado, pois vendíamos os morangos e já pagávamos as parcelas antes de vencer. E se for necessário de novo, vamos buscar a Fomento, porque vale a pena.

Com toda essa ajuda, conseguimos inovar na qualidade do produto, na diferenciação da muda, que é chilena, e, com isso, temos uma fruta mais saborosa, além de resistir ao clima frio da região. Inovamos também no atendimento, pois as vendas são programadas e conseguimos melhor satisfação dos clientes.

O microcrédito é uma oportunidade para os que buscam melhorar de vida. Não pagar juros abusivos ajuda o empreendedor a crescer. Não podemos trabalhar para o banco, temos que trabalhar para nós.

Um dos principais benefícios é a transformação da vida das pessoas e o crescimento da nossa cidade. É um incentivo para quem tem vontade de trabalhar e mudar de vida, para quem tem capacidade e não tem recursos financeiros para começar.

Minha dica aos empreendedores

- Se você tem um sonho, corra atrás. Procure conhecimento, busque informações para investir certo.
- Aceite críticas, pois são construtivas, para melhorar.
- Se dedique, faça o que gosta e com muito amor.
- Seja sempre comprometido com o cliente e faça com qualidade.
- Procure recursos financeiros do Programa de Microcrédito (juros baixos). Esse é o segredo do sucesso.
- As portas se abrem para quem trabalha com dedicação e amor pelo que faz.



Foto: Luis Felipe Miretzki

EMPREENDEDORES VALTEMIR SOARES JUNIOR (Mineiro) e JULIO MANHADAS NETO

“O Programa de Microcrédito é uma mola propulsora para pequenos negócios, que são a base da economia do Brasil”

Valtemir Soares Junior e seu sócio Júlio Malhadas Neto são proprietários da franquia Information Planet, situada na cidade de Curitiba/PR. Com a ajuda do Microcrédito, os empresários abriram uma franquia de uma empresa australiana que presta os serviços de assessoria para estudantes e promove intercâmbio cultural em diversos países.

Tudo começou em 2010, em função do momento econômico pouco difícil. O contrato que eu tinha com uma multinacional foi cancelado. Foi a oportunidade de sair do País e buscar uma experiência internacional com minha companheira. Fomos para a cidade de Perth, na costa oeste australiana, com o objetivo de fazer uma pós-graduação da Universidade Australiana.

Compramos a viagem em uma agência de intercâmbio brasileira. Mas o processo foi malfeito por essa agência e a pós não deu certo. Mesmo assim, fomos viajar.

Na sequência, vim a conhecer a Information Planet, que é uma agência australiana com escritórios espalhados por várias cidades da Austrália. Foi essa agência que regularizou a minha situação, o que me permitiu ficar legalmente na Austrália e seguir minha vida estudantil e de trabalho naquele país.

Um tempo depois, a minha companheira veio a adoecer e precisou passar por uma cirurgia. Lá, o sistema de serviços hospitalares tem base em contratos e, para fazer uma análise desses contratos, mais uma vez recorri aos serviços da Information Planet, que nos assessorou. E nas duas vezes, por questão de simpatia da empresa e política de atender as pessoas, não houve cobrança pelos serviços e isso me marcou profundamente: o DNA da empresa, de se preocupar com pessoas em primeiro lugar em vez de ver só o lado comercial da operação.

Na volta para o Brasil, em 2013, vim com a sensação de que seria um bom negócio poder representar a Information Planet, uma empresa com atuação na prestação de serviços de assessoria para pessoas que queiram fazer cursos ou iniciar sua carreira no exterior. Após algumas reuniões e análise de currículo, chegamos à conclusão de que o mercado era propício e que eu atendia as necessidades da empresa. O próximo passo era buscar recursos financeiros para viabilizar o negócio.

Mesmo com algum recurso guardado, precisava de mais dinheiro. Numa visita a uma feira de franquias na Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP) assisti a uma palestra de um técnico da Fomento Paraná explicando sobre as modalidades de crédito para empreendedores. Era a primeira vez que a Fomento Paraná estava oferecendo recursos para franquias. Procurei saber mais informações e me orientaram como deveria fazer. Em outubro de 2013, comecei a fazer o plano de negócio e estruturar toda a parte documental do processo da linha de crédito. Naquele momento que o Sebrae/PR entrou, ministrando alguns cursos de empreendedorismo e me auxiliando na parte de abertura da empresa, já que a Central Fácil do Sebrae concentra os órgãos que ajudam na abertura de uma empresa e o CNPJ. Com a empresa aberta, CNPJ constituído, o plano de negócios foi estruturado até meados de janeiro de 2014, quando finalmente consegui apresentar o plano completo, inclusive com revisão da consultoria do Sebrae/PR para apresentar ao franqueador todos os documentos e obter a concessão da franquia. Todo o projeto estava muito bem feito com a ajuda do Sebrae/PR e da Fomento Paraná, porém o crédito só foi disponibilizado em outubro de 2014, por questões burocráticas e por ser uma franquia internacional, processo inédito até em então na Fomento.

A Information Planet surgiu na minha vida com essa possibilidade de unir três coisas que eu gosto muito: duas profissionais e uma pessoal. Dar assessoria; construir relacionamento com o cliente da área de relações públicas, representando uma empresa que tem convênio hoje com mais de 400 escolas espalhadas por quatro continentes diferentes; e poder auxiliar as pessoas com toda minha bagagem de experiência das tantas viagens que fiz pelo mundo.

Sempre fui muito curioso para ampliar os horizontes geográficos fazendo viagens. Primeiro pelo Brasil, depois pela América do Sul e pela Europa. Agora, na maturidade, com essa passagem pela Oceania e Ásia, que me trouxe ainda a descoberta da Information como um potencial de negócio. Ao vislumbrar a satisfação de fazer algo que gosto muito com um mercado aberto no Brasil, foi o caminho para realizar o meu sonho de ser empreendedor.

Buscar o Programa de Microcrédito foi o único jeito de tirar meu sonho do papel e uma luz no fim do túnel. Quando entrou o dinheiro na conta e comecei a pagar os fornecedores, contratar a obra, o arquiteto, marceneiro, dentre outros, foi a realização de um sonho.

A dificuldade de qualquer microempreendedor no Brasil é ter capital inicial suficiente para poder não só estruturar o negócio, como ter o capital suficiente para operar os primeiros anos de vida da empresa e que permita mantê-la e fazê-la crescer.

O grande benefício do Microcrédito é dar fôlego para um pequeno empreendedor. É um endividamento que cabe no bolso do microempreendedor em função das taxas de juros baixas e do modelo do sistema, com período de carência. Colocar a empresa para funcionar e gerar empregos e renda são benefícios não só para quem está no empreendimento, mas para toda a cadeia produtiva envolvida e a sociedade.

A ideia foi tão inovadora da franquía que consegui convencer o meu primeiro possível cliente a ser o meu sócio, o Júlio Malhadas.

O Microcrédito é uma mola propulsora para pequenos negócios, que são a base da economia do Brasil. Toda empresa em algum momento foi pequena, mesmo as grandes multinacionais, elas foram pequenas em algum lugar e alguém teve crédito de recursos próprios ou de terceiros.

Minha dica aos empreendedores

- Analise o mercado e todas as informações sobre o negócio que quer montar.
- Analise se o sonho é factível.
- Faça um bom planejamento das necessidades: financeiras, materiais e humanas.
- Monte o devido controle de toda a operação e preste atendimento ao cliente diferenciado.

EMPREENDEDOR EDILSON DE LIMA

“Microcrédito é, para nós, a esperança de crescimento e ânimo para prosseguir avançando”

Edilson de Lima (52 anos) é proprietário da empresa Calhas Ouro Verde, situada na cidade de Foz do Iguaçu/PR. Edilson tinha uma máquina de fabricação caseira que permitia dobrar dois metros de calhas de metal a cada vez e trabalhava com dificuldade. Com o apoio do Microcrédito, legalizou a sua empresa e comprou uma dobradeira de calhas com capacidade para seis metros. Hoje produz 90% a mais do que antes.

Sempre fui empreendedor, mas os lucros e os elogios ficavam com meus patrões. Vendo a necessidade da carência de profissionais em serviços gerais, me dediquei a ser um profissional autônomo e poder lucrar mais e servir mais.

Com 27 anos, comecei trabalhar por conta própria, mas, infelizmente, na ilegalidade, pois não sabia e não tinha condições de me formalizar. Foram 20 anos nessa situação, mas, trabalhando sem desanimar, consegui criar os meus filhos e me manter no mercado, graças à qualidade dos serviços, honestidade e profissionalismo, acredito que sempre foram meus diferenciais.

O meu sonho começou a se realizar, de forma ainda melhor, quando fui notificado pela prefeitura da minha cidade para obter o alvará de licença, o qual não conseguia porque minha profissão era metalúrgico e trabalhava em área residencial. Quando atendi a solicitação, em junho de 2014, me apresentaram a Casa do Empreendedor. Lá, com muito carinho e atenção, o agente de crédito Volney Lampert, da Fomento Paraná, me orientou desde a formulação da documentação, cursos de aperfeiçoamento e consultoria gratuita do Sebrae/PR. O acesso a crédito, para compra de máquinas e ferramentas, foi mais um dos grandes benefícios que conquistei. Hoje estou formalizado, pagando meus impostos e o financiamento em dia. Já posso dizer que valeu a pena a espera por políticas de inclusão social de verdade.

O meu alvará de licença me incluía no ramo de atividade que tivesse sustentabilidade e não agredisse o meio ambiente, eu já trabalhava com calhas, mas minha máquina dobradeira era artesanal e pequena. Então solicitei à Fomento o microcrédito e logo consegui. Comprei uma máquina de dobras de seis metros e algumas ferramentas, também consegui recursos para o capital de giro. Com o Programa de Microcrédito, alcancei meu objetivo, que sempre foi servir com mais qualidade.

O fato é que quando fiquei sabendo que era possível obter desconto nos juros do empréstimo se eu voltasse a estudar, não tive dúvidas. Recebi um

convite para participar de um curso de gestão de negócios com duração de dois meses e aprendi muito com os professores, além de conhecer outras pessoas. Hoje compartilhamos experiências, somos parceiros.

Acho que os grandes benefícios do Microcrédito para os empreendedores são a inclusão social, o reconhecimento profissional, o aumento da qualidade nos serviços prestados pelas empresas, a agilidade e a fidelidade na entrega do serviço prestado. Para nós, é a esperança de crescimento e ânimo para prosseguir avançando.

Em minha região, vivem 35 mil pessoas. Na cidade toda de Foz são em torno de 270 mil habitantes e existe muita demanda de serviços gerais na área de metalúrgica. Sempre trabalhei com muita dedicação, quando fui atendido pelo Programa do Microempreendedor, tive a ideia de seguir no ramo de funilaria, pois é economicamente rentável.

O crescimento do negócio aumenta a responsabilidade e gera novas necessidades, que, antes de ser uma empresa legalmente constituída, não havia, como encargos sociais dos colaboradores e meus e a luta para se manter no mercado. Para mim, um ponto negativo foi quando busquei empréstimo junto aos bancos privados e foi negado por ser novo e sem histórico.

O Programa de Microcrédito pode ser como um amigo, quando bem aproveitado. Útil, pois chega na hora certa. Seus juros baixos facilitam o pagamento das parcelas, dá condição de comprarmos matéria-prima e nos ajuda a crescer. Para a cidade, contribui para a geração de renda e aumenta a expectativa de pequenos empreendedores a crescer e gerar mais empregos.

Toda a ajuda para o meu crescimento veio de instituições que existem para desenvolver o microempreendedor, como o Sebrae/PR e a Casa do Empreendedor da minha cidade, além da Fomento Paraná, com apoio financeiro e orientação, e universidades locais, com seus mestres no ensino de gestão de negócios. A todos meus agradecimentos.

Minha dica aos empreendedores

- **Acredite, confie e seja persistente.**
- **Busque o Microcrédito, pois é um benefício disponível e conquistamos essa oportunidade no Brasil. Somos merecedores.**



Foto: Zanella

EMPREENDEDORA MARIA DE LURDES MARTINICHEM

“Hoje posso afirmar que conquistei minha realização pessoal, profissional e financeira”

Maria de Lurdes Martinichem é proprietária da empresa Beleza & Cia, na cidade de Chopinzinho/PR. Ela reformou a clínica de estética com os recursos do Programa de Microcrédito conquistou mais clientes, oferecendo melhor qualidade dos serviços.

Comecei a trabalhar com estética por um acaso, nunca sonhei na verdade. Em meio a tantas dúvidas e incertezas, o tempo foi passando, surgindo ideias de como eu poderia fazer para encontrar uma realização profissional e também financeira. Com isso, fui buscar aprimoramento na área, estabelecendo parcerias com outros profissionais para ofertar uma gama maior de tratamentos estéticos para os clientes.

Foquei na divulgação dos serviços, qualidade de produtos e melhor atendimento ao cliente. Formei uma equipe excelente, que são as pessoas que trabalham comigo há muito tempo e fazem parte dessa história.

Ser empreendedora foi um grande desafio no começo, pois precisava me sentir realizada, buscar tempo para a família, me preparar para o mercado de trabalho com inovação e novas tecnologias, ou seja, apresentar aos clientes um diferencial de serviços, produtos e atendimento.

O empreendimento foi crescendo, mas era preciso fazer melhoramentos na clínica, modernizar o sistema para aumentar o faturamento e, conseqüentemente, beneficiar a cidade, gerando mais empregos. Porém, precisava obter crédito para isso.

Em 2004, procurei a Fomento Paraná e conversei com o agente de crédito Fernando Gressana, que me ofereceu juros mais baixos que em outros bancos e facilidade de acesso aos recursos para que eu pudesse investir no meu negócio. Apesar da dificuldade em obter avalista, conseguimos.

Conciliar família e estudos não é fácil para mulheres empreendedoras. Meu objetivo era manter-me motivada para empreender e conquistar meu propósito.

Acredito que sou a principal personagem da história do meu negócio, pois foi por meio do meu entusiasmo e força de vontade que conquistei a minha clínica de estética, há mais de dez anos, que hoje está consolidada no mercado. As ideias

de inovação no negócio dependeram de um conjunto de ações e serviços que precisávamos ofertar aos clientes.

O nosso maior desafio era pagar as parcelas do Microcrédito em dia, pois isso era necessário para a continuidade e sustentabilidade do Programa, pois este pode beneficiar muitos outros micro e pequenos empreendedores, que outrora não tinham acesso ao crédito, a se desenvolver.

Diante de muitas dificuldades, hoje posso afirmar que conquistei minha realização pessoal, profissional e financeira, estou no lugar certo e é muito bom saber disso.

Minha dica aos empreendedores

- Procurar a Fomento Paraná e não ter vergonha. Apresentar um bom projeto, pois há crédito disponível aos pequenos.



**EMPREENDEDORA MICHELE FERREIRA
GALDINO DE ANDRADE**

*“Meu maior benefício foi a oportunidade de
abrir uma loja e conquistar muitos clientes”*



Michele Ferreira Galdino de Andrade (25 anos) é proprietária da empresa Doceria Galdi, situada na cidade de Almirante Tamandaré/PR. A empresária começou seu negócio de produção de bolos, doces e salgados sob encomenda e conquistou sucesso rapidamente. Com a ajuda dos recursos do Programa de Microcrédito pode abrir uma loja e aumentar a sua carteira de clientes fiéis.

Tudo começou quando trabalhava com minha mãe vendendo salgados em frente a uma obra. Com a ajuda do meu esposo, surgiu a ideia de fazer um curso no Serviço Nacional de Aprendizagem no Comércio (Senac) para me aperfeiçoar nos quitutes. Aprendi a fazer diversas coisas, como bolos, tortas, doces e salgados. Logo surgiu a confeitaria e em pouco tempo a ideia de montar uma loja. Não encontrei suporte algum em outros bancos ao solicitar o empréstimo, todos pediam que eu movimentasse a conta que seria aberta de três a seis meses antes de iniciar um possível empréstimo, para mim foi muito difícil.

Procuramos o Programa de Microcrédito por causa das taxas mais acessíveis e a rapidez de liberação do crédito, pois o meu tio tinha nos indicado por já ter se beneficiado do empréstimo. Fomos atendidos pelo agente de crédito Adriano Sarturi, que nos passou todos os documentos necessários para dar início ao nosso objetivo, que era abrir uma loja de doces e bolos.

Por seis meses, conseguimos nos manter na loja física. Mas, infelizmente, devido à crise econômica, as vendas baixaram, inviabilizando o negócio naquele formato.

Porém, o bom empreendedor sempre encontra oportunidades de melhorar e, desta vez, também foi a melhor coisa ter voltado para casa. Atendemos nossos clientes de casa, sem custos adicionais de estrutura e até fazemos cursos de produção de bolos eventualmente. Hoje posso dizer que o lado bom de termos montado a loja foi a experiência somada e a conquista de muitos clientes fiéis. O negócio já tem mais de dois anos e o retorno de satisfação dos clientes é o que nos deixa muito felizes.

O processo negativo realmente é a falta de dinheiro, descobri depois de ter fechado a loja que é muito importante ter um capital para nos manter no mercado.

Mas tiramos uma grande aprendizagem de tudo isso e fiquei muito satisfeita quando recebi visitas de emissoras de tevê. Fomos entrevistados sobre o processo de aquisição do Programa de Microcrédito e isso nos ajudou muito na divulgação da nossa empresa, além de estimular a outros que tenham um sonho de montar o seu próprio negócio. Recebi uma mensagem de uma pessoa que assistiu à reportagem dizendo que se espelhou em mim e que queria abrir a sua loja também e isso mostra que valeu a pena.

Meu maior benefício foi a oportunidade de abrir uma loja e conquistar muitos clientes por meio dela, mesmo sendo provisória a estrutura física.

Na Doceria, trabalhamos eu, minha mãe Jucelia, e minha irmã Taís.

Realmente, é uma grande oportunidade para quem tem um sonho de ser um empreendedor, pois essas instituições como a Fomento, o Senac e o Sebrae nos ajudam a realizá-lo. O sol e a oportunidade brilham para todos!

E, por fim, a cidade ganha com a geração de emprego e todos os micro e pequenos empreendedores têm a oportunidade de acessar o Microcrédito.

Isso é um pouco da minha história, pois quero conquistar muito mais com a Doceria Galdi.

Minha dica aos empreendedores

- Fazer o que gosta, pois isso irá te incentivar a acordar toda manhã convicto de que tudo dará certo.
- Somos capazes de fazer qualquer coisa e devemos correr atrás dos nossos objetivos.
- Fazer pesquisas sobre a sua capacidade e conhecimento no seu negócio. Isso faz toda a diferença.

EMPREENDEDORA SOELI WEBER SCHECHLESK

“O Programa de Microcrédito foi a oportunidade que nos faltava para recomeçar tudo de novo depois da enchente”

Soeli Weber Schechlesk (40 anos) é proprietária de uma lanchonete, loja de brinquedos, calçados e vestuário na cidade de Sulina/PR. Em junho de 2014, quando tinha uma lanchonete, a enchente destruiu o seu estabelecimento e a sua casa, mas ela conseguiu um empréstimo do Microcrédito e solucionou seus problemas, além de aumentar o seu negócio um ano depois.

A minha história é triste com um final feliz. Fui atendida pelo Programa de Microcrédito no mês de junho de 2014, após meu estabelecimento ter ficado embaixo d'água devido à enchente que aconteceu em nosso município. A agente de crédito Eliane Ritter, que me procurou, é uma pessoa maravilhosa, muito atenciosa e profissional, porque naquele momento eu estava totalmente perdida, sem saber o que fazer e sem ter por onde começar novamente, pois a situação era desesperadora.

A agente me procurou oferecendo uma luz, posso dizer, porém num primeiro momento tive muito medo de fazer o financiamento e não conseguir pagar. Nós já tínhamos perdido tudo mesmo, não só o do estabelecimento, como da nossa casa. A sua paciência em me visitar por várias vezes para me orientar e a sua firmeza no que falava foram a nossa força e luz no final do túnel, porque eu estava prestes a desistir de tudo. Hoje, após um ano da enchente, estamos todos bem e recuperados de todo o prejuízo.

Quando nós iniciamos era apenas uma lanchonete e com o passar dos anos fomos ampliando e ganhando espaço no comércio local. Atualmente, temos além da lanchonete, um comércio de brinquedos, calçados e vestuário.

A necessidade, após a enchente, nos levou a participar do Programa de Microcrédito e descobrimos um grande benefício que foi a oportunidade que nos faltava para recomeçar tudo de novo. Com o recurso do Microcrédito, comprei mercadorias novamente, reformei a casa, comprei um freezer novo porque o outro estava totalmente destruído.

Muitas outras famílias foram beneficiadas e hoje estão firmes dando continuidade aos seus negócios.

A percepção que tenho do Microcrédito é que é uma solução muito boa para momentos de grande dificuldade como vivemos. Com o Microcrédito, tivemos a chance de nos reerguer.

Minha dica aos empreendedores

- Quando um agente de crédito bater na sua porta e lhe oferecer algo, escute-o, porque taxas de juros e formas de pagamento assim não vamos conseguir em outro lugar.

EMPRENDEDORA ALINE VACCARI

“Ter acesso ao Microcrédito é uma oportunidade para se tornar dono do negócio”

Aline Vaccari (24 anos) é proprietária da franquia Escola de Idiomas Excelent Global, situada na Cidade de Porto Barreiro/PR. A empresária tão jovem, mas já com uma grande vocação como empreendedora, buscou recursos do Microcrédito para abrir uma escola de inglês na cidade, pois percebeu que muitas pessoas acabavam indo para outras cidades fazer cursos de idiomas, gastando muito tempo e mais dinheiro do que o necessário.

Sou bastante jovem, mas já percebi que, por minha cidade ser pequena, carece de alguns serviços e por isso muitas pessoas acabam indo para outras cidades para suprir suas necessidades, como cursos de idiomas nos quais tenham interesse, gastando muito tempo e mais dinheiro do que o necessário.

Pensando nisso, e em dar a oportunidade a mais pessoas que gostariam de aprender um novo idioma (algo tão necessário hoje no mercado), mas que não podem se deslocar até outras cidades, resolvi investir nesse segmento.

Para abrir minha escola de inglês, participei de um treinamento de 30 dias na cidade de Ponta Grossa, pois já havia entrado em contato anteriormente com o franqueador para obter informações de todo o processo para ser uma escola franquiada em Porto Barreiro. Após o treinamento, organizei os documentos necessários, a estrutura da escola, a divulgação e tudo o que precisava para poder começar com as aulas.

Iniciei com dez alunos num espaço da biblioteca municipal emprestado e, com isso, tinha algumas restrições em relação aos horários, dificultando o crescimento da escola. Os alunos começaram a aumentar, então percebi que precisava investir na estrutura e melhorar esse espaço. Foi nesse momento que minha mãe, Elza Vaccari, que é uma agente de crédito na minha cidade, falou comigo sobre a possibilidade de utilizar um crédito mais vantajoso do que o de outros bancos, com juros mais baixos e acessíveis para quem está começando. E eu quis apostar. Então, em janeiro de 2015, busquei o crédito para adequar a estrutura física da minha escola.

Agora, tenho um espaço amplo e adequado, graças ao recurso do Microcrédito que me possibilitou estruturar melhor o espaço para atender mais alunos e com possibilidade de crescer, o número de alunos aumentou para 22, e continua crescendo. Por enquanto, a escola oferece somente o inglês, mas estamos trabalhando para oferecer outros idiomas.

Ter acesso ao Microcrédito é uma oportunidade para se tornar dono do negócio e ser um empreendedor para melhorar o atendimento das necessidades da nossa cidade.

Com o Programa, muito mais pessoas conseguem ampliar os seus negócios, gerando mais renda para si e para a cidade.

Minha dica aos empreendedores

- Quer abrir seu negócio e não tem condições? Procure uma instituição que dê apoio aos empreendedores e consiga uma linha de microcrédito, é fácil e seguro.
- Tem que trabalhar muito, mas o retorno não vem de uma hora para outra. Porém, vale a pena apostar.



EMPREENDEDORA IRENE MATOSO MARQUES

“Com o microcrédito, conseguimos proporcionar melhor qualidade de vida para nossas famílias”

Irene Giteski Ferreira (40 anos) e **Irene Matoso Marques** (55 anos) são agricultoras e donas de propriedades rurais na cidade de Porto Barreiro/PR. As Irenes são vizinhas e agricultoras que procuraram os recursos do Microcrédito para o mesmo objetivo, comprar vacas de leite e aumentar a renda da família, melhorando a condição de vida. Hoje estão felizes e com uma situação financeira muito melhor do que antes.

Há nove anos, eu tinha 24 vacas de leite na minha propriedade e, devido às dificuldades financeiras, tive que me desfazer delas. Mas o meu sonho era trabalhar para ter uma vida melhor e aumentar a renda da família.

A maior dificuldade é que não tinha conhecimento e informações de como obter um financiamento acessível. Mas descobri que havia uma oportunidade.

Um dia fui convidada para participar de uma reunião, onde a agente de crédito Elza Vaccari mostrou o que era o Microcrédito Juro Zero do Programa Família Paranaense. Gostei das propostas e resolvi procurar a Agência do Trabalhador, onde fui atendida pelas agentes Elza e Leodete, que falaram como seria o processo para fazer o financiamento. Achei viável e fiz o encaminhamento do CRAS (Centro de Referência de Assistência Social) para poder fazer o projeto.

Agora, com o Programa Família Paranaense, consegui o Microcrédito e reiniciei minhas atividades, o que tem ajudado nas despesas da casa.

Com a liberação do crédito, consegui aumentar o rebanho e o momento mais emocionante foi quando vi as vacas chegando ao pasto.

Nessa atividade do leite há sempre alguma dificuldade que precisa ser planejada para dar certo. O clima seco que prejudica a pastagem no período da entressafra foi uma delas. Com a demora da renovação do pasto, a produção cai e por isso muitas vezes tivemos a baixa dos recursos para pagar as parcelas do financiamento.

Mas, mesmo assim, o Microcrédito ajudou muito no sustento da casa e esse era o nosso objetivo.

A maneira que surgiu para atender as necessidades da nossa família foi muito boa.

Percebo que minhas vizinhas envolvidas no Programa estão satisfeitas com o Microcrédito também, pois melhora a qualidade de vida de todos na comunidade.

Irene M. Marques

Sempre fui agricultora junto com meu esposo e há seis anos trabalhava com a atividade leiteira, mas desejava aumentar a minha produção.

Começamos a avaliar algumas possibilidades de empréstimo em bancos convencionais, mas os juros são bem mais altos e como sou pequena agricultora é mais difícil ter acesso aos créditos.

Então, numa reunião com as famílias do Programa Família Paranaense, a agente de crédito Elza Vaccari nossa apresentou os benefícios de obter recursos para melhorar a propriedade por meio do microcrédito. Através do CRAS (Centro de Referência de Assistência Social) a psicóloga Cristina fez o encaminhamento para a Agência do Trabalhador, onde apresentei o projeto para comprar vacas leiteiras. O projeto foi encaminhado e aprovado pela Fomento Paraná.

Uma coisa que nos marcou bastante foi a facilidade do acesso aos recursos. O que me surpreendeu é que meu esposo pode ser o meu avalista.

Achei bastante atrativo o financiamento do microcrédito, porque foi a oportunidade para comprar mais duas vacas leiteiras e melhorar a produção e ainda mais com juro zero, ficou muito bom. Comprei mais vacas e hoje minha produção aumentou e me sinto uma empreendedora de sucesso. O microcrédito me ajudou a ter meu próprio negócio e melhorar a renda mensal da família.

Aumentou a produção diária e também o número de cabeças, pois a cada cria que a vaca der, é uma cabeça a mais. Assim a renda familiar melhora, as vacas já estão procriando novamente.

Hoje consigo administrar as despesas da casa e proporcionar mais qualidade de vida para minha família.

Isso é muito bom, porque mais famílias de baixa renda têm a oportunidade de melhorar de vida, permanecendo na sua propriedade.

Minha dica aos empreendedores

- Busquem o microcrédito porque é uma grande ajuda e se for pago em dia, não há juros do recurso adquirido.
- O microcrédito é uma ótima oportunidade para melhorar a renda da família, pois com a facilidade do acesso ao crédito podemos ser beneficiados naquilo que queremos investir.



EMPREENDEDOR UMBERTO BASSO FILHO

*“Transformei uma loja grande em um mini shopping
com os recursos do microcrédito”*

Umberto Basso Filho é proprietário do Shopping Central Araucária, situado no centro de Araucária/PR. Iniciou com uma loja de calçados e percebeu que o mercado estava mudando e precisava avançar para oferecer mais opções para a cidade, porque outras lojas de calçados surgiam. Como o imóvel em que a loja estava localizada era uma propriedade antiga da família e ocupava mais de 1.000 m², resolveu usar o microcrédito para transformar o espaço em um mini shopping com várias pequenas lojas.

Tenho uma empresa familiar desde 1988, quando montamos a primeira loja exclusiva de calçados de Araucária. Iniciei no comércio com meu pai. Na época, comprávamos terreno para construir lojas comerciais para nós ou para alugar.

Em 2005, construímos um imóvel para comportar uma loja de departamento de 1500 m². Mas com o tempo a concorrência veio para a cidade e para continuar crescendo planejamos montar um mini shopping com uma praça de alimentação.

Foi aí que procurei a Fomento Paraná para levantar dinheiro para a reforma. Investi os recursos que consegui do empréstimo para reformar a estrutura que já tinha, transformando o espaço em várias lojas menores e assim locar as lojas para diversos setores, desde alimentação até loja de confecção, salão de beleza e joias, além de lojas âncora como a Ótica Lens e O Boticário.

Num dos espaços que foi planejado para uma loja, temos hoje 18 lojas menores, ou seja, conseguimos oferecer à cidade mais opções de disponibilidade de produtos.

Acredito que o crédito no Brasil está em processo de melhoria, os juros ainda são o grande impeditivo para os empreendedores se desenvolverem, porém a Fomento é uma instituição importante no processo de crédito acessível.

Minha experiência como empreendedor vem de berço, pois meu pai tinha esta personalidade e aprendi com ele, que era uma pessoa determinada, analítica e personalista.

Minha vida profissional sempre foi trabalhando ao seu lado e buscando opções para investir o nosso dinheiro. A nossa atividade era montar lojas, comprar terrenos, construir e vender. Foi assim que moldei minha personalidade, com uma visão empreendedora e observando sempre as oportunidades que surgem no mercado onde atuamos.

Hoje convivo e entendo os comerciantes da nossa cidade, meus colaboradores, meus sócios e meus filhos; sempre buscando este espírito empreendedor nas outras pessoas.

Minha dica aos empreendedores

- Observe as oportunidades de empreender em sua cidade e seja um empreendedor, pois existem recursos disponíveis para investir, como o microcrédito.

Seja bem-vindo!

Foto: Luis Felipe Miretzki

EMPREENDEDOR MAGNUS GERIOS

“O microcrédito é um estímulo ao empreendedorismo e à geração de empregos”

Magnus Gerios (39 anos) é proprietário da Clínica Semblant, situada no centro de Curitiba/PR. O empresário montou um espaço de estética exclusivo para tratamento facial, pioneiro na capital paranaense. Ele não tinha dinheiro suficiente para iniciar o projeto, até que descobriu a Fomento Paraná e transformou a sua empresa.

Venho de uma família de empreendedores, desde meus avós maternos e paternos, que atuavam na indústria e comércio, passando pelos meus pais, que atuaram no comércio por muitos anos. Desde cedo, quando tinha 13 anos, já ajudava minha mãe e meus irmãos na confecção que ela havia montado após a morte do meu pai. Minha mãe precisou empreender para sustentar seus quatro filhos. Com isso, fui muito cedo estimulado a trabalhar. Ajudava na tecelagem pregando botões nas roupas e especialmente atendendo nas feiras que participávamos e na loja que abrimos em um bairro.

Desta forma, sempre alimentei o desejo de ter meu próprio negócio. Em 1993, com 17 anos, ingressei na Universidade Federal do Paraná, no curso de Engenharia Elétrica e precisava de um estágio. Foi quando bati na porta da empresa de um dos meus irmãos (1994), onde trabalhei como técnico de hardware. Percebi que não gostava muito da parte técnica, mas na primeira oportunidade em que atendi um cliente externo efetivei uma venda. Aí não voltei mais para o departamento técnico. Fui então o primeiro vendedor da empresa do meu irmão, conquistando vários clientes para seu software de gestão de comércio, que inclusive mantém até hoje, 20 anos depois que iniciei seu departamento de venda.

Segui na carreira profissional na área comercial, tornando-me um grande executivo da área em empresas de grande porte, de 1997 a 2010. Vendo-me pressionado demais pela falta de tempo, morando fora de Curitiba havia mais de sete anos, e com o nascimento da minha primeira filha, decidi que não queria mais a vida de empregado e decidi que era hora de resgatar, desengavetar meu desejo de ter meu próprio negócio.

No momento que decidi deixar a empresa, passei a procurar o que fazer, pensava em montar uma distribuidora de doces que era a minha expertise na época, mas também não queria continuar no segmento, queria dar um tempo. Então passei a procurar por franquias, até decidir por uma da área de estética, voltada para depilação, que estava em fase de expansão no Brasil, oriunda da

Espanha. Eu e minha esposa e sócia Alline resolvemos que nossa escolha seria uma ótima opção para a população curitibana. Investimos também em paralelo no setor de construção civil e outros negócios, mas após dois anos criamos a Semblànt, que foi concebida para tornar-se uma rede de franquias de estética e sobrancelhas desde o princípio.

Não tínhamos o capital suficiente para todo o investimento necessário. Procuramos alguns bancos, mas a taxa de juros para empréstimo era muito elevada e poderia comprometer nosso fluxo de caixa logo no início da empresa. Pesquisando descobri a Fomento Paraná, com taxas subsidiadas, e que nos motivou a participar do Programa de Microcrédito. Estive na Fomento pela primeira vez em setembro de 2013, e fui atendido pelos agentes Oscar e Hélio, que me informaram sobre os benefícios do Programa.

Primeiro o capital necessário para iniciarmos veio da Fomento Paraná, ou seja, sem ele muito provavelmente adiaríamos nosso desejo de lançar a Semblànt. Segundo, a carência de nove meses para iniciarmos o pagamento das parcelas, somente arcando com os juros trimestrais. As taxas subsidiadas são um "presente de pai para filho", num mercado tão agressivo como o financeiro, onde qualquer empréstimo nos custaria três vezes mais do que na Fomento. Porém, assim que entramos com a solicitação de crédito e a cada etapa que íamos avançando eu sentia um frio na barriga, pois não tínhamos certeza de que seríamos aprovados. Havia a necessidade de solicitarmos um avalista para a liberação do crédito, e nessa hora pensamos em várias pessoas, mas ficamos tensos, pois é muito difícil alguém que se disponibilize como garantidor. Respiramos fundo e fomos bater na porta do meu sogro, que prontamente aceitou o convite. Ficamos aliviados e muito felizes.

Como empreendedores passamos a ouvir nossas clientes da franquia de depilação e percebemos um ótimo mercado para a estética facial, corporal e sobrancelhas. Após uma boa pesquisa de mercado, resolvemos criar algo diferenciado, focando num ambiente sofisticado, com serviços de resultados duradouros, equipe altamente capacitada e um atendimento exclusivo, equipamentos de última geração, dermocosméticos da melhor fábrica, ambiente agradável e exclusivo, mimos para as clientes, playlist de músicas, wi-fi, macas massageadoras, e uma relação custo x benefício excelente para nossas clientes. E assim, há dois anos, a Semblànt foi concebida com muito amor e dedicação.

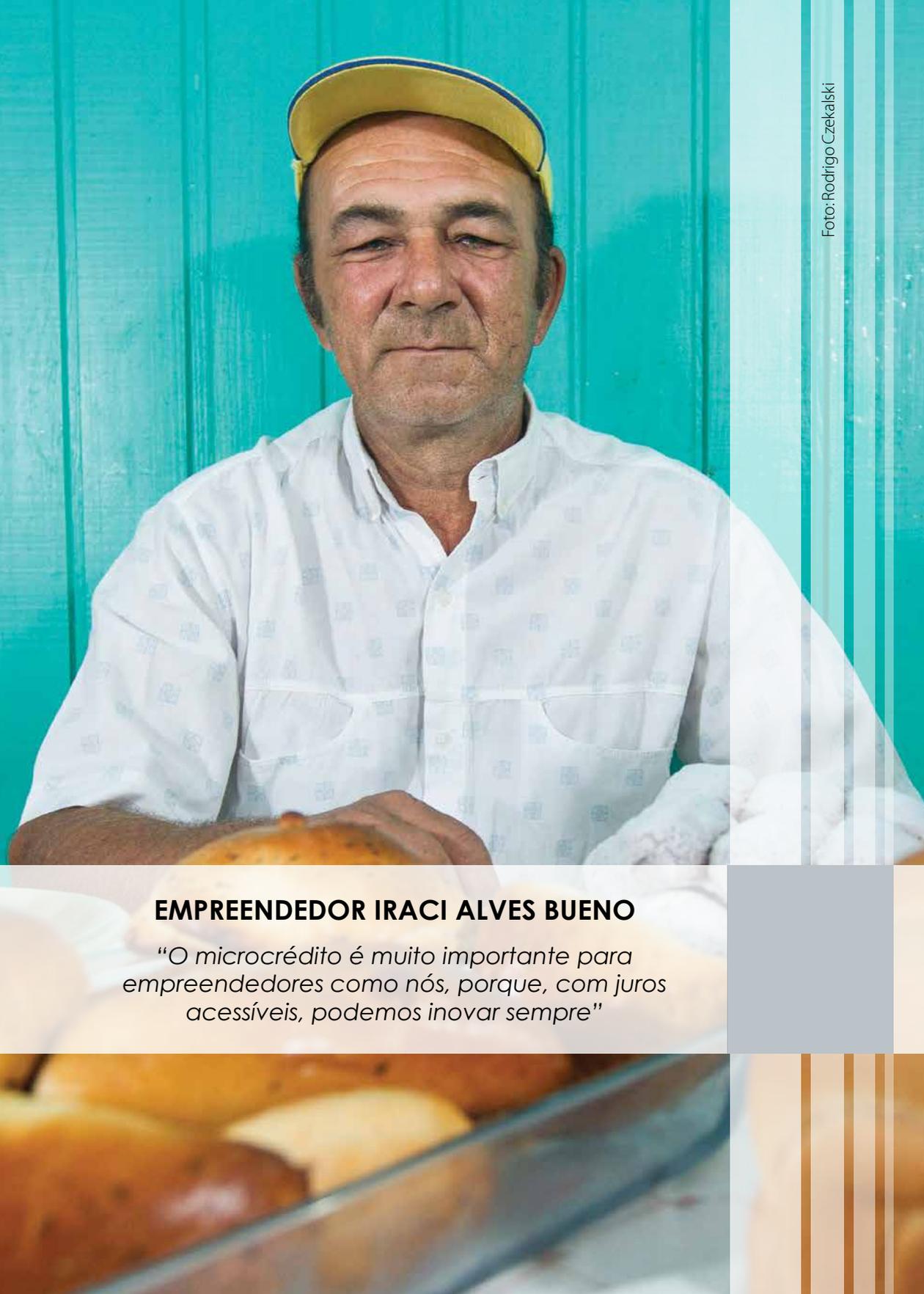
Percebíamos que o mercado estava muito especializado num tipo de serviço estético, por exemplo franquias só de depilação, ou só sobrancelhas, ou só salões, e não havia um modelo que unisse a estética facial, corporal e a sobrancelha. Portanto, identificamos um mix de serviços que poderíamos oferecer com resultados superiores, e onde pudéssemos manter o cliente mais tempo em nosso espaço, sentindo-se assim mais bela.

Os desafios maiores foram a incerteza do sucesso, apesar de todo o planejamento, o friozinho na barriga acontece até que os números estejam operando no azul. Tivemos problemas com alguns fornecedores inicialmente, até que pudéssemos trocá-los tivemos que bancar algumas situações. A adaptação de um modelo de negócio do zero exigiu um investimento alto, para testar coisas que não tínhamos certeza se dariam certo, como alguns serviços que lançamos e tivemos que deixar de oferecer. Não é simples e fácil construir uma boa marca. No início não tínhamos alguns processos bem definidos de atendimento, protocolos, contratação, então erramos com mão de obra, equipamentos, entre outras coisas. Hoje temos lucidez sobre a gestão da empresa, do que é bom e do que não é, apesar de constantemente estarmos aprendendo. E sentimos que consolidamos como uma ótima opção para os clientes e para os nossos franqueados que poderão realizar seu sonho de ter um negócio próprio na área de estética.

Percebo que o microcrédito é um estímulo ao empreendedorismo, gerando muitos benefícios à sociedade e governo na geração de empregos, na movimentação econômica, na igualdade social, no desenvolvimento de novos produtos e serviços, nas novas soluções, na realização de sonhos, na melhoria da qualidade de vida e no desenvolvimento da sociedade mais voltada ao protagonismo e conseqüentemente contribuição para uma nação mais fortalecida com mente mais empreendedora e menos dependência do estado. Melhoria contínua na vida das pessoas e principalmente, que o retorno dos impostos pagos, revertam em forma de benefícios sociais, como: saúde, escolas, creches e programas de educação empreendedora.

Minha dica aos empreendedores

- **Identifique o negócio que você tem afinidade. Invista nele. Pesquise. Avalie o investimento necessário. Levante todas as informações. Faça um plano de negócios. Garanta que seu microcrédito seja aplicado de acordo com seu plano e de olho para que o recurso não acabe antes que seu empreendimento esteja lucrando.**
- **Estabeleça metas ousadas e atingíveis. Trabalhe por elas noite e dia e seja perseverante para atingi-las. Gerencie seus custos e lucro. Acompanhe seus clientes e equipe. Ajude para ser ajudado. Seja um líder em vez de chefe e se realize fazendo o que você mais ama.**



EMPRENDEDOR IRACI ALVES BUENO

“O microcrédito é muito importante para empreendedores como nós, porque, com juros acessíveis, podemos inovar sempre”

Iraci Alves Bueno (55 anos) é MEI – Microempreendedor Individual de produtos de panificação e pipoqueiro na cidade de Laranjeiras do Sul/PR. Chicão, como é conhecido pelos clientes e amigos há mais de 28 anos, acessou o microcrédito para adquirir maquinário e começou a fabricar produtos de panificação em geral. O que mudou a sua vida e lhe transformou em um microempreendedor na sua cidade. Hoje vende produtos de panificação, além de vender pipoca e trabalhar em algumas horas como pedreiro.

A minha história começa numa etapa da vida quando eu era alcoólatra. Após o tratamento, somado a um grande apoio e incentivo da família, comprei um carrinho de pipoca, o que nos trouxe renda por 28 anos.

Após todo esse tempo de atividade eu era conhecido por toda a população da cidade. E aí senti que poderia ampliar meu negócio, somando a experiência da minha esposa e o meu conhecimento de vendas, iniciando uma nova atividade, a de panificação. Porém, optamos por fazer as duas coisas juntas: continuar a venda de pipocas nos eventos com o carrinho, enquanto começávamos a produção dos produtos de panificação. Assim planejamos e fizemos. Além de somar as duas atividades, formalizei o meu negócio como MEI.

Mas não tínhamos equipamento para a panificação e faltava capital de giro. Como fazer? Fizemos pesquisas de onde poderíamos conseguir o dinheiro, pois ficaria difícil começarmos a produzir e vender os produtos sem esse investimento. Então procuramos o Banco do Empreendedor da Fomento Paraná e a agente de crédito Cassie Kaczuk Refosco nos atendeu e explicou como poderíamos conseguir o crédito.

Por isso hoje tenho mais de uma fonte de renda para a família: vender pipoca e latinhas de refrigerante com o carrinho, vender os produtos de panificação, além de trabalhar como pedreiro em mais algumas oportunidades. Melhorou muito a nossa renda familiar e a qualidade de vida.

Para chegar nesse momento e realizar meu sonho, precisei de coragem, determinação e muito trabalho.

Como MEI, devemos levar em consideração no nosso negócio duas coisas muito importantes: ter mais responsabilidade e compromisso sem perder o foco e ter cautela com clientes inadimplentes.

O microcrédito é muito importante para empreendedores como nós, com juros sempre acessíveis podemos inovar sempre.

O microcrédito reflete numa melhora para toda a cidade. Melhora a renda e, conseqüentemente, a qualidade de vida das pessoas no município.

Minha dica aos empreendedores

- Seja um cliente do Banco do Empreendedor da Fomento que você só tem a ganhar, pois os juros são os melhores.
- Seja um empreendedor sem medo, pois todos somos capazes de vencer na vida de alguma maneira.
- Não tenha medo seja uma pessoa idônea, que muitas portas se abrirão para o seu sucesso.



Foto: Rodrigo Czekalski

EMPREENDEDORA NOILI PROCKSCH

“Um dia assisti a uma palestra do Sebrae/PR e da Fomento Paraná, que me encorajou a investir mesmo no meu sonho”

Noili Procksch (48 anos) é proprietária da empresa De Lima Lava Car, na cidade de Laranjeiras do Sul/PR. Ela buscou junto ao Microcrédito o empréstimo de 15 mil reais e construiu um barracão. Este serviu de base para estruturar um lava car, situado nas margens da BR. A ideia surgiu porque ela tem uma fonte de água no seu terreno e, com isso, pode oferecer um preço melhor na lavagem dos carros. Foi tão promissor que ela já está querendo ampliar a estrutura.

Há muito tempo, procurei minha independência financeira, porém nunca consegui realizá-la completamente. Como todo o empreendimento, é preciso dinheiro para iniciar, mas sempre tive medo de fazer dívidas.

Com o apoio da minha família, que sempre incentivou, levei adiante o meu sonho. Mas também percebi a necessidade de ter um lava car na região onde vivemos, porque é um pouco distante do centro da cidade. Após essa avaliação com a família, resolvi então montar um lava car.

Entre tantas dificuldades, a maior era o acesso a crédito. Todas as instituições que procurei não puderam me ajudar, apesar de eu não possuir um histórico negativo. Até porque, nunca havia feito qualquer tipo de financiamento ou empréstimo bancário.

Mas um dia assisti a uma palestra do Sebrae/PR e da Fomento Paraná, que me encorajou a investir mesmo no meu sonho. Sempre acompanho as notícias, tanto nacionais como regionais e locais, e num programa de rádio ouvi falar que junto à Agência do Trabalhador estava inaugurando o Banco do Empreendedor. Não pensei duas vezes e fui buscar informações se poderiam me ajudar.

Em novembro de 2014, procurei a Agência do Empreendedor e fiz o empréstimo para montar o meu lava car. Eu me surpreendi com a rapidez do processo, pois sempre ouvi falar que demora, e levei menos de 15 dias para estar com o dinheiro na mão. Além do juro baixo, a facilidade de adesão me encantou.

A estrutura que temos hoje conseguimos graças ao Banco do Empreendedor. Sinto orgulho deste sucesso, pois quando resolvi montar o negócio não imaginava que seria tão grande. Hoje consigo atender até quatro carros por hora.

A pior parte de ser um empreendedor é precisar que ter a palavra final. Essa por enquanto tem sido a minha maior dificuldade, porque quando somos empregados acabamos resolvendo diversos problemas, porém sempre tem o

nosso superior nos vigiando e, se por ventura fazemos algo de errado, ele nos corrige. Já ocupando a função de chefe, preciso pensar muito para responder com a última palavra.

Conforme a minha percepção como líder na empresa, acho que o segredo é inovar sempre, para garantir a arrecadação necessária, ainda mais que o meu ramo de atividade é prestação de serviços e quanto melhor fizer, maior será a minha clientela.

Hoje meu empreendimento completa oito meses e posso dizer que não necessito mais angariar clientes, pois tenho uma bela carteira de clientes, todos devidamente cadastrados e a cada dia novos surgem. Acredito que conseguirei pagar meu empréstimo antes do prazo, pois minha estrutura está ficando pequena para o movimento existente. Por isso, o próximo passo é ampliar a estrutura e para isso irei novamente buscar o apoio do microcrédito.

Desejo que muitas outras pessoas possam realizar seus sonhos, como eu consegui.

Minha dica aos empreendedores

- Humildade sempre! E lembrem-se, quando uma porta se fecha, abre-se uma janela. Portanto, não desistam, problemas sempre irão existir. Mas com o tempo você desenvolve técnicas para resolvê-los. Jamais fiquem no comodismo, porque empreendedor não tem limites, bote a cabeça para funcionar, busque sempre o limite da sua imaginação e tenha a certeza de que você se surpreenderá consigo mesmo!



**EMPREENDEDORES FERNANDO
e RAFAEL SANCHES**

"Tivemos um retorno muito rápido em cima do investimento que fizemos"

Fernando Sanches (25 anos) é proprietário da empresa RF Estofamentos na cidade de Maringá/PR. Após herdar a loja do pai, Fernando e o irmão e sócio **Rafael Sanches** tinham um sonho de reformar a empresa. Esse sonho se transformou em realidade depois que conseguiram o crédito da Fomento Paraná, além de formalizarem a empresa. A empresa fabrica e reforma móveis sob medida.

O nosso sonho de empreender veio de berço. Nosso pai, que trabalhou por cerca de 25 anos com estofados, logo cedo nos colocou para trabalhar junto dele. O que era a princípio uma obrigação para nós, passou a ser sinônimo de prazer. Vimos dentro do nosso serviço, possibilidades de fazer melhor e consequentemente se diferenciar dos demais concorrentes.

O primeiro passo foi formalizar o negócio e registrar os colaboradores que já atuavam conosco. Lógico, tudo isso dentro de um período de tempo, para que o “passo não fosse maior que a perna”.

Conseguimos evoluir muito em um espaço de tempo de cerca de três anos, graças a muita conversa, muita cobrança, ajuda do Sebrae e força de vontade de todos. Nesta época foi que procuramos a Fomento para obter um empréstimo e com esse recurso que conseguimos avançar. Porém, a nossa empresa não era 100% legalizada para participar do Programa, ou seja, era uma empresa informal e o processo de entrega de documentos e garantias ficou mais complicado, mas no final deu certo.

O que nos levou a participar do Programa de Microcrédito foi a oportunidade que tivemos de ampliar a nossa pequena loja. Conseguimos locar a outra sala comercial ao lado da nossa, onde foi possível expandir o espaço físico para fazer a exposição de nossos produtos. Com isso, tivemos maior visibilidade, devido à sala ser de esquina, o que melhorou a fachada, que praticamente era a mesma do comércio ao lado.

O maior benefício, com certeza, foi o capital que conseguimos investir na nossa loja, num valor que coube no nosso orçamento, acelerando assim nosso processo de expansão.

Tivemos um retorno muito rápido em cima do investimento que fizemos. Nossos clientes aumentaram consideravelmente graças à maior visibilidade que obtivemos com o novo espaço.

O bom é que conseguimos inovar de forma significativa, depois de 25 anos de existência do negócio, e os resultados vieram.

Vida de patrão não é fácil. Talvez as pessoas imaginem que é simples, trabalha-se pouco, ganha-se muito e só dá ordens! Estão enganados. Trabalhamos muito mais que qualquer um, chegamos primeiro, saímos por último, pagamos primeiro, recebemos se tudo correr bem. Mas sempre tivemos ciência disso, por isso não consideramos algo negativo. É cansativo, porém prazeroso.

E poder contar com um Programa como o microcrédito é muito bom, encorajador para aqueles que têm algum receio de investir no seu negócio.

Ou seja, os benefícios a princípio são diretos para nós, porém, também refletem para nossa cidade de forma indireta. Para a cadeia do comércio local, a nossa empresa se apresenta de forma mais sólida, oferecendo produtos de maior qualidade, gerando maiores recursos. Nossos colaboradores têm melhor remuneração e maior poder de compra em outros estabelecimentos da cidade.

Minha dica aos empreendedores

- Aproveitem todos os benefícios que o Programa Microcrédito oferece. Se tudo for bem planejado, com certeza as chances de o negócio evoluir são grandes.
- Acreditamos que planejamento e força de vontade são princípios básicos para bons empreendedores.



**EMPREENDEDOR CLAUDIO FONTANELLI E
AMANDA BOCALÃO**

*“A nossa necessidade era expandir e crescer
com o acesso ao microcrédito”*

Claudio José Fontanelli (46 anos) e **Amanda Bocalão** são proprietários da empresa Palillos situada na cidade de Maringá/PR. O professor de educação física Cláudio e sua namorada Amanda Bocalão saíram de Curitiba com vontade de empreender e abrir um negócio próprio. Selecionaram a cidade de Maringá para fabricar picolés à moda mexicana e abriram a Palillos (palitos, em espanhol), que foi a segunda marca de picolé à moda mexicana registrada no país, em 2012. Com o microcrédito inauguraram a segunda loja e não pararam mais, hoje estão com sete franquias no Brasil.

Sempre busquei ter um negócio próprio. Já fui representante comercial de material esportivo (entre 2000 e 2002), dono de loja de artigos esportivos (entre 2002 e 2004), tive uma pequena confecção (entre 2004 e 2005), mas sempre para compor renda e não como primeira opção de atuação.

Somos em dois sócios, eu sou professor de Educação Física e a Amanda é publicitária, e sempre continuamos paralelamente ao trabalho de nossa formação com alguma segunda renda, eu com uma academia e a Amanda com um pequeno ateliê de roupas de malha. Mas após o nascimento da Palillos tivemos que nos dedicar exclusivamente ao negócio dos picolés.

Quando abrimos a Palillos, em 2012, tudo isso mudou, e o desejo de ver esse negócio crescer, nossa identificação com a forma de produção e com o produto, e o contato com o público fez com que encarássemos esse negócio com outros olhos. O resultado é a Palillos hoje ter sete unidades e estamos em crescimento.

Quero contar um pouco antes deste sucesso. A nossa necessidade era expandir e crescer. Quando começamos não sabíamos nem que o negócio de paletas cresceria tanto e nem que a Palillos faria tamanho sucesso. Mas o Banco Fomento Paraná veio como uma forma fácil, acessível e barata de financiamento.

A Palillos Picolés à Moda Mexicana é a segunda paletteria do Brasil. Nasceu em 2012, e veio da nossa paixão (dos sócios) por picolés e sorvetes. Em busca dos melhores sabores provamos uma paleta mexicana e foi amor à primeira mordida. Nasceu então a vontade de levar ao maior número de pessoas possível essa experiência de provar essa delícia mexicana. Após a compra de livros de receitas, conversa com paletteros mexicanos, inúmeras pesquisas e por fim uma visita ao México!!! Em seguida abrimos a Palillos em Maringá. O nome não poderia ser outro, pois significa palito em espanhol.

As lojas buscam transformar o ato de saborear picolés à moda mexicana numa ação alegre e divertida, remetendo os fãs de picolés às agradáveis paleterias do México. O grande diferencial da Palillos é o processo de produção 100% artesanal, sempre usando ingredientes selecionados e sem adição de conservantes ou corantes. São naturais de verdade!

A nossa história com o Programa Microcrédito começou em abril de 2013, quando a nossa empresa tinha menos de um ano de funcionamento e nenhuma operadora ou banco liberava linhas de crédito para que pudéssemos crescer. Pesquisando, conhecemos a Fomento e a agente de crédito Sarah Oliveira, que me atendeu em abril de 2013, informou as vantagens do Programa e era tudo que precisávamos para crescer.

O nosso crescimento foi muito grande. Hoje a Palillos possui duas lojas próprias em Maringá. A primeira é a nossa loja conceito e só pudemos abrir a segunda unidade no Mercadão de Maringá graças ao acesso ao Programa Microcrédito em 2013. Depois disso, escolhemos Londrina para iniciar o processo de expansão por meio de franquias. A primeira franquia foi inaugurada em agosto de 2014. A quarta unidade, franqueada, foi aberta em Dourados/MS, em dezembro de 2014. A quinta em Paranavaí/PR, em junho de 2015. A sexta foi uma segunda loja em Londrina/PR também em junho de 2015. E abriremos a sétima unidade em Ponta Porã/MS.

Após abirmos a Palillos, vários clientes nos perguntavam de onde era a nossa franquia, e sempre os surpreendíamos dizendo que não era franquia e sim uma operação nascida e criada em Maringá. Isso sempre nos encheu de orgulho e causou várias caras de surpresa.

Acredito que um dos maiores benefícios é a geração de empregos a partir do nosso negócio. Antes da nossa expansão tínhamos três funcionários e hoje temos sete nas lojas próprias e mais 12 somando as outras unidades.

Abrir um negócio sempre nos traz incertezas, inseguranças na prosperidade do negócio. Abrir mão da segurança de um salário fixo, do 13º, das férias, também são fatores que às vezes pesam negativamente em ser dono do próprio negócio.

E no caso do produto que escolhemos, estaríamos abrindo mão de fins de semana, festas com a família, fins de ano na praia. Hoje nos acostumamos a ir ao cinema às segundas-feiras, viajar no inverno para lugares onde possamos aproveitar uma praia. E toda a família já se acostumou com os horários diferentes. Mas a recompensa tem valido a pena.

Como já falei anteriormente só pudemos crescer, ampliar o negócio com o acesso ao microcrédito. Sem ele hoje seríamos a mesma empresa pequena de

picolés com dois ou três funcionários, ou até podíamos ter fechado as portas, sendo engolidos pelas redes maiores de paletas mexicanas que vieram para Maringá anos depois.

Minha dica aos empreendedores

- Acredite, planeje e trabalhe! Uma boa ideia na cabeça e predisposição para trabalhar muito é uma das fórmulas para uma empresa sair da cabeça para o papel e ter sucesso. O velho ditado de “não dar o passo maior que a perna” também tem uma importância gigantesca para o sucesso.
- Procure boas linhas de financiamento, juro baixo e prestações que se encaixem no orçamento.



Foto: Aron Mello

EMPREENDEDORA JÉSSICA CAROLINE EVANGELISTA

“O microcrédito abre portas para os empreendedores que, mesmo sendo pequenos, têm espaço, apoio e acompanhamento do Sebrae”

Jéssica Caroline Evangelista (24 anos) é proprietária da Lanchonete Deleite, situada na cidade de Congoinhas/PR. Recém-formada em um curso de Administração de Empresas em uma faculdade de Cornélio Procópio, no Norte Pioneiro do Paraná, ela sonhava em ter um negócio próprio e se planejou para montar uma sorveteria. Pesquisando na região, percebeu uma boa oportunidade de abrir em Congoinhas, uma cidade com pouco mais de 8 mil habitantes. E através do Programa microcrédito viabilizou o seu negócio.

A minha história de empreendedora começou cerca de um ano antes de abrir a minha empresa, quando trabalhava e fazia faculdade. Não tinha muito tempo para pesquisar oportunidades de negócios, verificar informações e buscar formas de viabilizar o meu negócio. Então, aproveitei o meu TCC (Trabalho de Conclusão de Curso) da faculdade para usar como tema a ideia de abrir meu próprio negócio e ainda podia contar com professores com grande conhecimento em custos, empreendedorismo, metodologia, contabilidade, estatística, entre outros assuntos para ajudarem em vários pontos importantes para montar o negócio.

Assim, transformei meu projeto de TCC em meu projeto de vida, que surgiu da necessidade de criar meu próprio posto de trabalho e de agregar valor ao leite produzido na propriedade rural dos meus pais. No início pensamos em uma sorveteria, então meu pai sugeriu também vendermos pastéis, já que não havia pastelarias na cidade. Virou uma sorveteria e pastelaria. Com o passar dos meses, os clientes começaram a pedir mais produtos na área de alimentação, fomos adequando o negócio à necessidade dos clientes e hoje é a Lanchonete Deleite, onde temos sorvetes, pastéis, lanches e porções, oferecendo mais opções aos clientes da cidade.

Entre os estudos realizados para montar meu negócio, um deles foi a busca de recursos para montar a Lanchonete. E conhecemos a Fomento Paraná, que oferece a facilidade de acesso ao crédito, a rapidez na aprovação dos projetos, os juros baixos e o processo de documentação mais simples. Quando fui atendida na Agência do Trabalhador, em novembro de 2013, o agente de crédito Frederico Negri, de Cornélio Procópio, me informou que era possível obter uma forma de crédito (mesmo com minha pouca idade, estando desempregada, sem garantias a oferecer para o Banco e sem experiência em empreender).

Ele me orientou sobre todo o processo da linha de crédito da Fomento Paraná e sobre as taxas que, no meu caso, mesmo sendo baixas ainda caíam

pela metade por eu ter cursado a faculdade de administração de empresas. Eu já havia pesquisado antes e ido a vários bancos e sempre encontrava descaso ou até um servidor bem-educado, mas que nada podia fazer no meu caso, já que não havia linhas de crédito adequadas para o meu caso. Achei formidável quando entrei no Sebrae para tirar dúvidas e buscar novamente outras formas de conseguir abrir minha empresa e fui muito bem recebida. Saí de lá com a certeza de que desta vez daria certo e já planejando os próximos passos. Nos dias que seguiam consegui todos os documentos necessários para dar entrada no projeto.

O desafio de empreender é que, de um dia para o outro, você passa a ser responsável por muita coisa e isso exige autocontrole e autoconhecimento, no meu caso eu não deixei isso afetar a minha empresa, mas demorei para organizar tudo e ter a qualidade de vida que almejava.

Para empreender a pessoa tem que ter bem claro quais são seus objetivos e estar disposta a encarar algumas privações em troca de benefícios, enquanto os outros estão descansando, nós ainda estamos trabalhando. E precisamos estar preparados para entender que nossos funcionários recebem antes de nós proprietários, temos muito dinheiro nas mãos, mas nem tudo é nosso. É de fornecedores, dos impostos, dos custos, entre outras obrigações. Eu já vi casos de “empreendedores” que nos primeiros meses de abertura da empresa, quando estão conquistando os clientes e estruturando tudo, ficaram quase um mês na praia e depois desanimaram quando começaram a chegar as contas e, claro, logo encerraram a empresa. Ser empreendedor exige muito, pois exige muita responsabilidade.

O microcrédito abre portas para os empreendedores que, mesmo sendo pequenos, têm espaço, apoio e acompanhamento do Sebrae. Isso significou muito para mim e possibilitou a realização do meu projeto de vida, quando eu já estava quase sem esperanças.

Minha dica aos empreendedores

- É preciso estar disposto a algumas privações e encarar algumas dificuldades.
- Pesquisar e se planejar muito bem antes de começar o seu empreendimento.



**EMPREENDEDORES FRANCISCO RIBEIRO DE SIQUEIRA
e MARIA DAS GRAÇAS NASCIMENTO DE SIQUEIRA**

*“Aproveitei a habilidade como comerciante e a ajuda
do microcrédito para transformar a lanchonete numa
pousada”*

Francisco Ribeiro de Siqueira (71 anos) e **Maria das Graças Nascimento de Siqueira** (66 anos) são sócios-proprietários da empresa Pousada do Chicão, localizada na cidade de Conselheiro Mairinck/PR. Com os recursos de financiamento da Fomento Paraná, foi construída a primeira e única pousada do município. Os empresários foram os primeiros empreendedores da cidade a obterem financiamento na instituição, há 14 anos, e hoje oferecem 50 leitos.

Sempre trabalhei no ramo comercial. Inicialmente como empregado em supermercado e tempos depois montei um pequeno bar e lanchonete. Isso ocorreu durante as décadas de 1970 a 1990, até chegarmos ao ano da implantação da Pousada do Chicão, que aconteceu em 2001.

Acompanhando a evolução e o crescimento de nossa pequena cidade, pude perceber que era reconhecido pela sociedade local e percebi que tinha um dom de servir, atender e facilidade em me relacionar com as pessoas. Aproveitei a habilidade como comerciante e a ajuda do microcrédito para transformar a lanchonete numa pousada.

Mas, antes, vamos falar das dificuldades que se caracterizavam como um apagão total. Em nosso pequeno município, não tínhamos ideia alguma sobre como inovar o negócio, tudo era muito simples na nossa lanchonete. Não havia um norte para nós, como pequeno comerciante.

O sonho da pousada começou a se realizar com a visita do agente de crédito Silvio Aparecido Maximino, no ano de 2001, em nosso estabelecimento.

Foi muito interessante. Na conversa com o agente de crédito, contei que tinha uma tradicional lanchonete na cidade. Minha residência era um sobrado e na época com o tamanho compatível para crescer e com estrutura para algo diferente. Meus dois filhos tinham buscado seus destinos profissionais em outras cidades. Portanto, morávamos somente eu e minha esposa, sendo esta muito prezada e famosa por ser excelente cozinheira, gozando de ótimo conceito junto à comunidade. Aí veio a pergunta: porque não transformar a nossa espaçosa residência num hotel/pousada, já que nossa cidade não tinha nenhum. Aceitamos a ideia e enfrentamos o desafio. O crédito veio de maneira simples e rápida para se proceder a devida reforma, transformando assim nossa tradicional lanchonete e também residência numa Pousada/Hotel, que hoje muito nos orgulha, com 50 leitos, atendendo as necessidades da cidade.

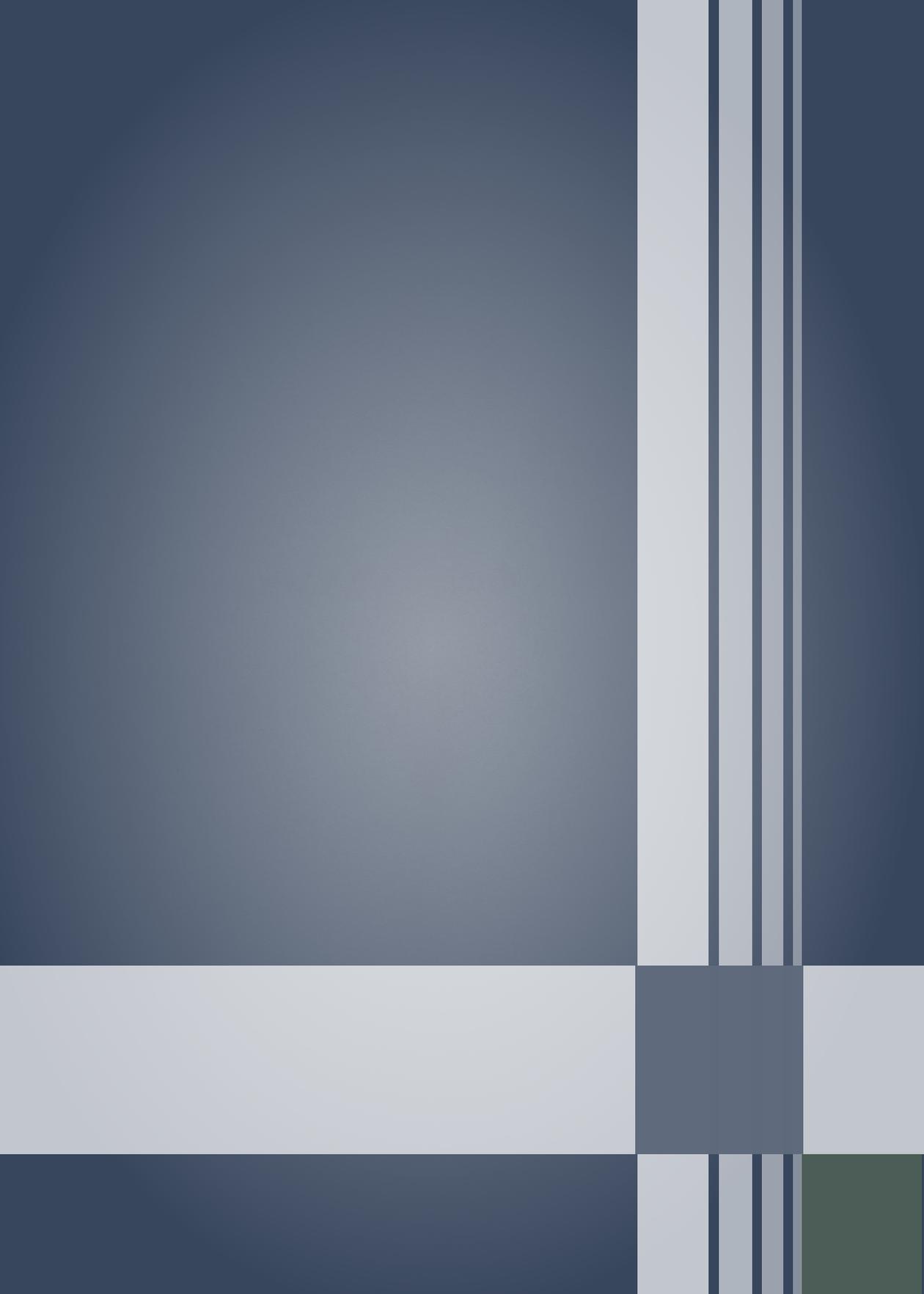
Os benefícios do Programa Microcrédito foram muitos e começou com a transformação total do empreendimento (de lanchonete para pousada/hotel), decorrentes da facilidade ao crédito com juros baixos e prazo conveniente para pagamento das parcelas.

Os momentos difíceis são para serem superados. Temos em nossa comunidade, atualmente, pequenos negócios que atuam entrelaçados entre si, trabalhando em cadeia, de forma a não perdermos nossos filhos para grandes centros. As riquezas permanecem entre pequenos comerciantes, costureiras, pedreiros, confeitários, pintores, sacoleiros, mecânicos, eletricitas etc., entre outros, possibilitando a esses que exercitem seu direito de sobrevivência e qualidade de vida, com direito de acesso ao sistema financeiro de crédito, alcançando a cidadania plena pelo seu talento profissional.

O microcrédito é uma excelente proposta para ajudar os pequenos negócios, pois este segmento colabora muito para promover a criação de emprego e renda na nossa cidade.

Minha dica aos empreendedores

- Busque na sua cidade uma linha de crédito do microcrédito.
- Busque cursos no segmento de empreendedorismo junto ao Sebrae, pois é possível existir mercado onde menos se espera.
- Descubra o seu perfil empreendedor e o segmento no qual quer atuar para então obter o microcrédito para viabilizar o seu negócio.



DEPOIMENTOS E HISTÓRIAS DOS AGENTES DE CRÉDITO DO PARANÁ

Só conseguimos contar as histórias de sucesso dos empreendedores neste livro, graças às muitas outras histórias de personagens que fazem parte dessa engrenagem que move o Programa de Microcrédito no Paraná, os agentes de crédito. São aquelas pessoas que se apaixonam pelo que fazem de uma forma contagiante e desenvolvem o meio de campo entre a disponibilização dos recursos e os projetos e sonhos dos empreendedores a serem viabilizados. O agente é um personagem fundamental para que aconteça o sucesso das histórias.

Veremos que, a cada relato de um agente, muitas histórias são contadas. Histórias estas que fazem esse movimento do dia a dia dos empreendedores que os faz acessar os sonhos mais importantes trabalhar para que estes virem realidade e gerem um impacto positivo para as pessoas envolvidas de forma direta e indiretas nas cidades onde os recursos são destinados. Impactos que consequentemente refletem também positivamente no desenvolvimento das cidades e na melhora da qualidade de vida de todos.

É preciso dizer que contaremos uma amostra de relatos muito significativa de personagens Agentes e suas histórias, mas vale uma homenagem a tantos outros que não estão citados, pois o trabalho de cada um contribui para o sucesso dos primeiros 15 anos do Programa de Microcrédito do Paraná.

Por que contar as histórias dos agentes? Por que multiplicar as histórias dos agentes? O que sentem os agentes de crédito? Vamos conhecer?



Agente Adaeber de Paula Rodrigues

“Ser agente em muitos casos é o mesmo que ajudar pessoas a realizarem sonhos”

O Programa de Microcrédito foi implantado no ano de 2001 em Ibiporã, na época denominado “Banco Social”, deixou de existir entre 2006 e 2009, quando o prefeito foi procurado pela Fomento Paraná e Sebrae/PR para que o Programa fosse retomado. A secretária do Trabalho e gerente da Agência do Trabalhador buscava alguém com perfil adequado para essa função. Por estar naquele momento cursando o último ano de Ciências Contábeis, ela me perguntou se eu gostaria de auxiliá-la com o Programa, aceitei prontamente. Em outubro de 2009, fiz o treinamento presencial para agentes de crédito com consultores credenciados do Sebrae, altamente qualificados. Esta ocorreu em Curitiba por um período de dez dias e ficamos concentrados no mesmo local em hotel, porém com a excelente equipe de consultores do Sebrae/PR, uma parceria com a Fomento Paraná.

Após a capacitação, tínhamos que montar o Comitê de Crédito e treiná-los, que juntamente com o agente iria avaliar e emitir parecer quanto aos projetos de solicitação de empréstimo, o que veio a acontecer em dezembro do mesmo ano. Este comitê foi formado por pessoas dos diversos setores no município, poder público, trabalhadores, empregadores, assistência social e equipe do fome zero. Finalmente em janeiro de 2010 começamos a atuar em definitivo com o Programa.

Ser agente de crédito em muitos casos é o mesmo que ajudar pessoas a realizarem sonhos. É incrível o poder que move as pessoas de perseverar, de acreditar e buscar melhorar de vida. Com valores monetários pequenos aplicados em seus empreendimentos, trazem retorno financeiro e transformam inclusive as vidas de outras pessoas impactadas, fomentando a economia local.

Vivenciar o dia a dia de outras pessoas muito esforçadas com experiências de vida diversificada e que lutam para melhorar a qualidade de vida, não só a sua própria, mas também das pessoas que estão em sua relação familiar de amizade e conhecimento, são os maiores ganhos da minha experiência como agente de

crédito. Um bom exemplo disso, foi um empreendedor cujo empreendimento já estava promovendo trabalho e gerando renda a mais três amigos e, para ele ainda é considerado pouco, “pretendo até o fim deste ano, poder ajudar mais dois amigos que estão desempregados, pois já estive nesta situação!” afirmou ele.

Assim, temos outras histórias que nos movem o tempo todo no nosso trabalho. Eu me lembro de uma dessas histórias engraçada. Em uma das visitas realizadas tive que correr muito e entrar rapidamente no carro para não ser mordido por um cachorro. O detalhe é que eu sabia que o empreendimento tinha relação com adestramento de cachorros, só não imaginava que um deles estaria solto e iria me recepcionar de forma hostil. Acredito que ele tenha feito isso pelo susto que ambos tivemos ao nos encontrar de repente.

Mas uma das coisas que não é bom no nosso trabalho é quando um empreendimento não consegue prosperar e acaba prejudicando o Programa pela inadimplência.

Sempre um dos desafios em realizar nosso trabalho é acumular várias outras atividades, além das de agente de crédito, pois poderia haver muito mais eficiência e eficácia para com os empreendimentos, fomentando ainda mais a economia local, por meio dos Programas: Bom Negócio Paraná e Banco do Empreendedor.

O nosso esforço em fazer chegar as oportunidades aos empreendedores é grande. Utilizamos diversas formas de prospectá-los: através de visita a cursos que acontecem na própria Secretaria Municipal do Trabalho e Agência do Trabalhador, colégios e faculdade, em períodos diversificados, inclusive noturno, com palestras informativas do que é, para que serve o programa e procedimentos necessários; envio de e-mail; visita a feiras e eventos; rádio e tevê local; sites com grande acesso e de relacionamento; e outros.

Quero contar uma história marcante como agente – Um empreendedor no ramo de marcenaria que possui pequena fábrica de rodos de limpeza na chácara, onde seus pais moram, vende para minimercados e armazéns em Ibiporã e Região, porém não conseguia atender a demanda há muito tempo e estava perdendo mercado. Na época trabalhava sozinho e realizava seu trabalho quase que em sua totalidade de forma manual (sem máquinas) e terceirizava alguns trabalhos. Fizemos o projeto de empréstimo para o investimento em máquinas e capital de giro, cerca de 7,5 mil reais. Então, ele comprou uma desempenadeira, uma rosqueadeira interna e matéria-prima, com isto, conseguiu duplicar a produção, conseguindo desta forma a atender a demanda e obter maiores ganhos financeiros. Podendo inclusive ajudar seus pais que estavam

com dificuldades financeiras por conta de problemas de saúde. Emocionei-me quando, depois de um tempo, vieram me agradecer pelo empenho e dedicação disponibilizados no processo para viabilizar o empréstimo.

Às vezes, nos emocionamos muito com algumas histórias, como a da empreendedora no ramo de estética. Ela trabalhava como empregada doméstica no município vizinho a Iporã, porém não se acomodou, procurou através dos estudos melhorar de vida e de profissão, fez curso técnico em estética, continuou trabalhando como doméstica em Londrina durante o dia e com estética à noite e finais de semana em sua própria residência. Mas o espaço em sua residência estava inadequado. Seu esposo ficou sabendo do Programa Banco do Empreendedor e nos procurou, pois pretendia adequar um dos quartos da casa com espaço para banheiro e abertura de porta com saída para fora, com isto as clientes não precisariam transitar pela casa e também traria maior privacidade à família e conforto para as clientes. Neste primeiro momento, e de acordo com as condições e capacidade de endividamento do empreendimento, o banheiro ficou de fora dos orçamentos, fazendo apenas as outras adequações. A empreendedora deixou de trabalhar como doméstica, dedicando-se exclusivamente à estética. Após cerca de um ano e seis meses, quitaram o empréstimo, isto ocorreu antes de encerrar as vinte e quatro parcelas do empréstimo. Então deram o segundo passo, fizeram outro para realizar o que pretendiam anteriormente, que era a construção do banheiro. Com o passar do tempo o empreendimento prosperou de tal forma que a empreendedora procurava junto com a teu esposo, um espaço para locar, pois ela precisava de um lugar maior por conta do aumento da demanda. Porém, nossas vidas não dependem de nós, estão nas mãos de Deus, e ele a chamou. Este mês recebi a visita do esposo que me contou do falecimento da esposa por aneurisma cerebral.

Uma das dificuldades que percebo acontece no entendimento por parte dos empreendedores na questão de separar a empresa da pessoa física. Um exemplo disso, durante um atendimento o empreendedor no ramo de hot-dog disse que não estava tendo lucro com seu pequeno negócio, então após um tempo de conversa perguntei, o senhor possui outra fonte de renda, respondeu que não. Então com que dinheiro o senhor está pagando a parcela do seu carro, da tua casa e do terreno dos quais acabou de mencionar, ele espantado diz, é verdade!

Como o nosso trabalho é bastante abrangente a diversificação de procedimentos, alheios aos do programa de microcrédito, às vezes impede a realização de um trabalho com mais eficiência, mas no final vale a pena porque percebemos os benefícios para o empreendedor, como:

- Poder investir no empreendimento com juros reduzidos e baixo custo;

- Com o auxílio e acompanhamento, não ficam perdidos sem saber o que fazer para conseguir montar o projeto de empréstimo, inclusive recebe apoio/orientação na resolução de *pendências que restringem seus cadastros*;
- Sentem-se valorizados ao perceber que não estão sozinhos na busca da realização do sonho, em ver seu empreendimento prosperar.

Acredito que, com o papel de agente, estou auxiliando na economia local do município, na geração de emprego e renda e sustentabilidade, pois empreendimentos diversificados fazem com que a economia não pare. Não é como em municípios onde existem apenas “poucas grandes empresas” girando a economia, os pequenos são grandes geradores de emprego e renda. E isso faz a diferença!

Minha dica aos agentes de crédito

- Gostar do que está fazendo é condição básica, “esta condição” refletirá em todo processo, como: abordagem, atendimento, condução, finalização, manutenção e acompanhamento.
- Buscar conhecimento técnico além do curso de Agente, uma semana é muito pouco para ter total domínio das atividades necessários que a função exige.
- É preciso e primordial obter o apoio dos gestores, condições “adequadas” ao funcionamento e bom desempenho do Programa. Sem essa conjunção, o Programa não terá sucesso.

Adaueber de Paula Rodrigues (38 anos) é agente de crédito na cidade de Ibiporã/PR desde janeiro de 2010 e atua na Agência do Trabalhador e Secretaria Municipal do Trabalho.



Agente Ademar Jairo Bertol

“Ser agente é dar importância a todos os empreendedores de igual forma”

Fui nomeado, em junho de 2004 pelo prefeito da época Clovis Padoan, para ocupar o cargo em comissão de agente de crédito do Banco Social. Mas, para exercer essa função tão importante, passei por uma oficina de qualificação promovida pela Agência Fomento do Paraná e executada pelas consultoras do Sebrae/PR, uma parceria entre as duas instituições. Essa capacitação é que me credenciou para exercer as funções de agente de crédito. Foi tão marcante, que durante o curso presencial fiquei entre os três primeiros classificados.

No meu trabalho do dia a dia, como agente de crédito, costumo dar importância a todos os empreendedores de igual forma, pois todos são importantes para nós, independentemente de estarem formalizados ou não. Mas, às vezes, nos deparamos com algumas dificuldades da nossa função como clientes relapsos que prejudicam a boa fluidez da carteira, provocando a inadimplência, bem como aqueles que não apresentam a comprovação da finalidade do empréstimo.

Na nossa região, fizemos um grande trabalho de divulgação para que essa oportunidade do microcrédito possa chegar a todos os interessados. Fazemos visitas pré-crédito, para o primeiro contato com o cliente, a fim de que se saiba se de fato o que o cliente pretende vai ser o benefício para melhoria do seu negócio.

A demanda de atendimento aos novos empreendedores, que nos procuram diariamente, é muito grande, porque os recursos disponibilizados pela Fomento Paraná são atrativos e taxados com juros subsidiados, ou seja, é uma ótima oportunidade para quem precisa empreender.

Os benefícios do impacto do Programa de Microcrédito do Paraná são muito significativos: melhorias na produtividade de todo e qualquer empreendimento, geração de renda, melhor na qualidade de vida das pessoas beneficiadas, geração de empregos e, conseqüentemente, incremento na economia do nosso município.

Entendo que o Programa de Microcrédito tem suas características sociais acima de tudo. Parabenizo seus idealizadores, porque percebo a prática de juros subsidiados, diferente das práticas exercidas pela rede financeira nacional, que, ao contrário, pratica juros abusivos ou usurários (com juros muito altos)

Minha dica aos agentes de crédito

- Realizar os atendimentos de forma não discriminatória.
- Observar as normas do Programa e respeitá-las.
- Empenhar-se para que o projeto tenha resultados positivos.

Ademar Jairo Bertol (67 anos) é agente de crédito em Pato Branco/PR desde junho/2004 e atua na Agência do Trabalhador.



Agente Adriano Sarturi

“Ser agente de crédito é uma experiência extraordinária de vida”

Sou servidor estadual em regime de PSS (Processo Seletivo Simplificado) na Agência do Trabalhador de Curitiba. A minha história começou quando fui selecionado para realizar o curso de capacitação em formato EAD (Ensino a Distância) para agentes de crédito da Fomento Paraná. Fiz o curso presencial com os consultores do Sebrae/PR, na Fomento Paraná, e desde então passei a atuar como agente de crédito na Agência do Trabalhador e em alguns eventos realizados pelo Estado ou parceiros da Fomento Paraná.

Ser agente de crédito, para mim, está sendo uma experiência extraordinária de vida, pois até hoje não havia trabalhado diretamente com atendimento ao público. Fui mecânico de automóveis durante 12 anos e não fazia atendimento direto aos clientes. O trabalho, como agente, tem um significado diferente, o simples fato de poder auxiliar o empreendedor na realização do seu sonho é muito gratificante.

Tenho duas das melhores histórias de sucesso para contar de empreendedores como agente neste curto de tempo em que atuo. Uma das histórias refere-se a uma moça e sua mãe que faziam doces e bolos para festas sob encomenda e, após o empréstimo de 15 mil reais, tiveram muito sucesso, alugaram um local e compraram os equipamentos necessários para inaugurar uma linda doceria. A outra história é sobre outra moça, que fez o empréstimo como pessoa física e, com apenas 7,5 mil reais, inaugurou uma cacaateria em uma concessionária. Na parceria, a concessionária cedeu o espaço sem cobrança de aluguel. Esse relato é contado neste livro, trata-se da empreendedora Priscilla.

Um momento muito emocionante, e também o mais triste, aconteceu quando um rapaz nos procurou para obter um empréstimo como pessoa física de 3 mil reais, com o objetivo de adquirir um carrinho para lanches, porém durante o processo descobriu que seu nome estava no SPC/SERASA devido a uma conta de telefone em seu nome, que ele nem tinha conhecimento e que estava aberta. Ele perguntou a respeito do Programa Paraná Juro Zero, eu o

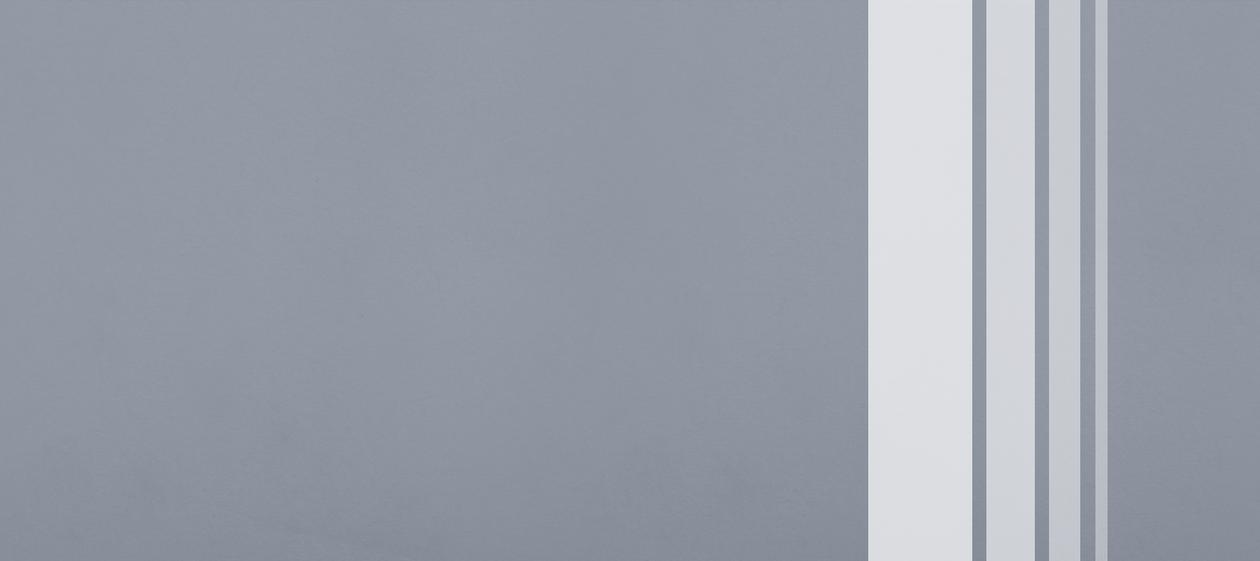
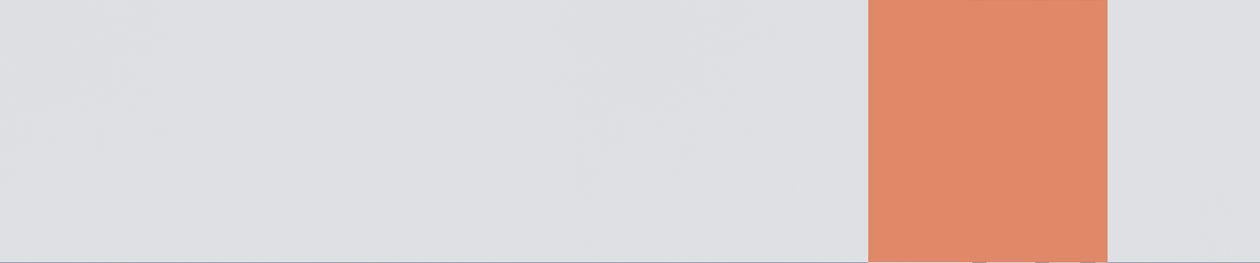
informei de que era um Programa destinado apenas para famílias de baixa renda e que estivessem dentro do Programa Família Paranaense. Ele disse que recebia o Programa Bolsa Família e também o auxílio do Programa Família Paranaense, então ele poderia realizar o empréstimo do Programa Paraná Juro Zero mesmo com restrição em seu CPF. Liguei na Fomento, a qual me informou que Curitiba não havia se filiado para participar do Programa. Resumindo, tive que encarar o rapaz e, com tristeza, dar a notícia, foi sem dúvida a pior experiência possível.

Percebo que é comum, para a maioria dos empreendedores, encontrar dificuldades de achar avalista. Porém, também percebo que quando conseguem os recursos, podem se beneficiar com taxas de juros subsidiadas pelo governo e a possibilidade de obter empréstimo também para capital de giro.

Minha dica aos agentes de crédito

- Estude, trabalhe, acredite e faça bem feito o seu trabalho, que os benefícios são gratificantes.

Adriano Sarturi (32 anos) é agente de crédito na cidade de Curitiba/PR, desde junho de 2014, e atua na Agência do Trabalhador.



Agente Andrea Cristina Silva Falcão

“Ser agente de crédito é muito gratificante, pois podemos acompanhar a evolução de alguns dos empreendimentos do município desde o sonho até o resultado final”

Iniciei meu trabalho como agente de crédito devido a um remanejamento do quadro de funcionários dentro da Prefeitura Municipal de Palmas/PR. Estou com um pouco mais de um ano de atuação neste setor.

A minha experiência ainda é pouca, mas já posso dizer que ser agente de crédito é muito gratificante, pois podemos acompanhar a evolução de alguns dos empreendimentos do município desde o sonho até o resultado final.

O nosso dia a dia no trabalho, como agente, tem alguns desafios, segundo a minha percepção, que são, de um modo geral, se fazer compreender pelos empreendedores que nos procuram, auxiliá-los a juntar todos os documentos necessários e ajudá-los na construção do projeto. A maioria das pessoas não está acostumada com a burocracia e tem dificuldades para montar a documentação necessária para o processo do financiamento.

Neste curto período de trabalho, pude presenciar uma situação que me trouxe muita aprendizagem, por ser um momento triste de nossa profissão: uma empresa que recorreu ao microcrédito e, por motivos alheios à própria vontade, teve que encerrar a atividade planejada, ou seja, o esforço do empreendedor não obteve resultado positivo.

Um dos desafios no dia a dia de nosso trabalho como agente é a questão de conseguir juntar a documentação correta dos empreendedores para que eles obtenham a aprovação do empréstimo. Já o outro desafio é que os projetos precisam passar por uma série de análises em todos os órgãos de proteção ao crédito, bem como os órgãos das Receitas, Federal e Estadual. Por isso, qualquer documento ou despesa pendente ou mesmo em atraso, faz com que o projeto retorne para regularização. E essa análise, bastante criteriosa e necessária em todas as fases antes da liberação do crédito, pode atrasar a liberação do crédito se não estiver tudo correto.

O Banco do Empreendedor é bastante procurado em Palmas, o que é muito bom, pois existe uma gama de empresários dispostos a fomentar seus próprios negócios.

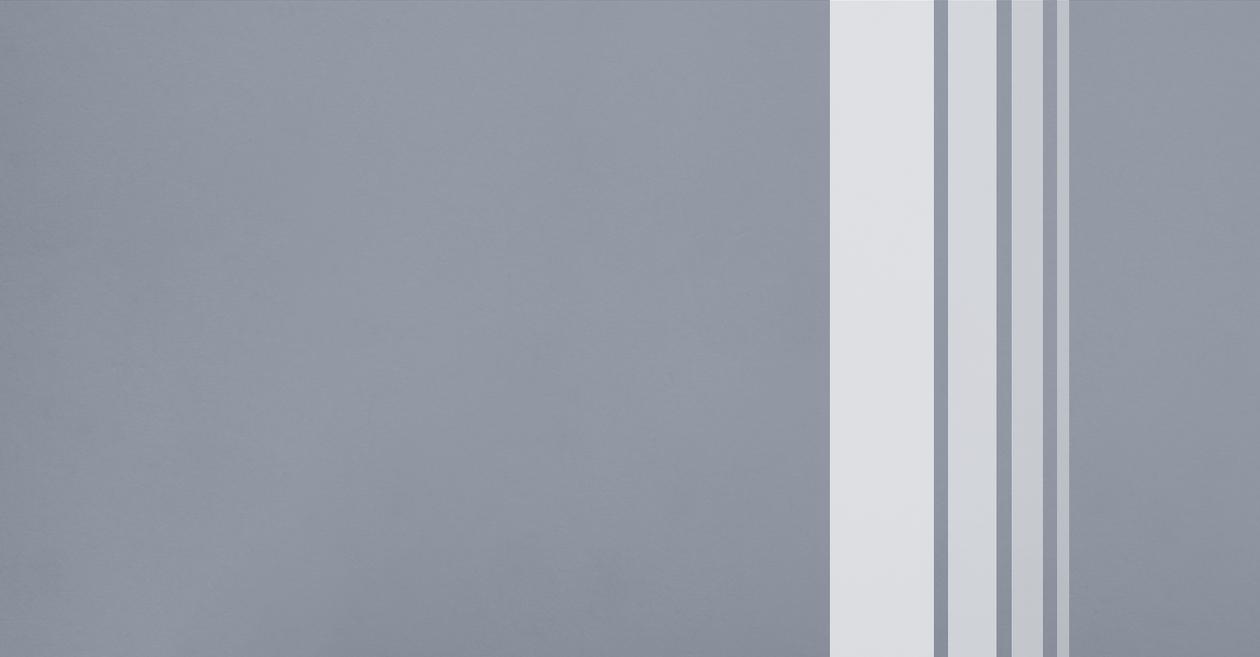
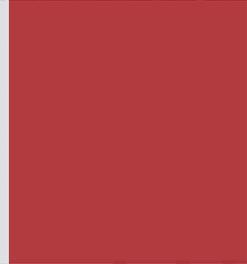
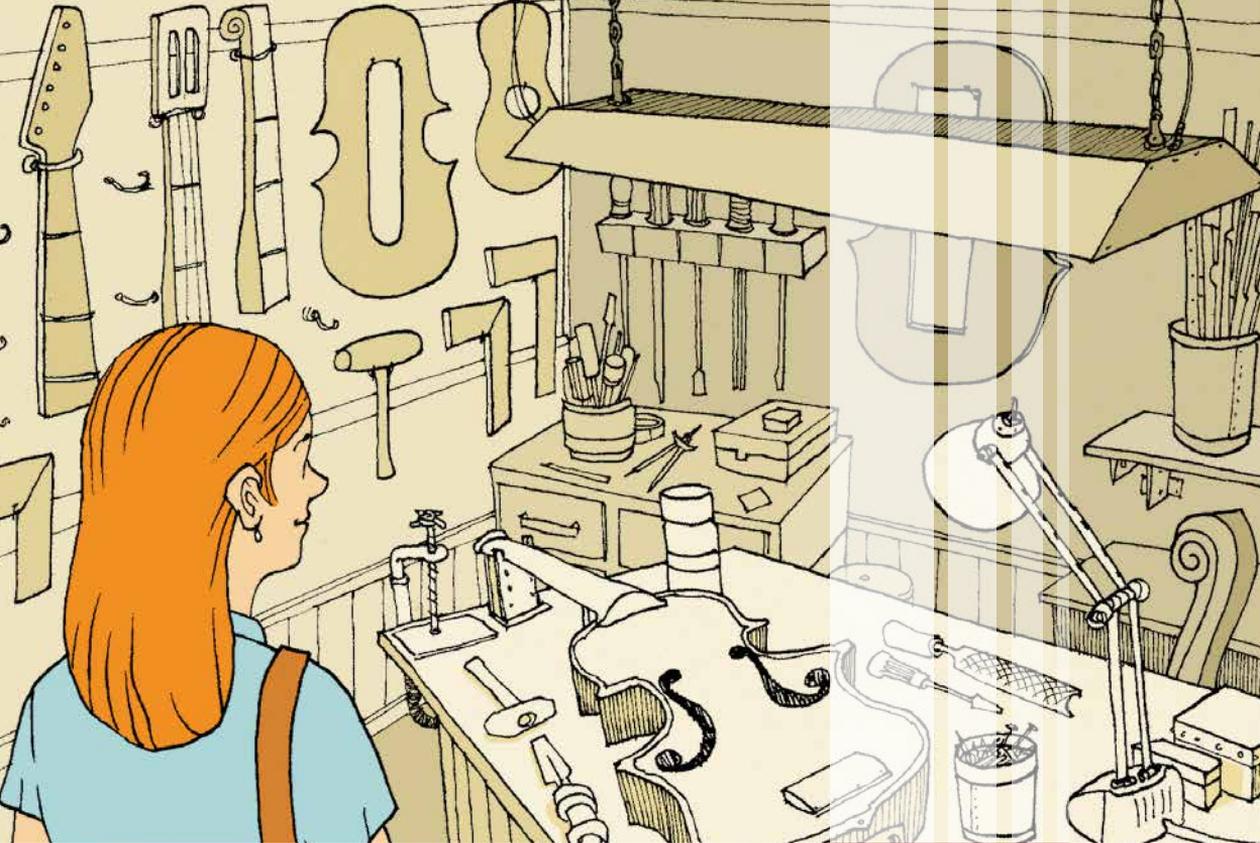
Sem dúvida, o maior benefício do Programa de Microcrédito é a melhora significativa que agrega aos empreendimentos ou projetos dos empreendedores beneficiados com os recursos recebidos. Pode ser concedido às empresas, com juros baixos, e um bom capital de giro, que é liberado diretamente na conta corrente da pessoa jurídica. Assim, o empresário pode trabalhar e administrar, sabendo que embora tenha um financiamento, os juros são compensadores e não vão onerar a empresa em demasia.

Um investimento com cautela e planejamento na sua empresa geram bons frutos.

Minha dica aos agentes de crédito

- Uma boa ideia é, quando estiverem divulgando o Programa de Microcrédito, recorrer aos meios de comunicação locais, como rádio e jornal, por alcançar de forma rápida um maior número de pessoas.

Andrea Cristina Silva Falcão é agente de crédito na cidade de Palmas/PR, desde maio de 2014, e atua na Agência do Trabalhador.



Agente Deborah Dall'Asta Krüger

“Ser agente de crédito é acompanhar e contribuir com cada projeto para concretizar um sonho do empreendedor”

Quando fui indicada para ser agente de crédito pelo secretário de Administração da Prefeitura Municipal eu não queria aceitar, pois sou contadora e achava que não seria bom para a minha carreira e, tampouco, conhecia a Agência de Fomento. Fiquei apreensiva e resolvi fazer o curso de capacitação para decidir depois.

Na época em que fiz a capacitação (dezembro/2009), tínhamos que ficar 13 dias em Curitiba, e o curso era no hotel em que estávamos hospedados, éramos avaliados constantemente pelos instrutores. Nossa postura, a parte psicológica por meio de jogos, e avaliação com prova escrita com cálculos, balanços e demonstrativos contábeis, só passava quem estivesse realmente qualificado. Muitos não conseguiam passar no primeiro curso, mas eu passei.

Comecei a atuar como agente e me apaixonei pelo trabalho.

É muito gratificante ser agente, porque acompanhamos e contribuímos com cada projeto para a concretização de um sonho do empreendedor, além de colaborar com o desenvolvimento da cidade em que atuamos, gerando emprego e renda.

Os desafios de ter que buscar inovação é permanente e, para mim, foi muito bom, pois, para que eu pudesse atender cada vez melhor os empreendedores, tive que buscar conhecimento das formas mais incríveis, como: cursos de capacitação do Pronatec no Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), participar de palestras na Prefeitura de Cascavel, nas áreas rural e urbana do município, divulgando o Banco do Empreendedor, além de participar de ações sociais. Muitas vezes, os empreendedores que mais necessitam do Programa se encontram nesses lugares.

Na nossa vivência, nesta função de agente, conhecemos vários tipos de empreendimentos, várias profissões informais, que, às vezes, nem sabíamos que existiam, como a profissão de Luthier. Nesta profissão, o profissional fabrica

instrumentos musicais, como violões, guitarras personalizadas, violoncelos e outros. Aprendemos a analisar a empresa, assessoramos o empreendedor e podemos construir e cultivar uma rede de relacionamento em que o agente é sempre bem-aceito pela comunidade em que atua.

Em uma visita a um empreendedor, para conhecer o seu comércio localizado em um Distrito de Cascavel, ele nos disse que o vizinho dele queria informações sobre o Banco do Empreendedor, e pediu para que o acompanhássemos para fazer a visita e que era logo ali, saímos de carro até o local, mas que vizinho que nada, eram quilômetros numa propriedade rural.

De todos os meus momentos desafiadores, um deles me marcou. Depois de quase aprovado um projeto, tive que pedir para o analista para não aprovar, descobri que o tomador tinha combinado com os fornecedores elevar o preço dos produtos.

Mas também tem histórias que nos motivam. Tive um cliente que era tapeceiro e resolveu ampliar o seu negócio fabricando camas para caminhão. Ele tomou o primeiro financiamento comprando a matéria-prima e, hoje, já totalizou quatro financiamentos entre capital de giro e compra de máquina, inclusive já mudou de faixa: passou de microempresário para pequeno empresário [com faturamento bruto anual maior].

Outras histórias nos emocionam. Fui visitar um restaurante que ficava próximo à BR-277 e era a parada de caminhoneiros para almoçar. A proprietária precisa reformar com urgência. Chegando ao local, me assustei ao perceber como ela conseguia trabalhar e servir almoço naquele local. Tudo era muito limpo, mas o local não era fechado e, quando chovia e fazia frio, era muito difícil, a cozinha ficava no interior da casa e longe do local de servir, o banheiro precisava de reforma. Ela tinha umas economias e tomou emprestados 15 mil reais para a compra de materiais. Nos finais de semana, o marido, o irmão e mais um ajudante trabalhavam na reforma. A estrutura do restaurante ficou maravilhosa, moderna e a empreendedora não tinha palavras para agradecer à Fomento.

É importante alertar algumas dificuldades que percebo serem comuns para os empreendedores e que são empecilhos para que haja sucesso na realização dos projetos:

- *Não separam o empreendimento (empresa) de sua vida pessoal (contas da empresa e contas particulares).*
- *Desconhecem se a empresa tem prejuízo ou lucro.*

- *A maioria não tem planejamento como controle de estoque, caixa, etc.*
- *Não fazem cadastro de clientes para as vendas.*

Mas também é importante salientar outros impeditivos para que os empreendedores consigam obter o crédito:

- *Restrições cadastrais.*
- *Dificuldades para conseguir avalista.*
- *Às vezes, solicitam financiamento de equipamentos e máquinas para produção em área que não têm experiência.*

Mas aqueles empreendedores que percorrem essas etapas e fazem um bom planejamento se beneficiam com o crédito a juros baixos da Fomento. Com isso, o empreendedor amplia o seu negócio, consegue produzir mais e obtém mais renda. Esse é um benefício exclusivo do microcrédito, pois a maioria dos bancos comerciais não empresta para empreendedores informais.

Por isso, percebo que o resultado do Programa e do trabalho do agente nas cidades é muito positivo, pois atua na geração de emprego e renda para o município, na ampliação de empreendimentos através do crédito orientado e assistido.

Minha dica aos agentes de crédito

- *Ouçá o cliente. Chame-o pelo nome. Sorria sempre.*
- *Ligue para saber do empreendimento, não adianta só se comunicar por e-mail, e faça visitas regulares ao empreendimento.*
- *Transmita sempre ao cliente uma imagem de otimismo..*

Deborah Dall'Asta Krüger (56 anos) é agente de crédito em Cascavel/PR há cinco anos e atua na Agência do Trabalhador da cidade.



Agente Edite Bertelli

“Ser agente é criar oportunidades para as pessoas se desenvolverem no sentido profissional, financeiro e econômico e realizarem seus sonhos”

Minha história com a Fomento começou em julho de 2012, quando fui convidada pelo prefeito Fernando Gugik para ser a gerente da Agência do Trabalhador de Coronel Vivida e agente de crédito da Fomento Paraná.

Eu havia retornado à cidade havia apenas dez meses, após ter me aposentado pelo Banco do Brasil com 31 anos de trabalho e morado em várias cidades, sendo a última Brasília. Aceitei o desafio, pois senti que tinha muito conhecimento e experiência para compartilhar e seria um desperdício não aplicar. Na época, os financiamentos pelo Banco Social estavam parados, mas comecei o trabalho participando do projeto-piloto de treinamento online da Fomento. Foi muito tranquilo e, de imediato, comecei a divulgar as linhas de crédito e logo as propostas surgiram.

Sinto-me muito gratificada em ser agente de crédito, pois, desta forma, criamos oportunidades para as pessoas se desenvolverem no sentido profissional, financeiro e econômico, para realizarem sonhos e assim obterem esperanças de dias melhores, além de ajudarem suas famílias a serem mais felizes, com qualidade de vida.

Quando ajudamos alguém a realizar um sonho e atingir um objetivo, quando vemos as pessoas crescendo e melhorando suas vidas, sentimos que fizemos parte disso, de alguma forma nos sentimos também responsáveis pelo sucesso dele. Percebemos que é muito fácil, pois nosso trabalho é pouco se comparado ao resultado gerado. Aprendemos a valorizar mais as pessoas na medida que as conhecemos e as ajudamos, ou seja, recebemos mais do que doamos, esse é o sentimento do resultado do nosso trabalho.

Senti muita emoção quando uma senhora muito humilde veio me perguntar se poderia financiar uma máquina de costura que custava 1,2 mil reais, pois, após 20 anos costurando, sua máquina já não estava mais em condições de uso. Falou-me que o valor era alto, mas que havia feito bem as contas e que teria como pagar as parcelas de 90 reais. A costura era seu ganha-pão. Ela ficou muito

feliz quando disse que poderia financiar sim e até mais se ela precisasse. Ela decidiu então comprar também um ferro de passar roupas a vapor, que custa 70 reais.

É um valor tão pequeno que transforma a vida de uma família e fiquei pensando quanto essa senhora se esforça, quanto mais difícil é executar seu trabalho com uma máquina de 20 anos de uso e um ferro que ainda nem é a vapor? E comparei com aquele empresário que, quando informei que o valor máximo que podemos emprestar é 15 mil reais, fez pouco caso. Talvez, este empresário nunca tenha sentido uma alegria tão grande quanto à dela.

Temos algumas dificuldades para obter as informações de alguns proponentes, pois não fazem planejamento financeiro e, por isso, não sabem quanto ganham ou gastam, não fazem as contas. Nesses casos, precisamos auxiliá-los e, para alguns, até ensinar a fazer o fluxo de caixa. Mas é gratificante, pois sempre aprendem algo a mais que vai ajudá-los no negócio e na vida.

Tenho muitos exemplos de microempreendedores que prosperaram muito com o financiamento da Fomento, porém, vou citar dois que deram seus depoimentos. Leony Deitos tinha uma minipanificadora que funcionava na cozinha da própria casa e a produção era muito pequena. Ela e sua filha Renata perceberam que no bairro que moram teria demanda para a venda de produtos de panificadora e financiaram através da Fomento alguns equipamentos e máquinas. Fizeram uma reforma com ampliação da cozinha e, na frente, abriram ao público uma sala para a venda dos produtos. O crescimento veio rápido e hoje a produção é 100% maior do que antes do financiamento. Além do atendimento no local, estão fazendo lanches, que são vendidos nos intervalos do trabalho para os funcionários das empresas da cidade. As pessoas que compram estão satisfeitas, pois os produtos são de qualidade e fresquinhos, feitos na hora, e melhor, entregues pontualmente. Esta forma de venda alavancou ainda mais o negócio.

Outro exemplo é da empresa Pelenz & Pelenz Prestadora de Serviços. Odair prestava serviços de jardinagem na cidade para alguns clientes, mas, com máquina de cortar grama conduzida manualmente, o trabalho não rendia. Como a demanda por esse tipo de serviço era grande, ele financiou, pela Fomento, um trator de cortar grama e sua empresa está atendendo além do nosso município, municípios vizinhos.

Vejam o depoimento do Odair: “Após os empréstimos feitos pela Fomento Paraná consegui alavancar os meus empreendimentos. Era o que me faltava para poder adquirir equipamentos necessários para atender todos os serviços solicitados pelos clientes com agilidade e qualidade. Foi um fator determinante,

minha empresa hoje chega a faturar entre 40% a 60% a mais com os novos equipamentos”.

A economia de Coronel Vivida está baseada na agricultura e a maioria são micro e pequenas empresas, não temos muitas empresas grandes. Os financiamentos já liberados aqueceram a economia local, pois praticamente os recursos giram aqui mesmo no próprio município.

Teríamos muita demanda a ser sanada, muitas pessoas a mais poderiam ser beneficiadas se tivéssemos mais disponibilidade de tempo e mais pessoas envolvidas no processo. Divulgamos os benefícios dos financiamentos no boca a boca, nas emissoras de rádio e também em toda oportunidade que temos, como em aberturas e encerramentos de cursos, reuniões com empresas e a Associação Comercial. A Prefeitura Municipal tem nos dado muito apoio para podermos realizar os trabalhos.

O Programa Microcrédito realmente tem contribuído muito para o crescimento e desenvolvimento local por meio das linhas de crédito com juros subsidiados, muito aquém do que se pratica no mercado e processo totalmente desburocratizado.

Minha dica aos agentes de crédito

- Nunca subjuguem as pessoas e estejam sempre abertos a receber a todos que procuram, pois algo que para você pode parecer sem muita importância; para o outro, pode fazer toda a diferença. Pode até salvar uma empresa, pode reavivar as forças de um ser humano desiludido, isso não tem preço.

Edite Bertelli é gerente da Agência do Trabalhador na cidade de Coronel Vivida/PR, agente de crédito da Fomento Paraná desde julho de 2012 e atua na Agência do Trabalhador da cidade.



Agente Eliane de Oliveira Schuback Franciscatti

“Ser agente de crédito é ouvir as pessoas com a sensibilidade para acreditar que seu futuro pode ser diferente”

Ser agente de crédito foi um novo desafio de trabalho proposto. Conteí com imenso apoio do antigo agente de crédito no sentido de dar continuidade aos trabalhos realizados e isso era muito importante. Participei da capacitação para ser agente de crédito no SEBRAE Maringá de 13 a 21 de agosto de 2012. Essa formação foi fundamental para que eu pudesse ser uma agente e cumprir com esse papel tão importante.

Ser agente de crédito é ouvir as pessoas com a sensibilidade para acreditar que seu futuro pode ser diferente.

O trabalho como agente me trouxe muitos ganhos no sentido pessoal, de vencer os desafios e exercer uma nova função, na qual a minha orientação pode interferir nas decisões de outras pessoas. No sentido profissional, de colocar em prática o que aprendi no curso de maneira que o trabalho alcance eficiência tanto para o agente envolvido como para os empreendedores que nos procuram. Em função dos contatos com vários segmentos diferenciados dos empreendedores consigo, de certa forma, repassar aos clientes as experiências bem-sucedidas e se possível ajudá-los melhorando seus empreendimentos.

É com o resultado do nosso trabalho que vemos as histórias de sucesso dos empreendedores beneficiados com o Programa. Muitas vezes é difícil vencer o desafio de montar projetos com ramos de atividades tão diferentes (agricultor, costureira, vendedora autônoma, salão de beleza, pescador, artesanato, caminhoneiro que faz fretes, vendedora de salgadinhos, empresa de locações, dentre outros).

Algumas histórias nos marcam, como uma cliente chamada Jéssica, proprietária da loja “Bonekinhá”, de Guaíra/PR, que compartilhou sua história de vida em que nos diz: “Desde pequena gostava muito de moda e em meu aniversário de 10 anos ganhei da minha mãe a primeira máquina de costura, na qual comecei a fazer minhas primeiras roupas, inclusive fazia sucesso com as minhas amigas. Cursei minha faculdade de Designer de Moda em Cascavel, que

fez toda a diferença profissional. Confeccionei meu próprio vestido de formatura, que fez muito sucesso. Já formada, minhas amigas pediam que fizesse roupas exclusivas e para que isso acontecesse com qualidade foi necessária a aquisição de máquinas industriais. Acabava fazendo algumas peças extras, que se não fossem vendidas, eu mesma poderia usar. Toda essa fabricação acontecia dentro da casa da minha mãe, onde eu trabalhava todos os dias da semana e explorava todas as partes da casa para executar o sonho de confeccionar roupas.

A necessidade de ter o meu próprio espaço me fez buscar financiamento com o Banco do Empreendedor. Consegui equipar e abrir enfim meu estabelecimento comercial. Hoje a loja está aberta em pleno funcionamento, inclusive tendo já com uma funcionária e meus produtos são: roupas femininas, adulto, infantil e tamanho Plus Size, locações de vestidos para formatura, festas e casamentos, locações de fantasias”.

Outra história que me orgulho de ter contribuído é a da Cleide Pereira Dias, cliente da Linha Paraná Juro Zero. Ela soube da linha de crédito na reunião explicativa me procurou. Em parceria com a Assistente Social confirmou sua participação no Programa Família Paranaense. A Cleide faz pães caseiros e vende em casa e ampliou a sua produção com a compra de uma sovadeira, um forno e ainda capital de giro. Com isso, melhorou a qualidade de seu produto e aumentou suas vendas.

O final da história é muito bom, mas, às vezes, alguns clientes, por experiência em outros bancos, querem pular as etapas burocráticas que o Banco do Empreendedor necessita, cabendo ao agente toda a explicação das vantagens que terá fazendo conosco.

Por isso, é importante que quando os desafios acontecem, como a falta de conhecimento e hábito nos diversos controles gerenciais por parte do empreendedor, o agente seja perseverante, porque esses são os fatores preponderantes para o sucesso dos empreendimentos.

Alguns benefícios para os empreendedores são fundamentais. Quando o cliente fez um financiamento e esteja em dia com seus pagamentos, poderá solicitar outros, sem avalista, e com isso seu projeto será rapidamente analisado. Outro benefício é quando o cliente fez cursos de capacitação ou tem graduação conforme critérios da Fomento, bem como, orientado pelo agente, ter acesso a taxas de juros menores.

Ou seja, o Programa Microcrédito é um dinheiro que vem de fora que invariavelmente vai circular no município, girando a roda econômica, e quem paga são os empreendedores com o fruto do seu trabalho.

Se o empreendedor participar da capacitação através do agente para conhecer os benefícios destes recursos de menor taxa, vai repercutir também em melhor entendimento da missão da sua empresa e conseqüentemente refletirá diretamente em mais geração de emprego e sucesso financeiro da atividade econômica.

Enfim, buscamos acessar os empreendedores em nossa cidade por meio de várias ações como: reuniões em vários setores (feiras, pescadores, associações comerciais, público do Programa Família Paranaense, dentre outros) apresentando o Banco do Empreendedor não só como fonte de recursos, mas principalmente voltado à orientação para o desenvolvimento dos empreendedores. Outra forma é que os próprios empreendedores indicam outros que precisam de recursos.

Minha dica aos agentes de crédito

- Mostrar confiança e segurança no produto oferecido.
- Entusiasmo e alegria no que faz e ao desenvolver o trabalho.
- Uma vez concluído um projeto, solicitar aos clientes indicação de outros empresários para aumentar a divulgação.

Eliane de Oliveira Schuback Franciscatti (31 anos) é agente de crédito na cidade de Guaíra/PR há dois anos e meio e atua na Agência do Trabalhador (SINE) da cidade.



Agente Eliane Ritter Dzivielevski

“Ser agente é, além de fazer novos amigos a cada dia, ver o resultado do nosso trabalho em cada canto do município”

Sou concursada pela Prefeitura Municipal de Sulina e trabalho como agente da Fomento Paraná.

O Banco Social existiu neste município em 2006, porém não teve êxito e fechou por um período. Mas nesta gestão pública foi reaberto pelo prefeito Almir Maciel Costa. O prefeito me orientou a fazer o maior esforço para resgatar o Banco Social e obter sucesso no município. No início, confesso que fiquei um pouco assustada, mas resolvi assumir o desafio e fazer o curso de capacitação para agente de crédito com o Sebrae/PR, fiz as provas e recebi o certificado no final de março de 2013.

Comecei meus trabalhos elaborando um panfleto explicativo sobre as taxas de juros, valor a ser financiado, formas de pagamentos, etc., e visitei todo o comércio da cidade, distribuindo o panfleto, explicando e conversando com os empreendedores. Abrindo as portas para que eles nos visitassem no Banco Social, onde eles poderiam tirar suas dúvidas e saber mais sobre os financiamentos. Para o pessoal do interior, fiz um anúncio e coloquei na emissora de rádio no horário de avisos do nosso município e, assim, começaram, aos poucos, a surgir os primeiros projetos. Meu primeiro projeto foi para o proprietário de uma lanchonete. Ele fez melhorias no estabelecimento e gostou tanto das formas de pagamento e juros que agora já está no segundo empréstimo, com o objetivo de aumentar o depósito de bebidas, pois as vendas também aumentaram.

Ser agente de crédito é muito gratificante! Além de fazer novos amigos a cada dia, vemos o resultado do nosso trabalho em cada canto do município.

O nosso município passou por um período muito difícil no ano de 2014, quando sofremos uma forte enchente e vários comércios foram atingidos, além da área rural, também severamente castigada. Em virtude daquele momento difícil, a Fomento Paraná lançou a linha Fomento Recupera, com taxas de juros ainda menores, maior carência e o montante do financiamento era classificado em capital de giro. Esses recursos ajudaram muito o nosso município a se recuperar.

Então, mais uma vez saí às ruas visitando cada comércio atingido, oferecendo a nova linha de crédito, e na rádio solicitei que os produtores de leite e agricultores interessados viessem me procurar. Não foi fácil, mas juntos conseguimos dar a volta por cima.

Eu acredito que o impacto para o município é muito positivo, pois atende desde o produtor de leite, que conseguiu aumentar a sua produção, até o comerciante que conseguiu aumentar seu estabelecimento, seu estoque, oferecer mais produtos, maior qualidade e o mais importante de tudo, dentro de condições financeiras viáveis para seu desenvolvimento, e com isso todos nós ganhamos, porque se o interior cresce e o comércio também, as vendas crescem e proporcionam o desenvolvimento econômico do município.

Minha dica aos agentes de crédito

- Tenham paciência para ouvir as pessoas que os procuram e façam o seu trabalho com amor, porque a maioria das pessoas que vem nos procurar precisa mais do que um financiamento, precisa de uma palavra de incentivo.

Eliane Ritter Dzivielevski (37 anos) é agente de crédito na cidade de Sulina/PR há dois anos e meio e atua na Prefeitura da cidade..



Agente Elaine Rodrigues Lopes

“Ser agente de crédito é um desafio, pois devemos atender muito bem o público e, ao mesmo tempo, ser competentes e éticos para garantir a informação correta”

Comecei a trabalhar na Prefeitura em 1999, como secretária de escola, enquanto fazia faculdade de Administração. Querendo novos horizontes, em 2005 me inscrevi junto à Secretaria de Finanças da Prefeitura para mudar de setor. Ofereceram-me o cargo de agente de crédito, pois a pessoa que estava no cargo não conseguiu pontuação para permanecer. E foi assim que comecei a trabalhar nesta função.

Ser agente de crédito é um desafio. Devemos atender muito bem o público, mas, ao mesmo tempo, temos de ser competentes e éticos para garantir a informação correta sobre o Programa ao potencial cliente. Mesmo que ele não se enquadre nos requisitos do Programa de Microcrédito, o atendimento deve ser eficaz para que ele fique satisfeito e retorne quando necessário.

Nesses dez anos, consegui muito conhecimento e amizades. O Programa proporciona relacionamento estreito com os clientes, que se sentem gratificados pelo atendimento e acompanhamento das operações. O conhecimento é adquirido quando se faz o plano de negócio de cada cliente, diante da variedade de atividades atendidas.

No começo do meu trabalho como agente, logo após a capacitação, o Programa bloqueou novas operações, liberando crédito somente para quem já era cliente da Fomento. Então nesta época eu atendia muitas pessoas que queriam o crédito, mas não eram clientes antes da decisão. Explicava que, naquele momento, não era possível pela situação que o Programa estava, e, ao mesmo tempo, atendia outra pessoa que já era cliente e esta conseguia o financiamento. Essa situação foi um momento delicado e desafiador. Certa vez, uma delas me ligou e eu achei que fosse a cliente que tinha dado certo a operação, a voz era parecidíssima e eu não perguntei quem era, depois que falou: “Oi, Elaine, e daí?”, eu respondi: “Ah tá no banco já”. Ela me falou: “Como assim? Se você falou que não estavam liberando”. Meu Deus! Demorou muito para ela entender que eu confundi as vozes, que não era eu quem fazia as regras.

Nossa, foi um estresse total. Desta experiência, ficou a aprendizagem, sempre perguntar antes de falar ao telefone, mesmo tendo a certeza. Essa situação foi uma experiência muito ruim, pois a pessoa deduziu que eu não queria fazer a operação. Foi marcante e nunca vou esquecer.

Uma outra história marcante na função de agente de crédito refere-se ao fato de que fui a primeira agente do Paraná que fez operação para funerária, segundo os analistas, para a aquisição de uma capota funerária. Fizem até uma notícia sobre isso no boletim da Fomento Paraná. Foi meio estranho fazer o plano de negócios para esta atividade, mas depois desta primeira, fiz várias outras vezes.

São muitas histórias legais e emocionantes que vivi. É gratificante ver aquele cliente que, com pouco, consegue ficar feliz e progredir no seu negócio, pois eles sabem de seu limite de endividamento e o mais comovente é a gratidão que têm para conosco.

Não encontro muitas dificuldades com os empreendedores, porém alguns não entendem, mesmo depois da explicação. Mas, para a gestão do microcrédito, o que importa é o dinheiro que vai entrar e se os empreendedores irão pagar. É demorado o processo de compreensão deste empreendedor, mas felizmente são poucos assim. Alguns empreendedores só procuram um agente de crédito depois que estão endividados, porque lhes falta planejamento.

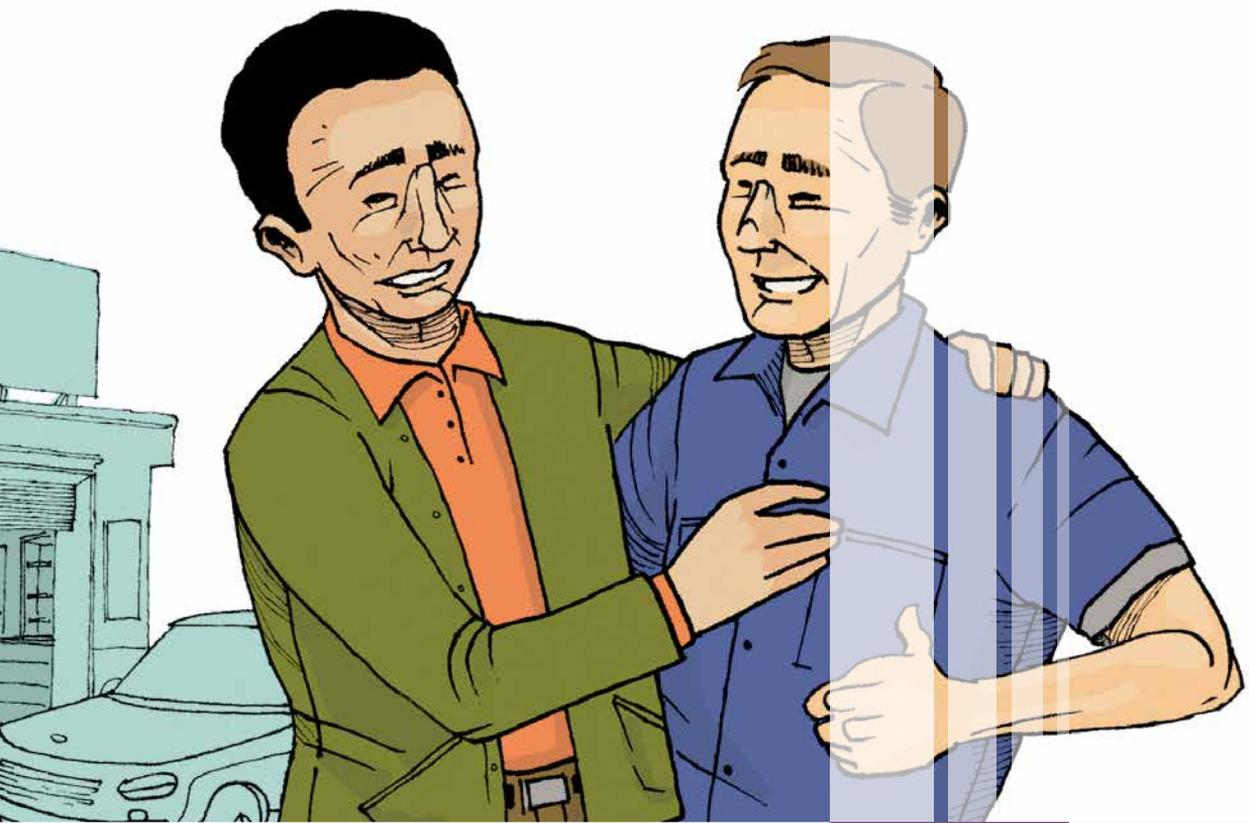
Acredito que o maior benefício para o empreendedor é fazer a gestão do recurso que entrou e aproveitar a oportunidade de crescimento com cautela, planejamento e orientação.

Como estou trabalhando na Casa do Empreendedor, meu trabalho melhorou muito, pois estou diariamente falando com clientes potenciais. Tenho mais facilidade para auxiliar os clientes, porque atuamos em parceria com o Sebrae/PR e, às vezes, não é o dinheiro de que o empreendedor precisa, mas sim de uma boa orientação.

Minha dica aos agentes de crédito

- Coloque-se no lugar do cliente, tente entender sua atividade e, claro, mostrar todas as possibilidades conhecidas para o desenvolvimento do empreendimento.

Eliane Rodrigues Lopes (41 anos) é agente de crédito na cidade de Irati/PR há dez anos e hoje atua na Casa do Empreendedor.



Agente Elias Vicente de Souza

“Ser agente de crédito é ser um agente de mudanças, capaz de identificar características empreendedoras e orientá-las de forma produtiva”

A minha atuação como agente de crédito aconteceu em duas fases, a primeira foi de 2002 a 2007 e a segunda começa em 2015, quando retorno ao meu trabalho com o microcrédito na Sala do Empreendedor, oferecendo esse importante instrumento para o desenvolvimento dos pequenos empreendimentos no nosso município.

Antes de ser agente de crédito, eu trabalhava na Agência do Trabalhador como agente de intermediação de mão de obra na captação de vagas e treinamento de trabalhadores. Como estava cursando uma faculdade na época, recebi uma oferta para participar do treinamento de agente de crédito na Fomento Paraná, no Programa Banco Social. A capacitação presencial foi muito produtiva por proporcionar uma compreensão mais sólida do conceito do microcrédito, os desafios, o contexto, e os benefícios que poderiam gerar, desde que eficientemente administrado. Foram 15 dias intensivos de treinamento em Curitiba, com excelentes profissionais do Sebrae/PR, a quem coube a responsabilidade de orientar e lapidar aqueles que tinham o perfil para exercer essa importante atividade.

Atuei por aproximadamente cinco anos, até que o Programa foi interrompido pelo Governo Estadual. No período, várias atividades foram realizadas, gerando muitas oportunidades de novos negócios, emprego e mais renda para a comunidade local. Foi um período de grande aprendizado.

A principal função do agente de crédito é ser um agente de mudanças, capaz de identificar características empreendedoras e orientá-las de forma produtiva, capaz de trabalhar também as potencialidades do município que possam estar adormecidas. O agente de crédito é, portanto, um agente transformador, que coopera para modificar a sociedade, gerando desenvolvimento socioeconômico por meio de suas atividades, intervindo como um perito cirurgião em ações que melhorem as condições de vida da comunidade.

O nosso maior ganho, como agente, consiste na compreensão mais adequada da realidade local e como cada instituição deve cumprir fielmente o seu papel, criando um ambiente favorável para que novas oportunidades de desenvolvimento da cidade possam ser criadas. A empatia é fundamental nesse processo, pois se não houver a compreensão da motivação de cada empreendedor e de como ajudá-lo, o trabalho pode tornar-se ineficaz.

E quando o sucesso não acontece para o empreendedor, isso nos entristece. Uma das coisas mais difíceis que ocorrem na prospecção ou análise do crédito é quando o cliente, mesmo tendo uma boa ideia de um bom negócio, não pode realizar o financiamento por outros motivos alheios à sua vontade, como restrições econômicas ou financeiras.

Dois casos me marcaram muito e eu quero contar. Um deles é o de duas amigas que trabalhavam como vendedoras de roupas, porém não estavam formalizadas. Ao buscar atendimento na Agência do Trabalhador, receberam não apenas o recurso financeiro, mas também orientações quanto à formalização do seu empreendimento. Alguns meses depois do crédito, as clientes abriram o seu próprio negócio, contrataram duas funcionárias e estão em atividade há mais de 12 anos. A segunda, trata-se de uma empresa de comercialização de cosméticos, com duas sócias que precisavam fazer uma reforma. A empresa era muito bem organizada, com boa visão de mercado. Ao longo dos últimos anos só tem expandido as suas vendas e, atualmente, conta com seis funcionários, demonstrando que crédito certo, no momento certo, aliado ao bom planejamento, gera inúmeros benefícios para o empreendimento e para a comunidade.

Algumas histórias nos emocionam no nosso trabalho pelo sucesso que o empreendedor conquista. Uma que presenciei trata-se de um rapaz, conhecido de infância que trabalhava em uma empresa de instalação de som automotivo como instalador de insufilme. Ele nos procurou para saber se poderia comprar alguns equipamentos e iniciar o seu negócio. Como possuía experiência na atividade, realizamos um plano de negócios e encaminhamos a sua proposta, que foi liberada poucos dias depois. Como o empreendedor era um dos melhores instaladores de insufilme de Colorado e Região, não lhe faltaram serviços e a sua empresa está em atividade *há mais de 11 anos*. Com a Lei Complementar 128/2008, que criou o Microempreendedor Individual (MEI), o empresário pode se formalizar e realizar mais negócios, seja para prefeituras da região ou para empresas.

Quando encontro esse cliente, vejo como é importante acreditar nas pessoas, no seu potencial e que parte do desenvolvimento que ele tem alcançado se deve à ajuda do nosso trabalho: agente de crédito, município, Sebrae/PR, Fomento e outros parceiros.

O público do microcrédito é um público especial, muitas vezes, carente de melhores instrumentos para administração dos seus respectivos empreendimentos. Para tanto, é fundamental que o agente de crédito esteja muito atento aos detalhes do empreendimento, orientando para que o microempresário possa acessar o crédito, executar os seus projetos da melhor forma possível e obter os resultados desejados.

São vários os desafios para cumprirmos o nosso trabalho, desde infraestrutura insuficiente, recursos tecnológicos obsoletos, meios de locomoção para atender os empreendedores em diferentes regiões do município.

Mas vencemos quando percebemos o tamanho dos benefícios que geramos com o nosso trabalho como agente. Um dos maiores benefícios para o empreendedor que percebo está no fato do agente se deslocar até a casa ou empreendimento do cliente para realizar a coleta de dados e formalizar a proposta, isso faz com que possamos adequar a proposta às necessidades reais do empreendedor. Além de interferir na comunidade de forma direta com a realização do trabalho. O agente é um importante ator na promoção do desenvolvimento local. E aí valem as mais diversas formas de divulgação que usamos. Normalmente, são as mais convencionais e eficazes possíveis, seja por meio de programas televisivos, de rádio, jornais, palestras, jornais impressos, redes sociais, contatos telefônicos e pessoais, além de Associação Comercial e Empresarial. Mas sempre que há uma oportunidade, seja em uma feira, ou fazendo uma caminhada, divulgo as linhas de microcrédito.

Minha dica aos agentes de crédito

- Para ser agente de crédito, é necessário ter uma forte identificação com a atividade e o desejo ardente de contribuir para que a realidade local possa ser transformada por meio das atividades empreendedoras.

Elias Vicente de Souza (37 anos) é agente de crédito na cidade de Colorado/PR, tem cerca de seis anos de atuação e hoje trabalha na Sala do Empreendedor.



Agente Elza Vaccari

“Ser agente de crédito é estar sempre buscando novas informações, atento às mudanças do mercado e das novas leis para auxiliar os empreendedores”

Em 2002, por indicação do prefeito da época, fiz o curso de agente de crédito para atuar no Banco Social. Foram dias de treinamento em Curitiba e, ao retornar, a expectativa de ser aprovada. Quando recebi o resultado e o certificado de agente de crédito iniciei o trabalho de divulgação e a busca de empreendedores para acessarem os benefícios do microcrédito e proporcionar o desenvolvimento local. Começaram a entrar vários projetos para empresas formais e trabalhadores autônomos, que fizeram com que a função de agente de crédito se tornasse gratificante, principalmente, sabendo que, por meio do meu trabalho, as pessoas se realizavam.

Durante o período de 2008 a 2012, fui afastada do cargo de agente de crédito para atuar em outra área. Somente em 2013 retomei à função, porém, não mais com o Banco Social, mas com o Banco do Empreendedor e em outra metodologia de trabalho, com menos burocracia e mais agilidade nos processos.

Tive duas capacitações presenciais: em 2002, foram 12 dias de capacitação para agente de crédito do Banco Social, em Curitiba. O treinamento foi realizado pelos consultores do Sebrae/PR. Pessoas capacitadas e bem preparadas para a função de qualificar os agentes de crédito. Durante esse período, adquiri muita experiência e toda vez que surge um novo projeto, retorno àquela época, naquele treinamento que me deu suporte para poder agir de forma correta com qualquer empreendedor que busca os serviços com o agente de crédito.

Outra formação presencial foi em 2013, após ter passado pelo curso online de agente de crédito. Depois de ter realizado todas as atividades online, fui até Curitiba, onde um técnico e um agente da Agência de Fomento passaram as informações de como trabalhar o novo sistema e metodologia do Banco do Empreendedor. No final da tarde, todos os agentes receberam das mãos do governador o certificado de agente de crédito.

Entendo que ser agente de crédito é estar sempre buscando novas informações, atento às mudanças do mercado e às novas leis para auxiliar

os empreendedores que procuram a Agência do Empreendedor buscando resolver os problemas financeiros de sua empresa e crescer. O lado bom é que o agente de crédito é obrigado a estar sempre atualizado e, com isso, está sempre bem informado quanto ao mercado financeiro.

Lembro que quando iniciei a atividade de agente de crédito era possível financiar para o comércio formal e informal. Uma agricultora e pecuarista nos procurou para financiar a instalação de uma cerca na parte de seu terreno em que plantaria o pasto para sua criação. Fiz o projeto e enviei para a Fomento Paraná. Embasado na realidade do município, onde predomina, até hoje, a agricultura e pecuária, o projeto foi aprovado. O fato engraçado é que muitos colegas e agentes da época me questionavam como eu havia feito um projeto para uma agricultora? A explicação que dou até hoje é que são empresas familiares, localizadas no interior, que demandam de recursos para se manterem e que, através do microcrédito, também é possível beneficiar essas empresas familiares.

Com a chegada do Programa Família Paranaense em nosso município, em que temos 80 famílias cadastradas, a divulgação da linha Juro Zero da Fomento Paraná fez com que muitas famílias de baixa renda buscassem o microcrédito como suporte financeiro para iniciarem ou darem continuidade a alguma atividade na agricultura para gerar renda para a família. Isso é comum na nossa região.

E como o segmento agrícola em nossa região predomina, as muitas histórias de empreendedores desses 15 anos como agente de crédito foram de agricultores. Em fevereiro/2014, chegou na Agência uma senhora com encaminhamento do CRAS (Centro de Referência da Assistência Social) para fazer um financiamento para comprar duas vacas de leite. Uma senhora humilde, mas com muita experiência de vida. Mora no acampamento e falou de sua história: sempre foi agricultora e sua maior renda provinha das 24 vacas leiteiras que tinha. Porém, com dificuldades financeiras, ela foi se desfazendo de seu rebanho. Quando soube que em Porto Barreiro, na Agência do Trabalhador, ela conseguiria crédito para retomar suas atividades, não teve dúvidas e veio em busca do microcrédito. Fizemos o projeto, foi aprovado e hoje ela está muito feliz, pois com as duas vacas de leite ela tem renda mensal e o rebanho está crescendo novamente.

Acredito que um dos desafios como agente no atendimento aos empreendedores é na formalização das informações. Por serem projetos que não envolvem grandes vultos financeiros, os candidatos ao crédito acham que não precisa de tanta burocracia (apesar de ter melhorado bastante). Outro ponto é o receio de passar suas informações e a falta de credibilidade no agente

de crédito por parte do empreendedor. Percebo uma grande preocupação em relatar informações sobre suas obrigações financeiras, principalmente. Muitos até tentam omitir informações e isso, às vezes, prejudica o processo de aprovação do projeto.

Mas é preciso dizer que os empreendedores são beneficiados com o microcrédito de várias formas diferentes de financiamentos em outros bancos:

- *O reconhecimento do seu nome somente na nota de crédito;*
- *Apresenta somente um orçamento;*
- *Os recursos caem diretamente na conta bancária de sua indicação;*
- O avalista pode ser membro de sua família.

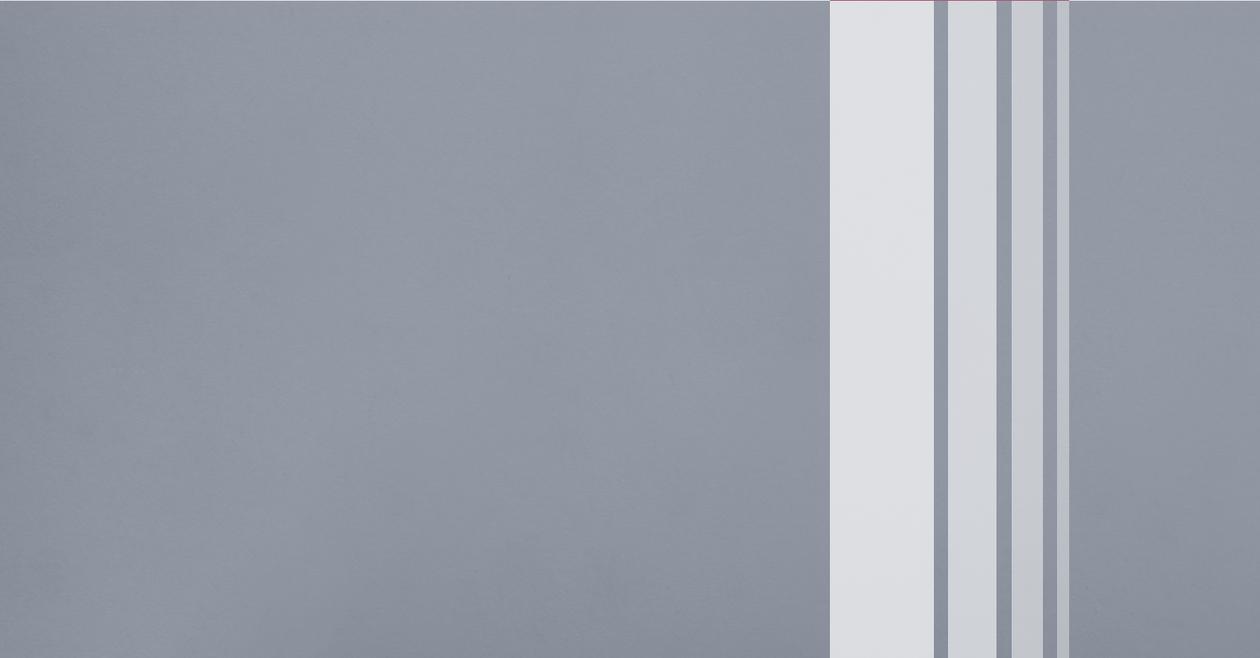
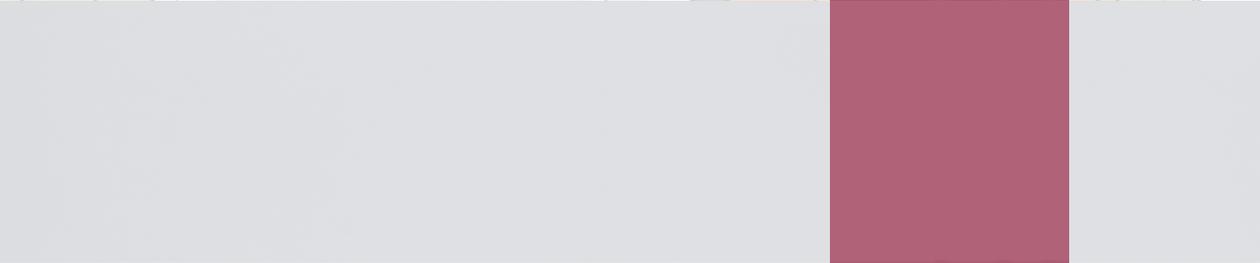
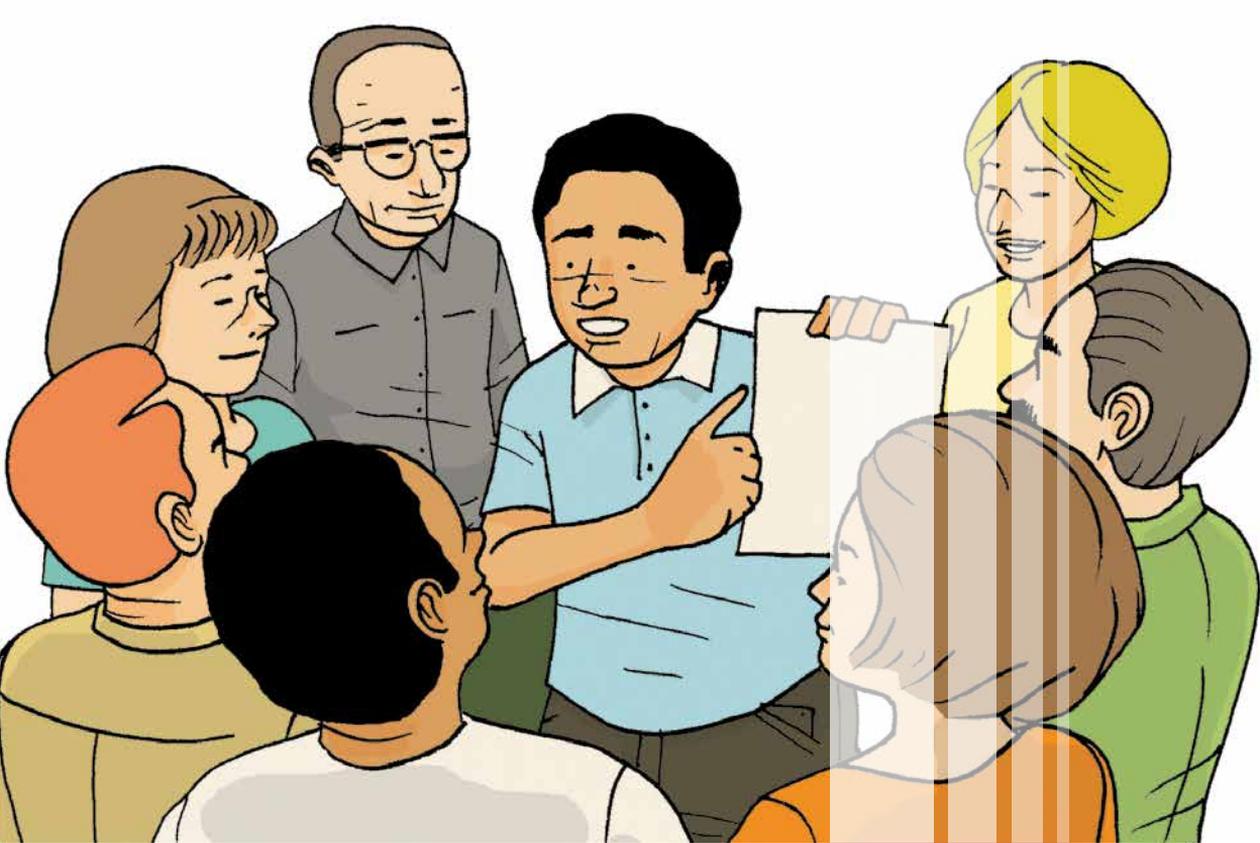
Por isso, percebo que depois que o cliente fizer seu primeiro projeto e pagar em dia, ele tem mais facilidade para realizar outro projeto. Isso está sendo positivo, pois são os pequenos empreendedores que buscam o microcrédito e muitos deles que eram autônomos, hoje já formalizaram suas empresas, são Microempreendedores Individuais (MEI) que estão tendo oportunidade de participar das compras públicas, por exemplo.

Acredito que o nosso papel é mostrar aos empreendedores que é através de pesquisa de mercado e planejamento que uma empresa prospera. Não basta apenas buscar o crédito, mas, saber para que buscá-lo.

Minha dica aos agentes de crédito

- Temos que ser simples e humildes, valorizar nosso cliente, porque, na maioria das vezes, quem nos procura são pessoas que estão iniciando a sua história como empreendedoras e a falta de conhecimento é um quesito que faz com que sejam simples e humildes também.

Elza Vaccari (48 anos) é agente de crédito na cidade de Porto Barreiro/PR há 15 anos, e hoje trabalha na Agência do Trabalhador.



Agente Fernando Gressana

“Ser agente de crédito é dar oportunidade a quem mais precisa, pois o microcrédito é uma ferramenta fortíssima no desenvolvimento econômico local”

Eu trabalhava como atendente do Balcão Sebrae na Associação Comercial e Empresarial de Chopinzinho quando passei em um concurso na Prefeitura Municipal e, em pouco tempo, a pessoa que era agente de crédito mudou-se da cidade. Fui então requisitado para ser o responsável junto ao Banco Social de Chopinzinho. Estou até hoje à frente do Banco do Empreendedor, que, com o passar do tempo, mudou de nome.

Quando fiz a capacitação para agente de crédito, foram cerca de nove dias seguidos intensivo em Curitiba e lá fomos muito exigidos no treinamento em parceria entre a Fomento Paraná e o Sebrae/PR, bem como nas avaliações. Foi um treinamento muito prático, pois inclusive saímos a campo para fazer simulações de projetos de financiamentos. Um treinamento com alto nível de exigência é um pilar fundamental para o sucesso do Programa.

Ser agente de crédito é muito gratificante, pois diariamente nos deparamos com pessoas que têm sonhos, metas e o microcrédito, muitas vezes, é o único caminho para esses atingirem seus objetivos. Ser agente de crédito é dar oportunidade de crédito a empreendedores que, em sua maioria, não teriam meios de ser atendidos pelos bancos tradicionais, quer seja pela própria humildade e vergonha do tomador em buscar um banco ou pela burocracia e altas taxas de juros da rede bancária. Ser agente de crédito é dar oportunidade a quem mais precisa, pois o microcrédito é uma ferramenta fortíssima no desenvolvimento econômico local, contribuindo para o aumento de renda, empregabilidade própria, além de geração de novos postos de trabalho.

Nesta função de agentes, temos o privilégio da troca de experiências com os tomadores de crédito, isso abre muito nosso conhecimento, pois entendemos verdadeiramente as dificuldades de ser um pequeno empreendedor no Brasil. Também vemos inúmeros casos de sucesso com poucos recursos aplicados e podemos perceber a grande capacidade empreendedora dos pequenos empresários, seja ela motivada por necessidade ou por empreendedorismo

nato. E mais, saber que você contribuiu para que um negócio e pessoas conseguissem crescer através dele, não tem dinheiro no mundo que pague. O agente ganha em conhecimento, tanto quanto o tomador de crédito. Pois é uma troca mútua.

Ser agente de crédito nem sempre é fácil. A falta de estrutura dos municípios, muitas vezes, trava o processo. Esse é um grande desafio no nosso trabalho. Microcrédito deveria ser política pública prioritária dos governos em todas as esferas. Cito um bom exemplo disso, reconhecido no mundo todo, o Muhammad Yunus, que ganhou o Nobel da Paz, com a iniciativa com microcrédito em Bangladesh (história contada no livro O Banqueiro dos Pobres).

Outro fator ruim é que algumas pessoas tentam tirar proveito de políticas públicas de microcrédito, pois são mal intencionados e usufruem de um benefício que deveria ser de quem realmente precisa. Não se enquadram ou querem usar o crédito para finalidades não permitidas. O agente deve sempre estar atento, pois em todos os segmentos da sociedade, infelizmente na nossa cultura, temos pessoas que querem levar vantagem.

Mas vale a pena fazer um bom trabalho. Em alguns casos, nos tornamos amigos íntimos, confidentes de muitos tomadores, tamanha é a gratidão e confiança que eles depositam nos agentes. Por outro lado, é uma grande responsabilidade. São incontáveis os convites para pequenas confraternizações nas empresas.

Certa vez, um tomador foi ao Banco Social e contou que produzia pães para vender. Necessitava de crédito para a aquisição de um forno a lenha, que possibilitaria o aumento de produtividade com redução de custos. Ele queria trocar o fogão a gás de quatro bocas por um forno à lenha. Ao fazer o levantamento para o financiamento, entendi o tamanho da dificuldade desta pessoa para produzir pães para vender com um simples e pequeno fogão e ainda entregar de bicicleta seus produtos. Pouco sobrava. Certamente esse cliente não teria acesso aos bancos tradicionais. Pasmem, com um crédito de aproximadamente 600 reais na época (faz muito tempo) ele conseguiu comprar o tão sonhado forno à lenha. Ele aumentou a capacidade de produção, reduziu custos e ainda melhorou a condição da família inteira. Um simples crédito de 600 reais mudou a condição de vida da família. Por isso, quando as pessoas têm oportunidades quase que não precisam de mais nada para terem sucesso. Atualmente mudou de ramo, mas no momento do empréstimo foi o início da mudança de vida para melhor.

Não imaginamos o quão importante pode ser a nossa contribuição para o desenvolvimento da economia local e para o País. Um tempo atrás, fui convidado pela Caixa Econômica Federal (CEF), por meio dos contatos e

experiência que tinha junto ao Microcrédito, para fazer o projeto-piloto da Caixa com Microcrédito Produtivo orientado através do Programa Crescer. Este piloto serviu para a base nacional. Inclusive trabalhei uma semana na sede do banco em Brasília para ajustar sistemas e procedimentos de concessão. Atualmente, a CEF trabalha somente internamente com microcrédito, mas outrora fez parcerias com prefeituras, como foi o nosso caso. Tínhamos uma linha direta de relacionamento com o assessor do presidente da CEF.

Como são pequenos empreendedores o nosso público-alvo, a maior dificuldade, geralmente, é a gestão financeira do negócio. Eles sabem executar a atividade muito bem, mas fazer custos, apurar resultados e separar finanças pessoais do negócio nem sempre é fácil. Já na concessão de crédito, elenco a dificuldade em achar avalista e a exigência em ter conta bancária para liberação de crédito. Nem todos têm alguém com renda comprovada disposto a assinar como avalista. Enfim, são vários os desafios para vencer e contribuir para o sucesso dos empreendedores, chegar até os necessitados do crédito e obter as informações financeiras corretas do negócio para o projeto, pois, muitas vezes, o próprio cliente não sabe. É necessário descobrir tais informações juntamente com o tomador através de suas anotações e conhecimento, que nem sempre estão no papel.

Por isso, é função do agente ser persistente e atento a cada detalhe, porque os benefícios para os empreendedores são grandiosos, como o aumento no faturamento, aumento no lucro, geração de empregos (principalmente para os familiares ao seu redor) e melhoria na condição de vida pessoal e empresarial. Enfim, diria que, muitas vezes, o tomador ganha dignidade, pois recebe o crédito que precisa e que por muitas vezes lhe foi negado. O microcrédito é uma forma de dar oportunidade para que sonhos se transformem em realidade.

Por isso, acredito que o microcrédito dá oportunidade para que pequenos negócios cresçam, gerando empregos, renda, além de inserir na economia formal (crédito + formalização do microempreendedor individual) uma fatia que até então não era vista ou era deixada de lado pela rede bancária. Não tenho dúvida de que, por meio do microcrédito, em Chopinzinho, foram gerados mais de 200 empregos nessa longa caminhada. Para um município de 20 mil habitantes, é muito significativo. Quanto mais empresas/empreendedores apoiados com microcrédito, menos gente nas filas da assistência social. Quando damos oportunidade de melhorias aos que mais precisam, concedemos condições de igualdade com os demais! Esse é o maior impacto para o município.

O microcrédito é uma revolução silenciosa que está contribuindo em muito para o crescimento da economia como um todo, principalmente dos pequenos municípios.

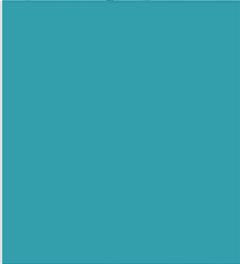
Ir até onde os pequenos negócios estão e falar uma linguagem muito simples, se colocando no lugar deles, é fundamental para entender a real necessidade.

Em resumo, fazer tudo o que for possível para liberar crédito para quem merece

Minha dica aos agentes de crédito

- Trabalhe em parceria com o comitê de crédito. Para um crédito dar certo, existe um tripé: projeto bem feito, idoneidade do tomador, avalista e um comitê de crédito atuante. Atualmente, não é mais exigido o comitê de crédito, mas tratando-se de início de trabalho dos agentes, considero importantíssimo que se tenha um comitê de crédito muito ativo. Também devemos visitar os clientes quantas vezes forem necessárias. Com essa fórmula já liberamos em nossas linhas de microcrédito (Fomento Paraná e CEF outrora) aproximadamente 2,1 milhões de reais, sem nunca termos perdido um centavo.

Fernando Gressana (35 anos) é agente de crédito na cidade de Chopinzinho/PR há 10 anos e hoje trabalha no Banco do Empreendedor.



Agente Flavia Angélica Romagnoli

“Ser agente de crédito é obter uma satisfação pessoal muito grande por poder colaborar com o crescimento dos empreendedores”

Estava à procura de um emprego na área financeira, porque já tinha trabalhado em alguns bancos, como Banco do Brasil, Caixa Econômica e Unibanco. Gostava muito desse segmento e uma amiga me indicou para trabalhar no Banco Social, mas não conhecia a instituição e nem como funcionava. Em seguida, participei do curso de formação para agente de crédito em Curitiba por dez dias. Uma formação de alto nível, puxada, mas adquiri muito conhecimento na capacitação fundamental para o nosso trabalho como agente. Achei muito difícil, pensava que não passaria no teste, porque o curso consegue mexer com todos os nossos sentidos e o emocional fica abalado. Mas passei e conquistei muitas amizades e um aprendizado perfeito.

Ser agente de crédito é obter uma satisfação pessoal muito grande por poder colaborar com o crescimento dos empreendedores. Os ganhos com essa experiência são a amizade que fica e poder fazer parte da história de cada pessoa que busca um financiamento para estar melhorando sua renda.

A minha única dificuldade no início era saber o que podia ou não ser financiado, porque cada pessoa que vem à procura do Banco do Empreendedor trabalha com ramos diferentes, mas com a ajuda dos analistas da Fomento, fui adquirindo experiência e todas as informações que precisava em cada momento para fazer um bom trabalho.

Todos os meus clientes fazem parte da minha história como agente, sem eles meu trabalho não seria tão gratificante. Desde a primeira informação sobre o crédito, a visita no empreendimento até chegar o dinheiro, mantemos contato sempre. É muito interessante, porque tem alguns que nos trazem desde uma lembrancinha até 1 kg de linguiça como forma de agradecimento por terem conseguido os recursos.

Gosto quando meus clientes voltam para fazer outro financiamento, isso quer dizer que seu empreendimento está crescendo e querem estar sempre melhorando e inovando.

Quando as pessoas procuram o crédito, algumas vezes o que querem não pode ser financiado, mas conversando e dando algumas dicas, acabamos por compreender e poder ajudá-las. A maior dificuldade consiste em conseguir avalista, mas quando precisam mesmo do financiamento, conseguem alguém para avalizá-los. Outra dificuldade ocorre quando o empreendedor não consegue o microcrédito com juro baixo, pois, sem o financiamento, ele não tem condições de se desenvolver e, muitas vezes, desiste do negócio.

Como agente, vejo como o Banco do Empreendedor ajuda aquele pequeno empreendedor a melhorar suas instalações, comprar mercadorias, tudo para ter uma renda melhor no final do mês. Isso para o desenvolvimento da cidade é muito bom, porque além de crescerem, também contratam novos funcionários para trabalhar.

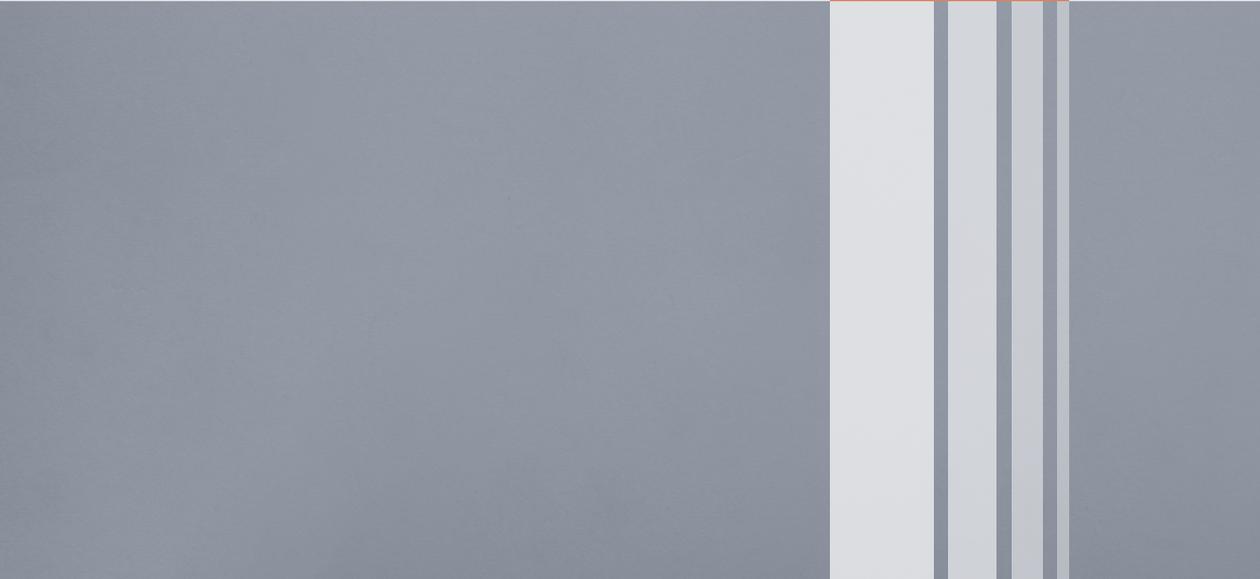
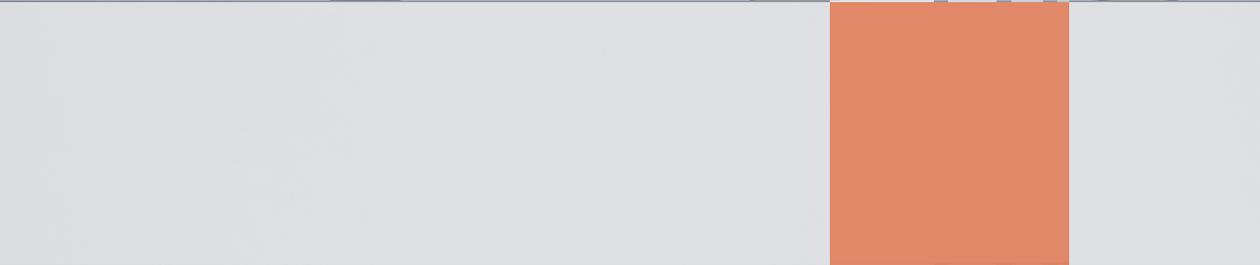
A maioria dos meus clientes reside em bairros afastados do centro e vejo como se desenvolveram com acesso ao crédito. Hoje conheço toda minha cidade, fazendo as visitas nos empreendimentos que querem o financiamento.

Para cada um que procura o microcrédito, tento ser bem clara sobre como funciona o Programa, sempre simpática porque a primeira impressão é a que fica. Tiro todas as dúvidas, sempre informando dos cursos pelo Sebrae/PR e o Programa Negócio a Negócio, isso sempre incentiva e ajuda o empreendedor a melhorar o seu negócio.

Minha dica aos agentes de crédito

- Para ser um agente de crédito, é preciso gostar do que se faz, sempre tendo respeito por aquele que precisa do dinheiro para melhorar de vida. Além do lado profissional, você acaba criando amizades com tantas pessoas. O resultado é ver que aquele que procura de novo, sempre conta uma história boa pelo financiamento que adquiriu e lhe agradece por ter ajudado.

Flávia Angélica Romagnoli (35 anos) é agente de crédito em Campo Mourão/PR desde janeiro/2011 e hoje trabalha na Agência do Trabalhador.



Agente Galeno Miguel de Oliveira

“Ser agente de crédito é responsabilidade e aprendizado em cada caso atendido”

Tudo começou com uma indicação do prefeito do município, Onício de Souza, à Fomento Paraná, parceira da Prefeitura. Após a indicação, a Fomento entrou em contato comigo, oferecendo a formação para agente de crédito. A primeira etapa foi online, depois presencial na ESAT - Escola Superior de Administração Tributária, em Curitiba, em março/2013, ministrada pela equipe da Fomento Paraná. Realizei também o curso de agente de crédito pelo Sebrae/PR, ministrado por Bernardete Silveira Martins.

Ser agente de crédito é algo gratificante, pois, no início, parece confuso, mas com o desenvolvimento dos trabalhos e com os desafios que aparecem em cada projeto, a responsabilidade aumenta, pois cada caso é um aprendizado. Com o decorrer do tempo, pela experiência adquirida, as situações vão clareando e a cada dia parece que vivenciamos situações diferentes. Por isso o agente deve sempre estar pesquisando e procurando cada vez mais se aprimorar e oferecer um excelente atendimento, que venha ao encontro das necessidades dos pequenos empreendedores. Ser agente de crédito é conviver e aprender com as realidades do nosso meio financeiro, que até certo ponto se torna algo desafiador.

A formação de agente de crédito, realizada pela Fomento, bem como, cursos e congressos realizados anualmente, são de extrema importância, porém, é preciso que o agente de crédito tenha o perfil para realizar um bom trabalho, para isso, ao longo da atividade e a cada atendimento deve-se reunir, basicamente, imparcialidade, cordialidade, empatia, coragem, satisfação em realizar um bom atendimento e estar sempre disponível para esclarecer as dúvidas do empreendedor.

Em nosso pequeno município nos deparamos, em sua maioria, com pequenos empreendedores, cada um com situação diferente, mas todos cientes de sua realidade. A sua simplicidade leva-os a observar atentamente as orientações do agente de crédito. Não encontramos dificuldades em realizar um bom trabalho, encontramos sim, no dia a dia, alguns desafios e procuramos

na medida do possível resolver cada um e desta forma vamos realizando um ótimo trabalho na cidade.

Particularmente, devo destacar um acontecimento que, para mim, como agente de crédito, foi memorável. Por ocasião do segundo congresso para agentes, em 7 de abril de 2014 no auditório da FESP - Faculdade de Educação Superior do Paraná, em Curitiba, fui escolhido pela equipe da Fomento, entre os 300 agentes de crédito do Paraná que estavam reunidos, para dar entrevista.

No nosso município, Florestópolis, acredito que o microcrédito, concedido pela Fomento Paraná em favor de empreendedores deste município, foram realmente algo impactante positivamente para o desenvolvimento financeiro do município, pois durante o período, como agente de crédito, foram concedidos cerca de 1,3 milhão de reais, valor que considero de grande importância, considerando que nosso município tem cerca de 12 mil habitantes apenas.

Minha dica aos agentes de crédito

- Atender muito bem a todos.
- Esforçar-se para orientar corretamente os empreendedores.
- Manter-se motivado sempre perante os empreendedores.

Galeno Miguel de Oliveira (62 anos) é agente de crédito na cidade de Florestópolis/PR, região metropolitana de Londrina, desde março de 2013, e hoje trabalha na Prefeitura do Município.



Agente Itacir Camilo Rovaris

“Ser agente é trabalhar orientado para pensar na região ou no seu município como um todo, sem descuidar das finanças”

É bom recordarmos um pouco da história. Sempre participei de grupos de estudos para melhoria da vida da população. Assim tomei conhecimento de diversas entidades. Uma grande reivindicação sempre era a questão do crédito aos pequenos empresários, formais ou informais. Sou de um tempo em que “pequeno empreendedor” não entrava em banco. Iniciou-se uma nova forma de pensar para um sistema de microcrédito, atendendo um público diferenciado depois de muitos anos de luta, em 1997.

Jaime Lerner criou a Fomento Paraná, com a intenção de estimular, através dela, este tipo de crédito. No ano de 2000, foi criado o Programa Banco Social e suas atividades iniciaram em setembro de 2001. Fui convidado para participar do Programa. Apesar do salário não ser aquelas coisas, aceitei imediatamente. No meu caso, como sempre fiz, aceitei esta função como missão, para ajudar a desenvolver minha região e meu Estado. Dou mais valor ao ganho coletivo da comunidade do que projeção da vida pessoal. Depende do próprio agente.

Considero-me mais agente de desenvolvimento – como de fato sou nomeado, do que agente de crédito. Por quê? Há diferença: o agente de crédito é formado para administrar o Programa financeiramente. O agente de desenvolvimento está orientado para pensar na região ou no seu município como um todo, sem descuidar das finanças. Necessita de uma visão ampla. Precisa conhecer o mercado, verificar os pontos fortes e fracos, lembrando especialmente que os pequenos negócios são familiares. Como exemplo, posso citar uma pesquisa que fiz no ano passado, com 50 empresas participantes do Programa de Microcrédito e que tiveram pelo menos um contrato de crédito. Na primeira operação, elas tinham juntas 64 empregos diretos, com carteira assinada. No levantamento da pesquisa estas mesmas empresas tinham agora 340 empregos diretos. Nesse tempo, transcorreram-se cinco anos. Só por aí dá para se medir o retorno que o município teve apenas com essas empresas. Não foi pesquisada a questão de faturamento, tributos e outras rendas.

Basta citar o caso de uma empresa que fabricava embalagens de papelão e não tinha espaço para nada. Nem para o estoque, nem para a produção. Trabalhava no quintal. E se viesse chuva, era um Deus nos acuda. Como acreditar naquela gente com tanto risco e sem capital? Simplesmente acreditando e orientando. Hoje, esta empresa está instalada em um distrito industrial do município e tem 12 empregos diretos.

Experiência? É sempre um grande aprendizado. No entanto, tudo depende do agente. O principal vértice do Programa em Francisco Beltrão foi convencer os prefeitos para a necessidade de se investir em capacitação empresarial. Começamos com cursos ministrados pelo próprio agente, depois o Sebrae entrou na parceria e hoje temos, em todo o Estado este excelente e propício Programa do Governo do Estado do Paraná, o Bom Negócio Paraná, envolvendo as universidades. Foi atendida a mais premente necessidade. Para o pequeno empreendedor a gente precisa fazer “quase” tudo. Mas ele tem o mais importante: a vontade de trabalhar, melhorar de vida e boa capacidade para empreender.

São 14 anos de histórias que ficam difíceis de contar, pois são muitas. Mas aqui vai uma. A hoje chamada empresa Two Boys, de Francisco Beltrão, no tempo em que nem nome tinha, trabalhava com serigrafia há 11 anos, como diz seu proprietário Hermínio Sygel. E só trabalhava para comer. Certo dia, ele apareceu na Agência para falar comigo e contou que esteve em São Paulo e viu numa feira aquilo que era o sonho para seu negócio decolar. Uma máquina que cortava, bordava e imprimia, tudo tocado a computador. Isso em 2001. Sua venda mensal girava em torno de 4,5 mil reais. E a máquina custava 4,2 mil reais. E só tinha em São Paulo. Mas ele contou certas vantagens um pouco fora do normal. Fui visitá-lo. Conheci seu “fundo de quintal”, uma sala ao lado da residência. No batente, ele e a esposa e mais ninguém. Eles conseguiam fabricar e vender por mês, quando tudo estava bem, umas 50 camisetas. Então perguntei: quantas vocês fabricarão com esta máquina nova? Ele respondeu no pé da letra: umas 20 por hora. Pensei comigo: 20 por hora em oito horas, são 160 camisetas por dia e, neste compasso, umas 3.900 por mês.

- Onde você arruma mercado pra tudo isso? Perguntei.
- Com uma produção deste tamanho não consigo atender nem o Sudoeste do Paraná.

Financiei a máquina, na época a grande inovação. Na última visita ele tinha 32 máquinas iguais à primeira e todas funcionando. Cada uma com uma operadora. Só em impostos ele já recolhia para o Estado 83 vezes mais, sem contar os tributos federais e municipais. Isso, três anos depois.

As pequenas vitórias são as melhores! Tive o prazer de encontrar famílias que não tinham renda nem para se sustentarem. Ainda por cima, outros problemas. Resolvi ajudar. Comecei fazendo com que a filha, que já havia desistido dos estudos, voltasse para a escola. Sou um grande incentivador, uma pessoa de fé. E transmito isso para quem precisar. Expliquei que uma vida melhor se consegue com trabalho e inteligência. Marido, mulher e filhos decidiram que eles eram importantes. Que poderiam vencer. Que a vitória viria após grande luta. Acreditaram e hoje a família está bem estruturada, tem um negócio que prospera e já não passam necessidades. Estas são as mais belas histórias de vida desta gente.

A mais triste? Não sei se foi, mas um dia visitando uma empresa vi chegar uma moça e levar uma blusa. Logo depois entrou um menino e levou um tênis. Sem demora chegou outro e foi escolhendo um sapato. A empresa não estava bem das pernas. Perguntei para a dona quem eram? Ela respondeu meus filhos. Dei um baita de um pito nela. Expliquei como uma empresa quebra. Mas, nem ligou. Acreditava que a empresa estava bem. A família com cinco filhos. Imagina se todos agem assim, meio que direto. Vi que este era o grande problema.

Quando foi um dia recebi um telefonema. Estavam quebrados. Pediram uma reunião com a família. Fui atendê-los, à noite. E mostrei os erros. Ensinei como corrigi-los. A filha mais velha se queixou que trabalhava, trabalhava e não ganhava nada.

- Onde você trabalha?
- Na loja, respondeu.
- Amanhã você começará a ganhar um salário por mês, respondi para ela. Ficou alegre, mas depois vieram as exigências. A empresa melhorou, durou mais dez anos. Depois a família decidiu fechar o negócio e investir em outra atividade. Não tive mais contatos com eles.

O Programa de Microcrédito traz a valorização do ser humano, faz adquirir confiança, ele se torna empresário, bom administrador e, grande parte deles, prosperam, melhorando o ambiente de negócios da região. A família tem mais qualidade de vida. São parte dos benefícios àqueles que fazem uso desta oportunidade de empreender.

Os impactos do Programa na nossa região são muito positivos. Quando começamos, em 2001, nosso índice de mortalidades de empresas, era em torno de 75% nos primeiros dois anos. Agora está em 19%, o segundo melhor do Estado.

Os índices de qualidade de vida da nossa cidade melhoraram muito. Nossa cidade está sendo considerada como de 1º mundo. Na última década e meia, sempre fomos campeões em geração de empregos (Caged) no Sudoeste. E, por diversas vezes, estivemos entre os dez melhores municípios do Estado. Ninguém na cidade conhecia o microcrédito. Nenhum banco oferecia. Hoje, praticamente todos oferecem e conhecem. A cidade hoje tem mais de 2.000 Microempreendedores Individuais (MEI). Muitos prosperaram e se tornaram empresas maiores e melhores.

O Banco do Empreendedor de Francisco Beltrão, que começou como Banco Social, tem grande influência na região. O agente é sempre consultado por prefeitos, vereadores, empresários e lideranças de todo o Paraná.

Está agora instalado na Sala do Empreendedor situada no Centro Empresarial, órgão da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico, e o Centro atende a todas as demandas dos empresários do município.

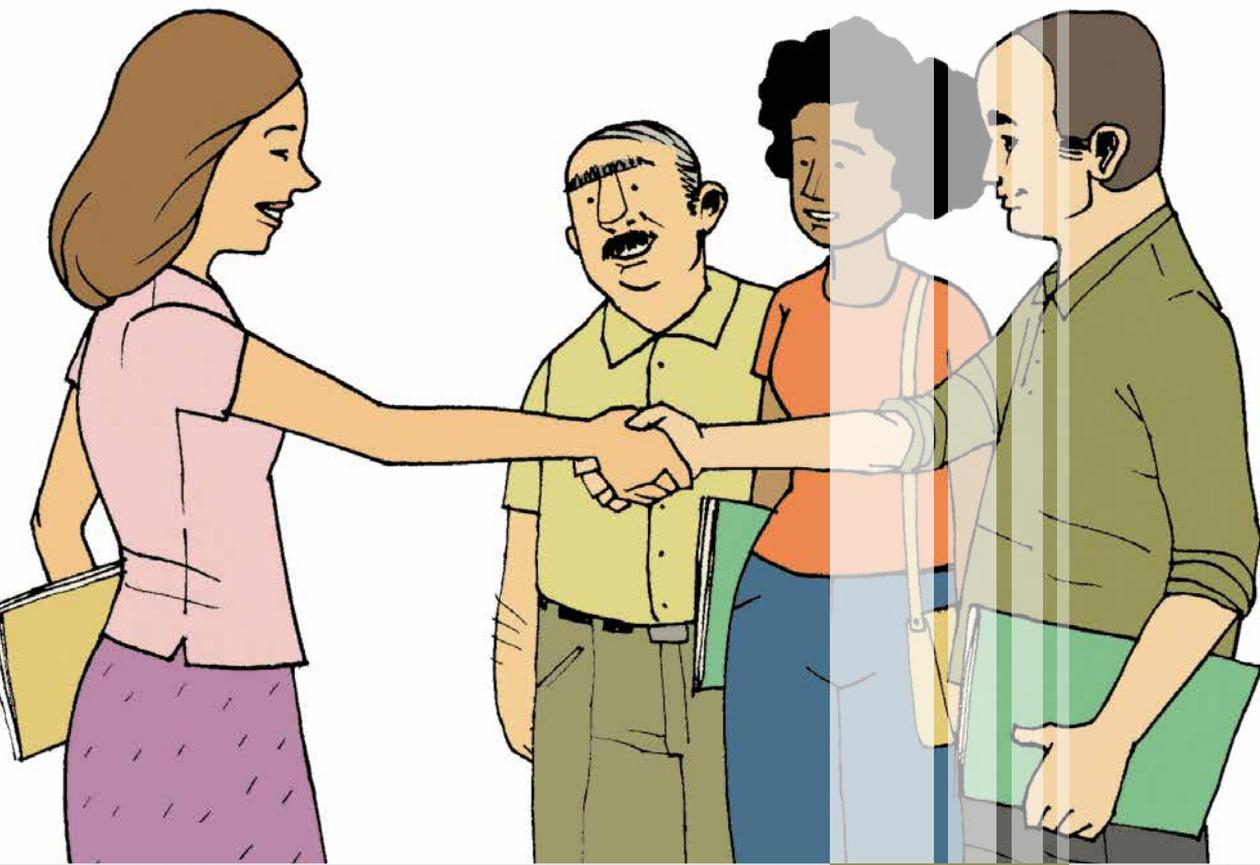
Quando iniciamos, a maioria dos negócios era informal. Hoje, dificilmente se encontra quem está fora do mercado por tal motivo. O nível de retorno dos recursos é considerado ótimo pela Fomento Paraná e a inadimplência, em todo o tempo, nunca chegou a 3% e mais:

- Número de projetos já liberados: 966, no total.
- Número de projetos ativos em carteira: 201.

Minha dica aos agentes de crédito

- Ser firme, confiante e estimulador com os empreendedores.
- Conhecer o mercado local para saber orientar os empreendedores.
- Trabalhar muito e acreditar no desenvolvimento da Cidade.
- Obter uma visão ampla. Verificar os pontos fortes e fracos, lembrando especialmente que os pequenos negócios são familiares.

Itacir Camilo Rovaris (68 anos) é agente de crédito e desenvolvimento na cidade de Francisco Beltrão/PR, desde maio de 2001 e hoje atua no Banco do Empreendedor.



Agente Ivana Gandolfi Ferreira

“Eu amo o que faço! Não sou somente agente de crédito, mas, sim, agente de sonhos, de orientações, de realizações e de amizade com o empreendedor”

Comecei a trabalhar na Prefeitura Municipal de Telêmaco Borba em 2002 como estagiária, (na época fazia faculdade) como recepcionista do gabinete do prefeito e como surgiu mais uma vaga para agente de crédito e eu já havia trabalhado no Banestado, portanto, tinha experiência com bancos e assim fui convidada a participar. Passei então a trabalhar na Secretaria Municipal do Trabalho e Indústria Convencional onde estou há 12 anos.

Fui chamada para fazer o curso de agente de crédito em Curitiba em 2003, onde ficamos 30 pretendentes à função de agente e dois professores do Sebrae, em um hotel (Elo Inn), durante 15 dias aprendendo a emprestar e como orientar os tomadores de crédito. Em alguns dias fomos a “campo”, visitando e oferecendo crédito no comércio local. Quinze dias que só falamos e pensamos em como emprestar, tanto que quando voltei não podia entrar num comércio que ia logo oferecendo crédito.

Eu amo o que faço! Não sou somente agente de crédito, mas, sim, agente de sonhos, de orientações, de realizações e de amizade com o empreendedor. O local onde fica o Banco do Empreendedor é muito propício para um trabalho bem feito e com ambiente agradável onde o empreendedor sente-se à vontade. Trabalho com colegas e chefia que sabem o sentido de um trabalho em equipe.

E então, o maior ganho é ver a satisfação do tomador (empreendedor) em poder melhorar seu negócio com o empréstimo, onde muitas vezes teria muita dificuldade em conseguir em Bancos tradicionais. Poder conhecer essas pessoas e suas estratégias de sobrevivência, bem como, conquistar esses clientes. Enfim, acredito que o ganho mesmo, é que eles sabem que podem contar comigo.

Em todos esses anos, o melhor da minha história como agente é toda a vivência que temos, graças a Deus! Ser agente de crédito, atender bem, ter satisfação de atender e ajudar o empreendedor e tomadores de crédito a alavancar seus negócios; cumprir minhas metas.

O Banco do Empreendedor de Telêmaco Borba há vários anos tem se mantido em primeiro lugar nos Campos Gerais em volume de empréstimos e maiores valores, com índice de inadimplência baixo e bom retorno. Trabalhando com transparência e gostando do que faço escrevi minha história como agente. Estou bem satisfeita!

Mas das histórias dos empreendedores, vale a pena contar a de uma costureira do município que começou um negócio de persistência, criatividade e sucesso. Locação de roupas de festas, alugando o seu primeiro vestido que ela mesma comprou a prestação para ir no casamento do filho. Na época com muitas dificuldades teve que alugar seu vestido de festas para pagar as prestações que havia feito para comprá-lo. Quando terminou as prestações começou a comprar tecido e produzir outros para locar. Foi uma das primeiras tomadoras do microcrédito, logo que conseguiu o empréstimo reformou sua garagem, deixou um visual lindo e moderno para a locadora de roupas e conseguiu uma carteira de clientes fiéis. Já fez vários empréstimos após aquele, quer ampliar mais e mais o negócio.

Para mim as dificuldades que os empreendedores enfrentem é um aspecto comum a todos eles, o avalista e a exigência de conta corrente, pois reclamam muito, mas acabam fazendo o empréstimo, porque percebem a quantidade de benefícios que terão, pois não atrelamos nada ao empréstimo, como vendas de seguros e títulos de capitalização; antes, sim, orientamos no que é preciso o empreendedor, por exemplo, no local onde está o Banco do Empreendedor de Telêmaco Borba, "Espaço Empreendedor", formalizamos (Microempreendedor Individual - MEI), temos local para o empreendedor se quiser expor seus produtos, curso gratuito (Bom Negócio Paraná) e cursos "SEI" do Sebrae/PR também gratuitos e com parceria com o próprio SEBRAE que também oferece as orientações através de consultorias. Vejo que o empreendedor sai bem contente com o serviço prestado.

Enfim, faço meu trabalho com muita responsabilidade, acredito que o impacto positivo é que os empreendedores que procuram o Banco do Empreendedor veem credibilidade e confiança em meu trabalho. Procuo atendê-los da melhor maneira possível. Para o município isto é muito importante, se o agente de crédito faz um bom trabalho ele ajudará o microcrédito gerar para a cidade, trabalho, renda e conseqüentemente, desenvolvimento.

Em tempos de muito movimento nos Bancos tradicionais, em que muitas pessoas são atendidas automaticamente, é muito importante o atendimento personalizado, tento criar um vínculo de amizade e estabelecer uma relação de confiança mútua.

Minha dica aos agentes de crédito

- Atender com simpatia e simplicidade, explicar como funciona o microcrédito sem palavras muito técnicas, se fazer entender, não complicar, deixar o tomador do crédito explicar o que necessita para o seu negócio.
- Não perder chances, mesmo quando um cliente pede uma informação, o agente numa boa conversa poderá fazer bons negócios.
- Esteja sempre em contato com seus tomadores. Eles sempre voltarão para fazer outro empréstimo.

Ivana Gandolfi Ferreira (54 anos) é agente de crédito na cidade de Telêmaco Borba/PR, desde maio/2003, e hoje atua no Banco do Empreendedor da cidade.



Agente Maria Solange Martins de Albuquerque

“É muito bom ser agente de crédito porque conheço muitas pessoas e ao mesmo tempo posso ajudá-las a melhorar seus estabelecimentos”

Quando o prefeito de Morretes, Helder Teófilo dos Santos, me perguntou se eu gostaria de fazer um curso para ajudar os empreendedores formais e informais do nosso município, aceitei. Fiz o curso na sede da Fomento com os consultores do Sebrae/PR e foi uma experiência valiosa. Uma formação realmente importante.

É muito bom ser agente de crédito, pois conheço muitas pessoas e, ao mesmo tempo, posso ajudá-las a melhorar seus estabelecimentos. Quando os empreendedores vêm até a agência significa que realmente precisam e, pelo fato de os juros serem menores que em outros bancos, saem muito satisfeitos.

Exercer esse trabalho de agente de crédito me faz realizada, pois muitas pessoas que estão desanimadas, podem receber ajuda quando chegam à agência, e isso me faz muito bem. É um grande ganho pessoal e profissional.

Cada vez que faço uma visita para um empreendedor, sinto que contribuo para uma melhora na história de vida dele. A maioria deles moram em vilas rurais de difícil acesso, a chegada é difícil, mas é muito gratificante, conhecer a realidade deles porque isso nos aproxima.

Uma história eu quero contar, porque marcaram esses dois anos de trabalho como agente. Foi de um financiamento que fiz para uma mãe que, com uma filha e dificuldade em trabalhar fora, veio até a agência dizendo que tinha vontade de trabalhar em casa, falei que podia financiar para ela até 3 mil reais. Depois de um tempo ela voltou dizendo que queria comprar um trailler para fazer lanches em frente à sua casa. E ela comprou mesmo um trailler usado por 3 mil reais, e está conseguindo pagar o financiamento com a venda de lanches em sua casa e, ao mesmo tempo, pode cuidar de sua filha. É muito gratificante ver o esforço das pessoas e a criatividade para transformarem suas vidas.

Outra história simples e fantástica de empreendedorismo refere-se ao Programa Juro Zero. Uma senhora que vendia suco de maracujá e usava os

resíduos da fruta na lavoura. Ela financiou uma despulpadeira e um selador e, após essa aquisição, passou a embalar e selar os pacotes de quilo do suco. Com isso, melhorou muito o transporte e com a despulpadeira seu suco ficou muito melhor.

Contribuir para achar uma solução com os empreendedores é sempre muito bom, mas às vezes encontramos alguns desafios, principalmente quando os interessados têm pendência para resolver junto à Receita Estadual ou Federal, pois os mesmos tem que ir até Paranaguá para regularizar a situação, e isso provoca uma certa demora na liberação do financiamento.

A melhoria nos estabelecimentos comerciais como reformas e pinturas, deixando o comércio mais bonito, já gera um impacto positivo na cidade, mas também, estimula as vendas. Como nossa cidade tem uma economia voltada ao turismo, esse fator é bem importante, pois aumenta as vendas e gera mais empregos e renda para a cidade.

Divulgamos o Programa de Microcrédito de várias formas, mas principalmente visitando todo o nosso comércio e orientando os empreendedores, pois é um município pequeno, assim tenho condições de visitar o comércio orientando os proprietários. Também o CRAS (Centro de Referência de Assistência Social) faz um trabalho com as famílias da região, encaminhando as pessoas para que possam ser atendidas pelo Programa Juro Zero.

Minha dica aos agentes de crédito

- Procure conhecer o que será financiado antes e depois do projeto, assim como entender melhor o projeto como um todo para poder ajudar e ser mais assertivo.

Maria Solange Bueno Martins de Albuquerque (54 anos) é agente de crédito em Morretes/PR, há dois anos, e atua na Agência do Trabalhador da cidade.



Agente Paulo Henrique Massocato

“Ser agente de crédito é surpreendente, porque contribuímos diretamente para o desenvolvimento local”

Fui convidado pelo atual prefeito, que já trabalhou como agente de crédito na cidade de Altônia por quatro anos. Percebi que era uma oportunidade para testar meus limites e capacidade, porque é uma área diferente para mim, já que possuo graduação licenciatura em química. No começo achei tudo confuso, taxas, impostos e atendimento, captar informações dos empreendedores!!!

Mas, hoje posso dizer que ser agente de crédito é surpreendente, porque contribuímos diretamente no desenvolvimento local. Magnífico, pois quando o objetivo é alcançado, contribuímos para o crescimento das empresas (ex.: MEI - Microempreendedor Individual, que na maioria das vezes funcionam nos fundos das residências) e nos sentimos parte da empresa. É emocionante quando encontramos os proprietários falando que “se não fosse a nossa ajuda, não seríamos quem somos hoje”. Para finalizar, é chocante, pois alguns bancos não acreditam o que podemos fazer. Alterar e mudar a vida das microempresas.

Aprendi várias lições em pouco tempo e fiquei espantado, pois foi naquele momento que vi a importância do agente de crédito e da seriedade do trabalho, ou seja, não é só fazer crédito, é poder contribuir com o desenvolvimento local. Até aquele momento eu não tinha essa noção.

Por isso, para mim, ser agente de crédito tem vários ganhos, principalmente na parte emocional, já que em muitos casos sofremos pressão de todos os lados: cliente, concorrentes e sociedade. Mas, ganhamos muito aprendizado na parte financeira, pois em muitos casos as PJ (Pessoa Jurídica) e PF (Pessoa Física) não precisam de crédito, mas de organização e planejamento.

Alguns agentes de crédito como eu exercem mais do que uma função, o que às vezes é desafiador, mas com jeito e trabalho de visita após o expediente, tudo se resolve. E assim vamos contribuindo para as histórias acontecerem.

Muitas histórias de sucesso acontecem através do nosso trabalho, mas uma foi marcante. Fico emocionado até hoje e levo como lição de vida. Um conhecido

meu queria abrir uma empresa de auto center. Já possuía uma pequena estrutura física e uma quantia em dinheiro para começar, mas não possuía o mais importante que é o mais caro, os equipamentos, compressor, elevador e outras ferramentas. Ele procurou em todos os bancos da cidade, e todos disseram não. Quando conversei com ele e expliquei como funciona a Fomento Paraná, ele não acreditou. Achou que eu estava mentindo e tentando lhe enganar, mas eu o convenci. Se adequou às exigências e possuía capacidade para empreender, mas faltava alguém para orientar e contribuir com o seu crescimento. Conseguiu o crédito e comprou os equipamentos. Não o deixei parar. Eu o inscrevi no curso Bom Negócio Paraná e Sebrae. Hoje, ele aumentou o espaço e a clientela, aprendeu a fazer tabelas e organizar horários e utiliza máquina de cartão (acreditem em pleno ano 2015, algumas empresas da minha cidade não possuem máquina de cartão de crédito). Com os resíduos gerados pela empresa, ele conseguiu reciclar e vender, complementando a renda. Agora seu desejo é abrir um auto center em uma cidade vizinha, pois pesquisou e obteve informação sobre a concorrência e verificou que só possui duas lojas especializadas, para uma população de quase 7 mil habitantes.

Hoje são os bancos que correm atrás dele, ele até gosta de brincar com isso (brinca com a antiga/atual situação com o gerente), mas sabe a importância e seriedade de possuir um banco parceiro. Além da mudança na sua renda, a mudança no lado pessoal foi grande para toda a sua família.

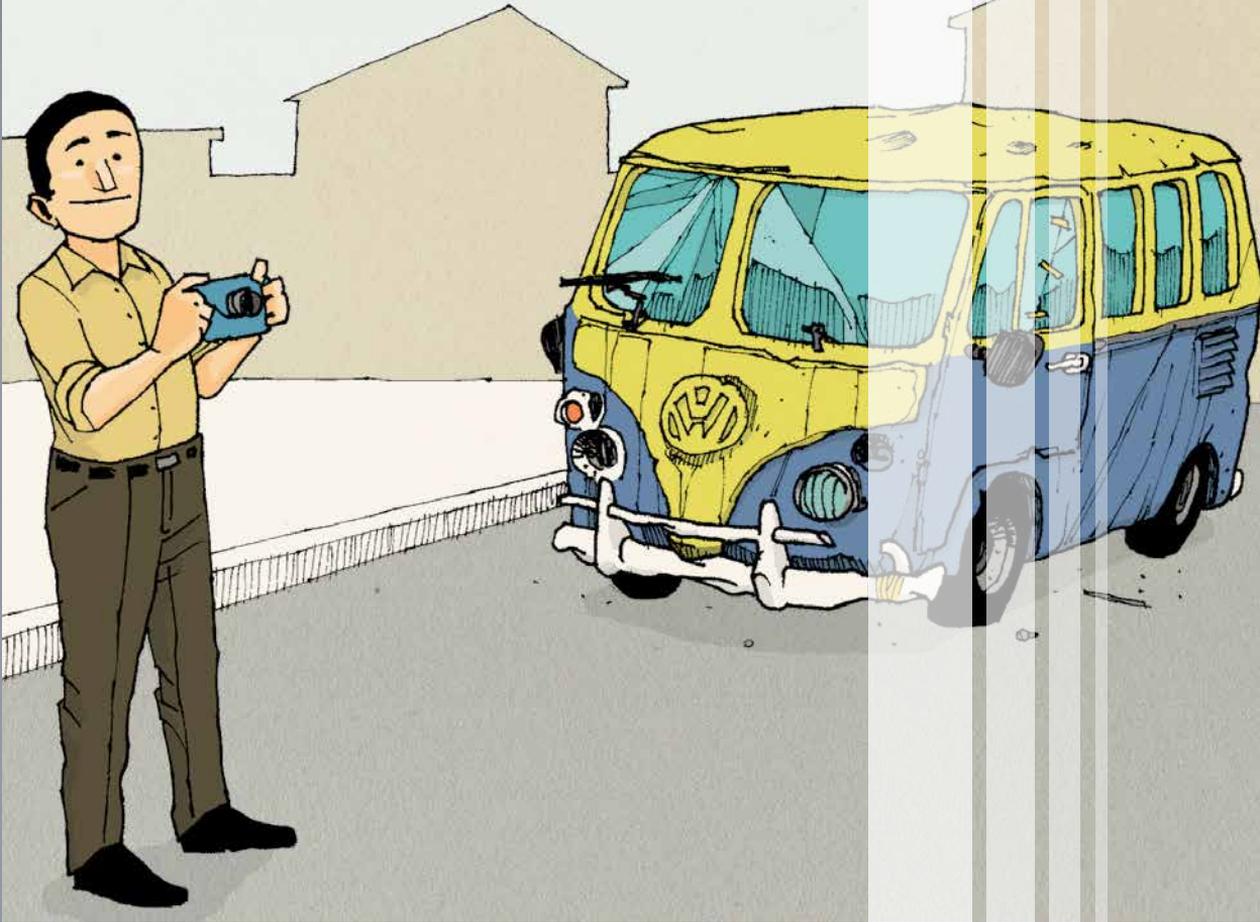
Infelizmente, ainda muitos são pessimistas, não enxergam a crise como uma oportunidade e não querem investir para conseguir mais clientes. Grande parte tem pouca crença em programas de governo para incentivo ao empreendedorismo e, conseqüentemente, não acreditam na Fomento e fazem essa associação de imagem e acabam se equivocando. O que é ruim para os empreendedores mesmo, pois perdem a oportunidade de empreender e obter os benefícios do microcrédito que são: aumentar de renda, contratar funcionários e crescimento pessoal. Este último é o mais importante, pois alguns não acreditavam que eram capazes porque devido à baixa autoestima não viam oportunidades.

Em Altônia, houve uma mudança muito grande. Antes o município contava com um único tipo de atividade econômica, a costura (facção e confecção) e com a oportunidade de crédito e o acesso a cursos, como o Programa Bom Negócio, está havendo uma diversidade de atividades, o que incentiva outras pessoas, incentiva o comércio local e aumenta a arrecadação do município. É uma corrente que o agente de crédito contribuiu e faz parte diretamente.

Minha dica aos agentes de crédito

- Sejam proativos. Procurem parcerias (bancos, políticos e empresas) para facilitar o acesso, mas conduza você o processo do agente.
- Tenham paciência para escutar o tomador, pois este terá uma história interessante para contar.
- Acompanhe o início, o meio e o fim dos projetos, estes podem lhe trazer alegria e dor de cabeça (risos).
- E o mais importante, trabalhe, goste do que faz, pois podemos contribuir com o desenvolvimento pessoal e local.

Paulo Henrique Massocato (26 anos) é Agente de Crédito na cidade de Altônia/PR, há dois anos e meio e atua na Agência do Trabalhador da Cidade.



Agente Paulo Pessini

“É muito gratificante ser agente de crédito, porque você percebe, através do seu trabalho, a transformação que ocorre nos empreendedores”

Em julho de 2002, eu trabalhava como diretor do Recursos Humanos da Prefeitura, e o então prefeito Waldemir Natal Marion, que acabava de voltar de Curitiba já com o convênio assinado com a Fomento Paraná, convidou-me para fazer o Curso de Agente de Crédito, porque ele achava que eu tinha o perfil para a função. Fiz a capacitação no Hotel San Juan em Curitiba em agosto e foram 96 horas. Construí muitas amizades e alguns atuam até hoje como agentes. Foi um curso bastante cansativo, muito conteúdo para pouco tempo, mas, valeu a pena porque aprendi o que é ser agente de crédito. Em setembro de 2002, eu já era agente.

Trabalhei durante quatro anos, como diretor de Recursos Humanos e agente de crédito. Depois, passei a atuar somente como agente numa sala fora da Prefeitura.

É muito gratificante ser agente de crédito, porque você percebe, através do seu trabalho, a transformação que ocorre nos empreendedores, através das nossas orientações e nos empreendimentos, através do crédito concedido. O ganho é profissional, através dos conhecimentos adquiridos nas capacitações e pessoal, porque no contato com as pessoas você aprende a conhecê-las como realmente são, e não como você imagina que fossem.

Além da emoção que sentimos com as histórias que acontecem.

Uma vez um cliente veio pedir financiamento e eu disse a ele que necessitava de avalista.

- Ele perguntou: “O dinheiro não é do governo, porque precisa de avalista?”

Já as situações ruins também fazem parte do nosso trabalho. Fiz um financiamento para uma senhora que disse que iria fabricar doces e compotas e precisava construir um cômodo na casa dela. Pegou o dinheiro, não investiu e ainda deixou 6 parcelas pendentes.

As histórias dos empreendedores marcam a nossa vida e da cidade. Na nossa cidade havia uma única panificadora e como não poderia deixar de ser, também teve recursos financiados por nós. Seu proprietário era diretor do colégio e sua esposa administrava o negócio com duas empregadas. Passados alguns anos, ele resolveu vender o prédio e fechar a panificadora, pois alegava que o trabalho era muito cansativo. As duas empregadas, já com experiência, com o dinheiro da indenização resolveram comprar parte dos equipamentos, aqueles que poderiam ser aproveitados, pois estavam bem desgastados. Faltava forno, cilindro, modeladora, batedeira. Elas me procuraram para falar sobre a possibilidade de financiar esses equipamentos. Passadas as informações necessárias, juntaram a documentação e me trouxeram. Como trabalhavam durante o dia não tinham tempo de vir até a minha sala para preencher o cadastro delas e do avalista. Imprimi as fichas cadastrais e levei para minha casa e convoquei todo mundo para que fossem à noite para responder as perguntas. Fiz o projeto delas na mesa da minha cozinha, chegaram às 19h30 e saíram às 22 horas.

Deu tudo certo, alugaram um prédio em frente à praça central da cidade, instalaram a panificadora, cresceram, separaram a sociedade e hoje cada uma tem o seu próprio negócio.

Resumindo, tínhamos uma panificadora e hoje temos duas.

Uma vez chegou um casal bem simples na minha sala, eles moravam na zona rural, pedindo informações de como financiar duas máquinas de costura, eles queriam fabricar bolsas de corvim para transporte de marmitas e vestuário. Fiquei meio desconfiado, pensei: “esse negócio não vai dar certo”. Passei todas as informações necessárias e no outro dia voltaram com a documentação. Fiz o projeto, foi aprovado e o dinheiro liberado. No ato da assinatura do contrato eu disse a eles que precisavam trazer a nota fiscal após a compra para comprovar o gasto e eu iria visitá-los para fotografar as máquinas. Passados quinze dias, parou uma Kombi velha caindo os pedaços em frente ao local do meu trabalho e o Sr. Paulo me dizendo, as máquinas estão aí, pode fotografar e ainda me deu a primeira bolsa fabricada por ele.

Hoje eu os considero uns dos nossos melhores clientes e já estão no quarto financiamento e também participaram do Curso Bom Negócio Paraná.

A maior dificuldade que eu encontro até hoje nos atendimentos é a falta de informações quanto à administração do negócio por parte dos empreendedores.

Em alguns casos se nós compararmos os números fornecidos durante a entrevista com os dados fornecidos pelo contador (quando se trata de pessoa jurídica) a diferença é enorme e muitas vezes inviabiliza o projeto.

Com o crédito barato e orientado, o empreendedor consegue adquirir máquinas, equipamentos, reformar seu estabelecimento, mercadorias para capital de giro, etc. Com isso, ele tem a possibilidade de crescer e gerar emprego e renda.

Acredito que com o trabalho do agente de crédito, estamos mudando o aspecto das lojas e de outros estabelecimentos comerciais através das reformas e ampliações e equipamentos, além de:

- Equipando melhor os prestadores de serviço.
- Aumentando a oferta de emprego.
- Gerando renda e tributos.

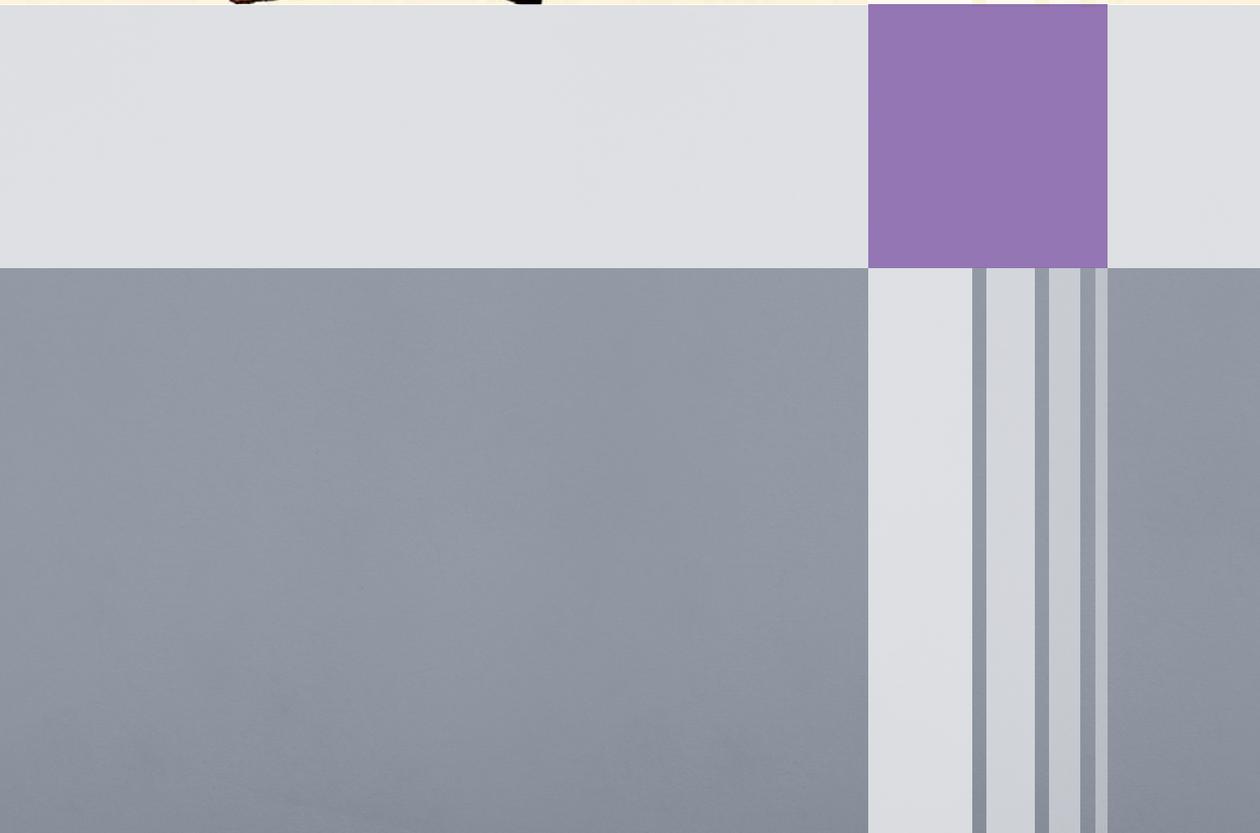
Eu não tenho uma forma ou fórmula mágica para prospectar um empreendedor, mas às vezes na visita ao empreendimento, percebo um freezer velho ou uma parede rachada ou mesmo um ambiente muito quente, aí pergunto - Você não quer reformar sua loja, comprar um freezer novo, instalar um ar condicionado?

Nós temos dinheiro barato, e a partir daí nós vamos oferecer o nosso produto que é o Microcrédito, com todas as informações possíveis e comparando nossas vantagens com a de outros concorrentes.

Minha dica aos agentes de crédito

- Capacitação.
- Coração.
- Sebo nas canelas, não fique esperando o cliente vir até você. Vá até ele, mostre as vantagens do microcrédito, faça simulações e convença-o.

Paulo Pessini (56 anos) é Agente de Crédito na cidade de Cruzeiro do Sul/PR, há treze anos e atua na Agência do Trabalhador da Cidade.



Agente Roberto Carraro

“Ser agente de crédito é ser uma ponte que liga um processo à realização de um sonho, com a liberação de um crédito que seja importante para a elaboração de um projeto de vida”

O Programa estava operando em Marialva desde 2002 e, a partir de 2007, foi paralisado pela morte do antigo agente de crédito. Eu venho da agricultura e fui produtor rural e viticultor por muito tempo. Recebi o convite para ser agente de crédito, pois era preciso reativar o Programa em nosso município. Fiz o curso de agente de crédito em Curitiba em dezembro de 2010 e a partir de 15/7/2011 comecei a operar o Programa que ainda se chamava Banco Social. No início foi difícil, pois tive que divulgar novamente, mas aproveitamos as entidades da cidade e o poder público. Como estava em uma área diferente, tive que estudar bastante. Fui destacado como o agente com a maior quantidade de projetos realizados e de recursos liberados dentro de todos os municípios da Amusep (Associação dos Municípios do Setentrião Paranaense) da região de Maringá.

Para mim, ser agente de crédito é ser uma ponte que liga um processo à realização de um sonho, com a liberação de um crédito que seja importante para a elaboração de um projeto de vida.

Cresci muito como pessoa e tornei-me um bom profissional, criando uma cartela de clientes que se tornaram amigos. Como Agente nos envolvemos com as lutas e os sonhos de tantas pessoas e a fazer parte de uma mudança em suas vidas. O agente tem a sua responsabilidade e obrigações e precisa saber aliar o seu trabalho com dignidade e respeito. O meu primeiro projeto foi exatamente de um cliente, que já tinha sido tomador de crédito com o agente anterior. E nestes ganhos todos, também fui chamado a participar de uma reunião dos prefeitos na Amusep em Maringá onde recebi a homenagem como agente destaque da região de Maringá.

Uma vez fui procurado por um dono de uma empresa, que já tinha realizado uma pesquisa pelos bancos privados e todos negaram o crédito que necessitava com urgência para comprar uma Bob Cat, uma minimáquina. Ajudei intermediando a operação para as micros e pequenas empresas. Ele foi beneficiado pelo crédito e eu convidado por ele, para a festa de aniversário de seu neto. A partir dessa data

ficamos muitos amigos e ele fala da nossa amizade para todo mundo, pois eu confiei nele e o ajudei para que comprasse a máquina. Essas são relações que ficam em decorrência do sucesso do nosso trabalho como agente para os empreendedores.

Às vezes essas histórias nos emocionam como a de uma costureira que estava fazendo uma novena para Nossa Senhora Aparecida, para que pudesse colocar um anjo em seu caminho para comprar uma máquina de costura. Ela me procurou e fez o projeto. Ela comprou a máquina, e começou a ganhar dinheiro e sustentar a sua família, além de pagar as suas dívidas. Um dia ela me procurou e disse que fui o anjo que tinha pedido a DEUS.

Busco estar sempre aprendendo e crescendo na atividade que desenvolvo e para isso é preciso estudo e capacitação. Fiz o curso de agente, realizado por 10 dias em Curitiba. Fiz outro curso de agente de crédito, que foi realizado em duas etapas: uma a distância e a outra presencial em Curitiba em 2013. Participei de outra formação como agente de crédito pelo programa Crescer da Caixa, também em Curitiba em 2012. Nesse ano, novamente participei do novo formato da capacitação de agente de crédito realizado no Sebrae em Maringá por uma semana e a parte de estudo a distância e a conclusão por dois dias em Curitiba. Aliado a função de agente de crédito, tenho também o curso de agente de desenvolvimento, o básico e o avançado.

Dentro das atividades do MEI (Microempreendedor Individual), vejo muito sonho, mas pouca bagagem de conhecimento e a falta de tempo que muitos têm, somada ao comodismo que impede boa parte dele de participar de cursos, onde vão ter um aprendizado para melhorar a administração de suas empresas.

A necessidade de obtenção do crédito e a falta de paciência e compreensão para aceitar que é preciso passar por um projeto e uma parte documental para a liberação do recurso, representam algumas das dificuldades no atendimento aos empreendedores, mas aos poucos, vamos construindo uma nova percepção perante eles.

Mas, é importante termos a consciência de que o papel do agente abre a possibilidade do empreendedor fazer a aquisição de um equipamento ou fazer a construção de um espaço, onde vai aumentar a sua produção ou vender mais, melhorando assim a qualidade de vida de sua família

Tenho vários empreendimentos que se beneficiaram do Programa microcrédito, outros que mudaram de endereço e gerando empregos diretos e indiretos. Empresas mudaram o espaço físico, máquinas e equipamentos foram comprados, reformas foram realizadas, muitos prestadores de serviços foram contratados. Enfim, quando ando pela cidade e vejo que em um

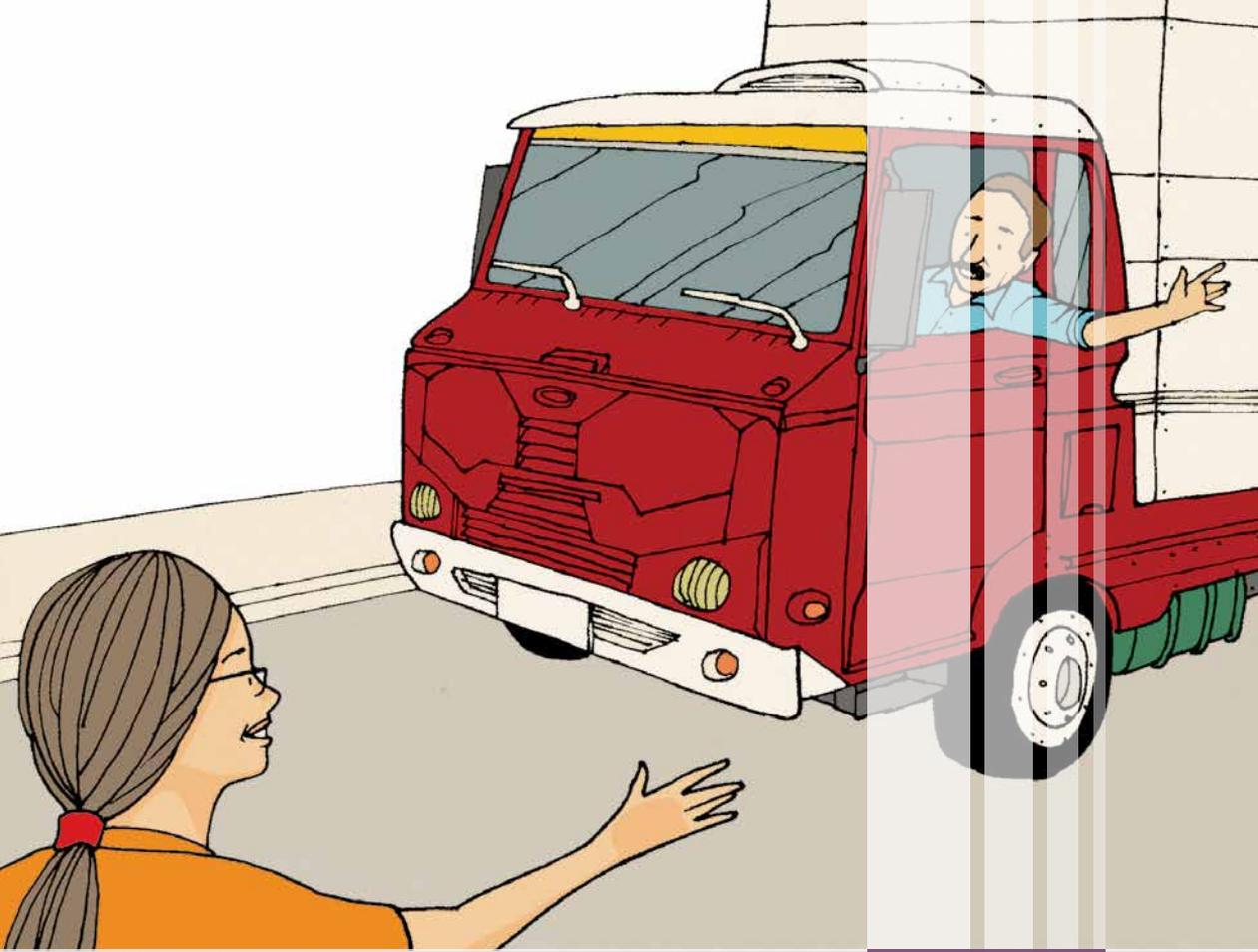
empreendimento, eu pude ajudar e ver essa mudança, isso me enche de orgulho.

Para iniciar o Programa, fiz parcerias com várias entidades, sindicatos, igrejas e departamentos públicos para divulgar. Nunca tive vergonha em pedir ajuda e sempre estar à disposição dos parceiros e acredito que essa pode ser uma boa receita para ter sucesso.

Minha dica aos agentes de crédito

- Não invente a roda e nem queira ter uma ideia sensacional, faça das pequenas ideias uma conjunção de fatores que prospectará resultados fantásticos no dia a dia colocando em prática simples decisões que tragam resultados efetivos. Tenha humildade, pois estará atendendo vários empresários com características diferentes e histórias de vida das mais variadas.
- Faça tudo com muito amor e respeito e nunca traduza o seu trabalho em números, mas sim em realização pessoal. Seja proativo, esteja sempre à disposição e saiba ouvir o seu cliente.

Roberto Carraro (49 anos) é agente de crédito em Marialva/PR, desde junho/2011, e atua na Agência do Trabalhador da cidade.



Agente Roselei Gubert Delai

“Ser agente de crédito é ser gente, viver como gente, aprender com gente, como a gente”

Sou concursada na Prefeitura de Palotina desde 1990 e atuei por dez anos na área financeira e de projetos. Em 2001 com eleição de novo prefeito, houve alterações de Departamento e das funções e fui indicada para atuar como agente de crédito onde me identifiquei muito com as atividades e também com as experiências de campo. Em 2004, passei em 1º lugar no concurso como contadora e teria que deixar a função de agente de crédito para atuar na Contabilidade. Fiquei indecisa e a única vantagem era financeira onde meu salário ficaria num patamar mais elevado. Fui chamada pelo prefeito para conversar e assumir o concurso de contadora, mas no mesmo dia assinei minha desistência da vaga e fiquei na função como agente de crédito, onde atuo até hoje desenvolvendo trabalhos de uma forma integrada com outros programas, ligadas ao trabalho, emprego e renda.

Em 2001, fiz uma capacitação em Maringá e, em 2015, fiz a outra em Cascavel, ambas pelo Sebrae/PR. Foram muito boas, diretamente ligadas ao aspecto comportamental. O meu sucesso como agente de crédito se deve muito a essas capacitações, que mostram que os aspectos técnicos são fáceis de trabalhar, mas os comportamentais, que têm ligação direta com os pequenos projetos e pequenos empreendedores, são fundamentais.

Aguardo ansiosa uma nova capacitação de aperfeiçoamento. Vamos lá Sebrae/PR!

Amo meu trabalho, amo lidar com gente, amo ser agente de crédito.

Ser agente de crédito é SER gente, VIVER como gente, APRENDER com gente, como a gente.

O maior ganho é SER HUMANO no seu sentido mais amplo. É aprender, ter amizades sólidas e verdadeiras, é carinho, é humildade, são pactos de confiança inabaláveis, permanentes e duradouros.

Tenho muitas histórias no decorrer dessa minha trajetória e todas têm o seu valor. Uma delas que me vem à mente com certa frequência. Atendi um empreendedor que veio em busca de crédito de 4 mil reais, era um senhor muito simples e fiz uma listinha dos documentos que ele deveria me trazer para fazer o cadastro inicial. Documentos pessoais, comprovante de endereço, comprovante conta bancária, etc.; para posteriormente fazer uma visita para o levantamento socioeconômico. Na mesma semana ele trouxe os documentos, recepcionei e marquei um horário de visita no seu empreendimento para o dia seguinte. Fiz cadastro, consultas e análise dos documentos. Só que no meio dos documentos, estava um comprovante de endereço e um reaviso de conta de água de 27 reais (conta atrasada) e um comprovante de conta corrente com saldo negativo de 320 reais. Coloquei a documentação na pastinha e fui fazer a visita. Papo vai, papo vem, e então falei para ele: “Precisamos conversar sério. Eu quero te ajudar e estou aqui para isso, mas preciso saber se você está preparado para me ajudar e se ajuda”! Ele falou que faria tudo o que estivesse ao seu alcance para conseguir o crédito. Eu indaguei “E fará todo o possível para pagar as prestações? Porque se o senhor atrasar uma parcela meu sistema bloqueia e eu paro de atender quem precisa. Ele afirmou que costuma cumprir com seus compromissos e que jamais atrasou qualquer continha. Peguei calmamente minha pastinha tirei o reaviso da conta da água e o extrato com saldo negativo e falei “Senhor, esses documentos seriam o suficiente para parar por aqui com esse projeto, mas eu estou aqui para te ajudar e quero te ajudar.” Neste momento, não tive vontade de rir, mas sim de chorar. Ele ficou mudo, envergonhado, baixou a cabeça e falou acho melhor eu desistir então. Falei não, o senhor não precisa desistir, paga a conta água e cobre a sua conta e leva os comprovantes para mim, assim conseguimos encaminhar o projeto. Naquela altura, eu já havia sentido que ele era bom, que podia confiar e contribuir sem medo. Fiz o projeto, foi aprovado e ele não atrasou nenhuma das parcelas. Sempre que passa em frente ao meu trabalho, entra para tomar um café, bater papo e relembra da história e damos boas risadas juntos.

Cada projeto de crédito é uma história. Envolve o empreendedor, a família, a vida inteira dele. Descobrimos no que acredita, como vive, o que gosta de fazer nas horas de lazer, no dia a dia, qual sua religião, etc. E aí aprendemos a adotar as formas mais adequadas para cada perfil de empreendedor.

Não gosto de fazer as cobranças de modo formal quando há atrasos de pagamentos. Normalmente entre os dias de 08 a 15 de cada mês tiro para passear e procuro passar em pontos que sei que encontrarei meus clientes, eles me veem e lembram de pagar a parcela, rrsrrsrs.

Também nos meus horários após expediente quando faço minha caminhada diária, mudo minha rota de forma a passar em frente aos empreendimentos que foram beneficiados pelo crédito.

Essa eu preciso contar... quando faço um projeto e o cliente atrasa pela primeira vez uma parcela, ligo me identifico e falo, acredito que tenha dado um problema no sistema ou no banco porque no meu controle consta que você não pagou a parcela no dia 10 e eu sei que você é super organizado, pontual com seus pagamentos, mas a informática às vezes atrapalha. Vou esperar mais dois dias se o banco não der baixa, posso ir até aí pegar seu carnê para tirar uma cópia e enviar para Agência de Fomento para comprovar que você já pagou? Não tem erro, ele paga e nem preciso ir ver o carnê. Essa tática, eu uso com frequência e funciona!

Fiz um projeto de crédito para um senhor (Pessoa física) que tinha um caminhão e falei para ele que após a reforma da carroceria gostaria de tirar uma foto. Acabei esquecendo disso e um dia a telefonista me passa a ligação e diz, é o Sr... atendi prontamente. Ele falou "Rose, hoje levantei cedo, lavei o caminhão, tomei banho e estou com roupas limpas para tirar as fotos". Em 10 minutos estarei aí na sua casa. Tirei algumas fotos, tomei um café e conversamos muito com toda a família. Enviei as fotos para o e-mail da filha e fiz uma matéria local sobre microcrédito. Depois de publicado, deixei uma cópia do jornal na casa dele. Ele guarda até hoje. Recentemente me trouxe o convite de casamento da filha que casa agora em setembro. Também jamais atrasou uma parcela, indicou o microcrédito para seus colegas de profissão e constantemente passa na minha sala para ver se eles estão pagando. Arrumei um ajudante. Muito bom.

Mas, é comum vermos os problemas de organização e mistura da vida familiar do empreendedor envolvidos na parte financeira, atrapalhar no sucesso do projeto. Mas as dificuldades são muito pequenas perto dos resultados alcançados. Com calma e atenção por parte do agente de crédito, todas as informações são encontradas.

Outras dificuldades, como a falta de familiares na cidade para ser avalista e certidões negativas, são algumas das dificuldades que fogem ao nosso alcance no sentido de resolver, pois depende somente dos empreendedores.

Porém, Eles percebem a importância de algumas melhorias necessárias, como a gestão na empresa. Em alguns casos, diversificam sua mercadoria/atividade, são encaminhados para cursos de capacitação e percebemos que logo aumentam sua lucratividade, modernizam suas estruturas, valorizam seu público consumidor.

Enfim, percebo que através do trabalho do agente impactamos de forma muito positiva para o desenvolvimento local, na geração de empregos, na permanência das empresas na atividade através do crédito que acessam, na evolução nas atividades, no retorno em impostos e na formalização de empresas, quando indicado pelo agente de crédito.

Minha dica aos agentes de crédito

- Estar atendo às oportunidades. Participar e divulgar o microcrédito em feiras e parcerias locais.
- Promover café da manhã na Associação Comercial com EI (Empreendedor Individual) e Pequenas Empresas.
- Trabalhar de forma articulada com a Sala do Empreendedor e Secretaria de Indústria e Comércio.
- Reuniões com núcleos setoriais como salões de beleza, pedreiros, mecânicos.
- Fazer visitas constantes as incubadoras municipais.
- Participar de programas de rádios locais.
- Fazer matérias sobre microcrédito de três em três meses.
- Participar de reuniões da Secretaria de Assistência Social dos beneficiários dos programas sociais. Existem inúmeros empreendedores autônomos que atuam na informalidade.
- Ligar ou mandar cartão no dia do aniversário do empreendedor ou da empresa.

Roselei Gubert Delai (46 anos) é agente de crédito em Palotina/PR, desde 2001, e atua na Agência do Trabalhador que fica na Prefeitura em parceria com SEDS – Secretaria de Estado do Trabalho e Desenvolvimento Social.



Agente Sandra Regina Faria da Costa

“Ser agente de crédito é poder olhar e ajudar os empreendedores com outra visão que muitas vezes eles não têm”

Trabalho no Banco do Empreendedor hoje, que anteriormente era chamado Banco Social na Cidade.

Ser agente de crédito é muito gratificante, pois podemos olhar e ajudar os empreendedores com outra visão que muitas vezes, eles não têm. A maioria deles são excelentes profissionais no que fazem no empreendimento, mas lhes falta ideias para expandir ou melhorar o negócio, falta fazer uma boa gestão de processo e gestão financeira. E no nosso papel de agente, precisamos apontar e orientar o empreendedor para ele promover essas mudanças.

Além de fazer projetos para o financiamento, o agente de crédito tem outra função que para mim, é a mais importante. A função de ajudar os empreendedores. A cada dia temos mais experiência de vida e podemos usar para ajudar os nossos clientes. Percebo que o povo brasileiro é criativo, é trabalhador e empreendedor por natureza. Precisamos só estimulá-los.

Quando fiz o primeiro curso para ser agente de crédito e vi os valores que na época eram de 1 mil reais a 5 mil reais para empresas e para pessoas físicas com empreendimento era de 3 mil reais. Voltei e pensei! Nossa, com esse valor, será que a pessoa consegue fazer alguma coisa significativa? Achei que não iria fazer nada. Eu me enganei.

Divulguei o Programa e começaram a chegar as pessoas que até nem precisavam de 3 mil reais, estavam bem como um senhor que já vendia caldo de cano e queria comprar um carinho para vender espetinho. Juntou o carrinho e custou na época 1,2 mil reais. Outra situação era a de uma costureira que precisava de mais uma máquina, outra a de um vendedor de algodão doce e queria também vender pipocas, etc.

Ou seja, as muitas histórias me mostraram que é muito gratificante, pois, vemos que com tão pouco as pessoas mudam a qualidade de vida, dobram o seu rendimento e sustentam suas famílias dignamente. E nisso tudo, o agente de

crédito se envolve e vira amigo. Eu quero ver cada empreendimento dar certo. Faço propaganda, levo amigos, parentes, pois é como se cada empreendimento fosse um filho que você quer ver crescer. E quando não tem sucesso, também fico triste e sofro junto.

Uma história triste foi a de um empreendedor de padaria, quando fui ao estabelecimento ele me contou o sonho de comprar aquela máquina de bater massas de pão e o forno. O financiamento deu certo e me recordo dele como se fosse hoje. Veio o dinheiro em uma segunda-feira e na quarta-feira já estava tudo montado, na sexta-feira ele me ligou fui até lá comi um pão quentinho deliciosos era tão lindo olhar nos olhos dele a alegria. Mas, no domingo ele abria até uma hora da tarde, almoçou e dormiu. Sua esposa foi chamá-lo, pois já dormia há seis horas e ele tinha tido um infarto fulminante. Até hoje ela me fala agradecendo por ele, pois ele estava tão feliz.

Mas também temos muitas histórias felizes. Em uma situação fui fazer a entrevista e a empreendedora morava em uma casa de fundos com 1 quarto, 1 banheiro e 1 cozinha. Tinha somente uma máquina de costura reta e costurava na cozinha, fazendo manobras, colocando a mesa junto à pia para abrir espaço e ter como costurar. Ela precisava do dinheiro para comprar duas máquinas: uma galoneira e uma interlok. Mas, como costurar num local tão apertado. Ela me disse, eu consigo. Preciso muito destas máquinas. Vou colocar a geladeira no quarto e sobrar mais espaço. E assim foi. Depois do empréstimo e ganhando mais conseguiu construir um espaço onde costurava, comprou mais máquinas, abriu uma empresa e hoje tem confecção de roupas próprias, dez funcionários na empresa e é só sucesso. Como é bom contar isso.

Acredito que todo o trabalho tem seus desafios. Até mordida de cachorro já levei em uma visita que fiz a um sítio onde uma senhora costurava, a vizinha deixou o cachorro solto, e eu distraída levei a pior. Às vezes o desafio é ter que fazer entrevista à noite e em finais de semana. Outras vezes, o desafio é enfrentar as pessoas que pegam o dinheiro e não fazem o que deveriam e não querem devolver, ficando muito irritadas.

Mas, nada disso me desmotiva, porque acredito que o impacto positivo do microcrédito é muito bom no diferencial dos juros que são baixos e na não cobrança de taxas. No nosso município atendemos os empreendedores pequenos, tipo incubadoras e se olharmos a geração de emprego e renda que esses empreendedores promovem, isso faz a diferença na nossa cidade, e mais, eles são a maioria.

Uma mensagem para todos os empreendedores – Vocês fazem a diferença na nossa cidade. Se olharmos para profissionais, como: costureiras, manicures, cabeleireiras, artesãos, feirantes, confeitores, doceiras, etc. Todos têm um dom e habilidade de desenvolver atividades importantes para a cidade e merecem oportunidades de melhorar sua qualidade de vida.

Eu sou apaixonada pelo meu trabalho! É gratificante poder ajudar e ver as mudanças na vida dos empreendedores! Caminhar juntos!

Minha dica aos agentes de crédito

- Ser um empreendedor é executar os sonhos, mesmo que haja riscos.
- É enfrentar os problemas, mesmo não tendo forças.
- É caminhar por lugares desconhecidos, mesmo sem bússola.
- É tomar atitudes que ninguém tomou. É não esperar uma herança, mas construir uma história.

Sandra Regina Faria da Costa (35 anos) é agente de crédito em Cianorte/PR desde 2005 e atua no Banco do Empreendedor da cidade.



Agente Volnei Lampert

“Ser agente de crédito é acreditar na pessoa e fazê-la alcançar os seus objetivos! Não tem preço!”

Em junho de 2001, fui convidado pelo então prefeito a participar do curso que seria em Cascavel. Informaram que duas pessoas tinham ido e não tinham sido aprovadas na primeira turma. Fiquei contente por terem me indicado, mas receoso de não ser aprovado. Mas, tudo deu certo, e quando voltei a Foz do Iguaçu comecei as negociações de onde e quando começaria a desempenhar as funções que tinha aprendido no curso.

Quando fiz a capacitação presencial por duas semanas, durante o dia era a teoria e à noite a prática, os cálculos para fechar o relatório, além de que todos os dias tínhamos uma avaliação, que mandava para casa quem não conseguia atender a nota mínima. Naquela época os agentes saíram quase aptos a desempenhar a função. Imagina nos dias de hoje e virtualmente. Aprendi muito e graças a Deus, ainda estou aqui.

De início não foi nada fácil, sem estrutura de computador e até mesmo pelo tamanho de sistema que tínhamos que preencher e atender. Mas o então chefe de escritório regional do trabalho Sr. Hamilton Serigheri, hoje secretário de estado, deu carta branca e todo o apoio para isso acontecer. Foram muitas barreiras e hoje aqui, ainda estamos, creio que com uma boa avaliação por parte da Agência de Fomento, que em muito facilitou e ampliou nosso campo de trabalho. Agradeço, a cada dia por ainda poder estar nessa função, que adoro exercer.

Ser agente de crédito é gratificante. Depende apenas de si mesmo a chance de mudar a vida de uma pessoa e tudo ao seu redor. Acreditar na pessoa e fazê-la alcançar os seus objetivos não tem preço.

Como agente de crédito, passei a ser uma pessoa melhor, entendendo como é sofrida a vida do pequeno empreendedor.

Quando atendemos um cliente, alguns deles contam mil maravilhas a respeito da atividade e no vencimento da primeira parcela, vem a dificuldade, o que é um

ponto desafiador no nosso trabalho, bem como o desafio quando precisamos dizer não a alguém, pois a pressão chega e muitos telefonemas de “padrinhos” chegam, mas precisamos cumprir as normas. Além, dos desafios que acredito sejam iguais para todos os servidores públicos, quando se precisa de estrutura física mínima e apoio para o desenvolvimento das funções.

Mesmo assim, conseguimos construir resultados fantásticos.

A minha melhor história acredito, que foi a minha pior experiência. Aconteceu com um cliente que foi um mal cumpridor do seu compromisso com a Fomento, não comprovando investimento e nem pagando em dia. E um tempo depois, apareceu novamente querendo o crédito, mas negamos é claro. Aí fui ameaçado e acabamos por parar em uma audiência de conciliação, porque o mesmo alegou que a minha negativa de crédito era porque ele tinha uma opção sexual diferente da normalmente aceita pela sociedade. O que não era verdade. O mesmo foi impedido de se aproximar a menos de 200 metros de onde eu estivesse. Hoje essa pessoa até reconhece o profissionalismo e a seriedade que o Programa exige e as mágoas, creio que tenham desaparecido. Uma experiência e tanto.

A mais emocionante história foi a de um senhor jardineiro que tinha dificuldade de conseguir trabalho porque utilizava a energia elétrica das residências onde prestava seu serviço e cobrava o mesmo preço pelo trabalho. O que os demais que tinham máquinas a gasolina cobravam. Isso diminuiu o número de clientes. Financiamos uma máquina nova de corte a gasolina para ele. Em seguida conseguiu comprar uma máquina seminova e com a diferença, comprou uma motinha para chegar e carregar mais rápido.

As maiores dificuldades dos empreendedores são sempre com relação à parte administrativa. Muitos não anotam nada, não tem controle algum sobre entradas e saídas, nem cálculo de preço e misturam tudo “em um só bolso”, se o vizinho vende assim eu vendo mais barato para conseguir o cliente dele.

As dificuldades são sempre conseguir as informações básicas de entradas e saídas, formação de preços e como cuidam disso.

Percebo que quando o agente está preparado para a função, o empreendedor cria confiança e passa a entender a sua atividade de forma mais formal entendendo que é uma empresa e assim precisa ser administrada.

E talvez por isso, percebo que há um impacto muito positivo do trabalho destes anos todos do agente de crédito que faz com que as pessoas reconheçam o trabalho que fazemos e com isso eles conseguem de forma mais profissional gerir o empreendimento, mantendo e gerando mais empregos e tendo uma vida melhor. Isso nos estimula a continuar, pois na maioria dos casos o nosso

Programa tende a ser a última porta de acesso ao crédito. Então, o envolvimento nosso com os pequenos empreendedores fica forte a ponto de que seja bom para o Programa e para a empresa, temos crédito e temos pagamentos em dia, do tipo, você produz a gente financia.

Sempre utilizo empreendedores nos eventos do município e nos eventos de lançamento de alguma nova linha de serviço na sede do Programa. Todos esperam ansiosos pelo chamado e normalmente saem com negócios feitos. O que se espalha entre eles e que deixa a lista cheia de nomes de interessados.

Minha dica aos agentes de crédito

- Não espere que alguém faça por você.
- Ouça o cliente antes de esclarecer pré-requisitos, isso dá assertividade.
- Crie métodos que facilitem seu trabalho e os acompanhamentos de todos os processos, pois isso não vem para você!
- Procure ver as coisas do ponto de vista da outra pessoa.

Volnei Lampert é agente de crédito na cidade de Foz do Iguaçu/PR, desde 2001, e atua no Banco do Empreendedor.



Agente Osmarcia Lourdes Martins da Silva

“Ser agente de crédito é contribuir para o desenvolvimento do meu município e ajudar a concretização de sonhos dos empreendedores! É ter orgulho do trabalho que faz!”

Sou funcionária pública municipal desde agosto de 1986, licenciada em Pedagogia (UEM). Fui coordenadora pedagógica na Educação Infantil por 17 anos e, no início de 2003, fui convidada pelo Executivo Municipal para fazer o treinamento de agente de crédito, pois a pessoa que ocupava o cargo naquela época teria deixado a função. Aceitei o desafio, fui para Curitiba, onde fiquei por duas semanas, e voltei aprovada no treinamento para agente de crédito. Ao iniciar meu trabalho, senti necessidade de novos conhecimentos na área, então fiz Gestão Pública (UFPR).

A minha formação para agente de crédito, posso dizer com muito orgulho que contribuiu muito para minha vida profissional, como também para minha vida pessoal, hoje sou uma pessoa melhor, aprendi a conviver com as diferenças, aprendi que para alcançarmos nossos objetivos precisamos fazer parcerias, inovações, não ter medo de ousar, porém devemos ser manter a ousadia sem deixar de planejar antes para obtermos o sucesso depois, posso dizer que profissionalmente sou feliz e amo o que faço.

Ser agente de crédito, para mim, significa contribuir para o desenvolvimento do meu município, para a concretização de sonhos dos empreendedores, é ter orgulho do trabalho que se faz, pois cada projeto é uma emoção, vivo com cada um de meus clientes o desejo de um dia melhor, de poder ter seu próprio negócio, de poder dar uma vida menos sofrida à família. É gratificante ver o outro melhor. Querência do Norte é uma cidade pequena com poucas perspectivas de emprego, aqui todos se conhecem, e eu particularmente por residir aqui há 35 anos. Conheço cada um deles, ficando assim mais difícil e dolorido dizer não ou por qualquer motivo não poder ajudar. Procuro cada dia mais usar o lado ético e profissional, em algumas vezes sinto um amigo ou conhecido indiferente, pois seu crédito não foi aprovado ou não se enquadra com o que o programa propõe. Como agente de crédito já chorei e já sorri, pois existem momentos em que me alegro com o sucesso do crédito bem-sucedido,

como também sofro com aqueles que não conseguem prosperar ou por algum motivo não são atendidos.

Minha melhor história como agente de crédito foi com o cliente Sr. Pedro Antônio de França, que na época era vendedor ambulante, o Senhor Pedro Antônio, o qual é cliente desde 2002, começou pequeno, pessoa de vida simples, muito humilde, desempregado, casado e com dois filhos pequenos. Fazia vendas ambulantes de acessórios em geral tipo bonés, carteiras, brinquedos, meias, etc. Em 2003, solicitou o segundo crédito onde já tinha um sonho um pouco maior (montou uma banquinha), onde começou trabalhar junto com sua esposa, ela ficava na banca e ele fazia bicos (limpeza de quintal, poda de grama e árvores e outros que apareciam). Em 2006 com o terceiro crédito, acreditou que era capaz de sonhar mais alto e além da banquinha investiu também em um carrinho de sorvetes, onde também nos finais de semana trabalhavam em festas/eventos da cidade. Em 2010 já existia uma ansiedade empreendedora um pouco maior e o Sr. Pedro com o quarto crédito montou um barzinho onde vendia os sorvetes, salgados, doces e bebidas. Em 2012 com o quinto crédito comprou uma máquina de fazer picolés, além de vender em seu bar ele fornecia para outras pessoas que vendiam em carrinhos e caixas de porta em porta. Em 2014 com o sexto crédito o Sr. Pedro investiu em novos freezers, hoje podendo ser considerado um empreendedor de sucesso. Além do barzinho, expandiu seu negócio na produção de sorvetes e abastece os bares e lanchonetes da cidade. O que nos mostra que quando a pessoa tem objetivos em empreendedores, trabalha corretamente, ela vence os desafios e alcança o sucesso.

Também em nossa região as dificuldades encontradas com os empreendedores são a falta de documentação necessária, restrições cadastrais e em alguns casos a falta de orientação e acompanhamento de um profissional de contabilidade.

Percebo que os benefícios do microcrédito para os empreendedores são: taxas de juros acessíveis, facilidade em casos de necessidade de renegociação, a isenção do avalista no próximo crédito, facilidade de acesso a informações, tendo em vista que o empreendedor tem o contato direto com o agente de crédito na visita prévia e pós a liberação do crédito a prática do bom relacionamento. E para ajudar na prosperidade dos empreendedores fazemos um trabalho em parceria entre Agência do Trabalhador, Associação Comercial, Sindicatos, Associações de moradores, Prefeitura Municipal, em busca de cursos, treinamentos e capacitações que visem à melhoria de seus negócios.

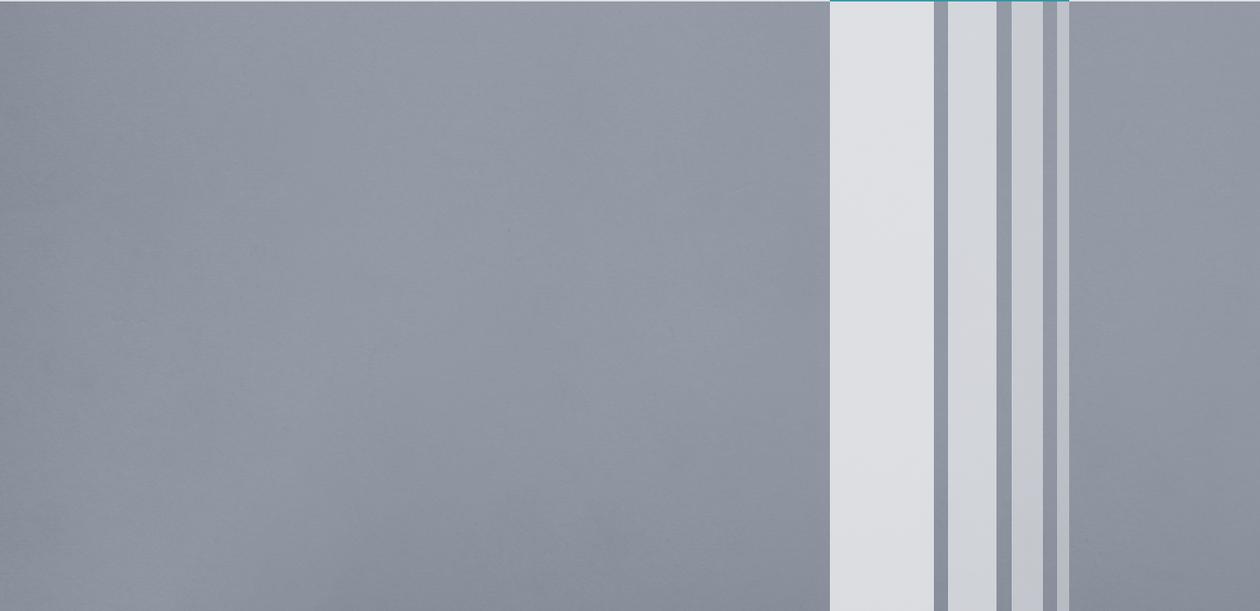
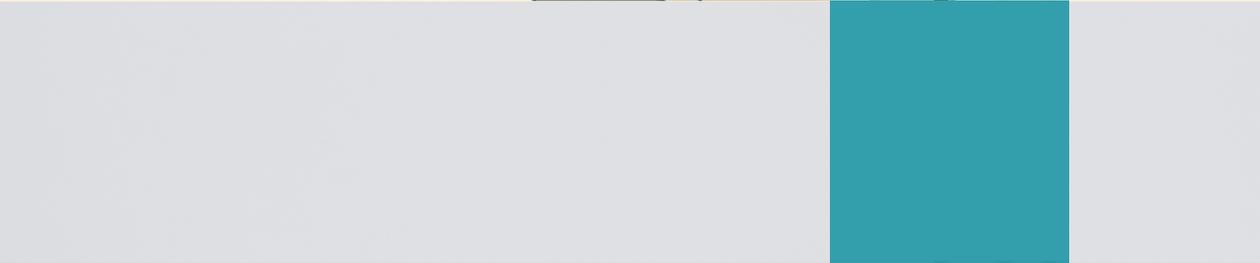
Desempenho também a função de chefe da Divisão Municipal de Turismo, onde busco fomentar o desenvolvimento do turismo sustentável, Querência do Norte é conhecida como a Capital do Arroz e Pantanal Paranaense, é um

município ribeirinho entre os Rios Paraná e Ivaí, possuidor de um enorme potencial turístico, com seus Portos, Ilhas, Matas, lindas praias de areia branca, bichos da sua fauna e flora. Temos dado ainda apoio a Feira de Produtores (AFEQUEN), Empreendedores do Eco Turismo Rural Sustentável, Colônia de Pescadores, Pequenos Produtores Rurais, Porto 18, Porto Natal, Porto Brasília, Porto Felício e Porto Floresta, pois em algumas dessas localidades já existem empreendimentos que foram implantados com recursos do Programa Banco do Empreendedor e Crédito Solidário, como também temos a certeza de que futuramente novos empreendimentos serão implantados neste setor, pois o Programa vem aumentando as oportunidades de oferta de crédito para aqueles que desejam alcançar o sucesso.

Minha dica aos agentes de crédito

- Não medir esforços na busca de levar ao conhecimento de todos os benefícios e vantagens oferecidos pelos Programas Banco do Empreendedor, Crédito Solidário e Microcrédito.

Osmarcia Lourdes Martins da Silva é agente de crédito e diretora da Divisão Municipal do Turismo em Querência do Norte/PR, desde 2003, e atua no Banco do Empreendedor da cidade.



Agente Suziane Cristina Bettiolo

“Ser agente de crédito é um trabalho bastante complexo, que exige muita concentração e jogo de cintura para saber interpretar o que realmente o cliente quer”

Sou funcionária pública desde março de 2003 e em maio de 2005 fui convidada para ser agente de crédito do Município. A capacitação aconteceria em julho, então desde maio eu já vim para a agência do trabalhador e até meados de julho eu fiquei estudando para a capacitação que teria, em primeiro lugar uma entrevista com os profissionais do Sebrae/PR de Pato Branco e depois em Curitiba a capacitação presencial. Quando fui para a entrevista, estava muito nervosa e tensa, pois nunca tinha passado por isso antes. Até aquele momento só havia trabalhado com crianças. Com certeza devo ter ido muito mal nesta etapa devido ao meu nervosismo. A avaliação do Sebrae/PR foi o que me impediu de ir para a próxima etapa, porque a minha formação (na época estudante de Economia Doméstica pela Unioeste) não era adequada para eu trabalhar nesta área. Fiquei muito triste, pois eu sabia que o curso de Economia Doméstica me capacitava para desenvolver o trabalho de agente de crédito. Então falei com a coordenação do curso que fez um documento e enviou para o Sebrae e, através de uma professora do curso, eu descobri que o agente de crédito de uma cidade vizinha também era economista doméstico. Entrei em contato, que também me ajudou muito. Conclusão, fui liberada pelo Sebrae/PR para fazer a capacitação em Curitiba. Nunca tinha visitado Curitiba e fiquei uns 15 dias no treinamento. Fiz amizades, algumas tenho contato até hoje, aprendi muito e na avaliação final fui aprovada. Ser agente de crédito é um trabalho bastante complexo, que exige muita concentração e jogo de cintura para saber interpretar o que realmente o cliente quer e se está falando a verdade sobre a utilização do crédito. Enfim, é necessário estar muito atento a tudo.

O agente está em contato direto com a situação do empreendimento, seja ele formal ou informal, desta forma vivenciamos histórias de êxito e ao mesmo tempo encontramos empreendedores que não se dão tão bem assim. Diante desta situação, podemos fazer uma análise de cada caso e vemos onde está o erro ou o acerto. O que poderia ter sido feito e com isso vamos aumentando o

nosso conhecimento e agregando experiências positivas e negativas em nossa bagagem.

Uma história engraçada, como agente, eu vivenciei em 2014. Fiz um projeto e expliquei qual a finalidade dele e por que o cliente precisava dos itens solicitados. A pessoa que analisou o projeto na Agência de Fomento provavelmente não compreendeu a minha explicação e fez uma devolutiva pedindo que eu fizesse uma justificativa plausível sobre o caso. Quando vi esta solicitação, no ato peguei o telefone e liguei para a Agência de Fomento a fim de falar com esta pessoa, perguntei, o fulano, o que é uma justificativa plausível para você, por que eu não sei mais o que escrever aí no projeto? Ele riu muito e eu também. Acabei rindo de mim mesma, ele me orientou e no mesmo dia o projeto foi aprovado.

Outra vez, logo no início da minha atuação como agente de crédito, ainda tínhamos o Conselho Municipal de Crédito que aprovava em primeira instância os projetos para depois serem enviados à Agência de Fomento. Um empreendedor, pessoa física, solicitou um crédito junto ao Banco Social na época e o Conselho não aprovou, pois não tinha um bom histórico. Como dizer para ela que não seria possível darmos continuidade ao seu projeto. Verê é uma cidade pequena e todos se conhecem. Eu estava começando nesta função ainda não tinha experiência, liguei para a pessoa que analisava os meus projetos na Agência do Fomento e contei a história e pedi para ele que reprovasse o projeto que aí ficaria mais fácil para eu explicar ao empreendedor e ele não difamaria o Banco Social por não ter liberado o seu crédito, fez-se isso e deu tudo certo no final.

Todas as minhas histórias de Agente são boas, não sei definir a melhor, cada uma tem um significado diferente e importante para mim, mas quero contar uma delas.

Há alguns anos, fiz um projeto para um microempreendedor que fazia cachorro-quente prensado. Ele tinha alugado um lote vago, feito uma casinha de madeira para fazer os lanches e o pessoal ficava sentado em mesas ao ar livre. O projeto dele foi para fazer um trailer, que além de ser mais higiênico, também poderia transportar para outros locais, caso quisesse ir para alguma feira por exemplo. Logo que fizemos o projeto e ele estava feliz por fazer o que tanto queria, descobriu que estava com câncer no estômago. Fez cirurgia e tratamento, mas mesmo assim, uns três anos depois veio a falecer. Seus filhos continuaram com o negócio e agora já até mudaram do trailer para outro ambiente maior que construíram. É um local muito agradável e sempre com clientes. Quando vou ao trailer e vejo lotado me emociona, pois eu sei que contribuí para o sucesso deles.

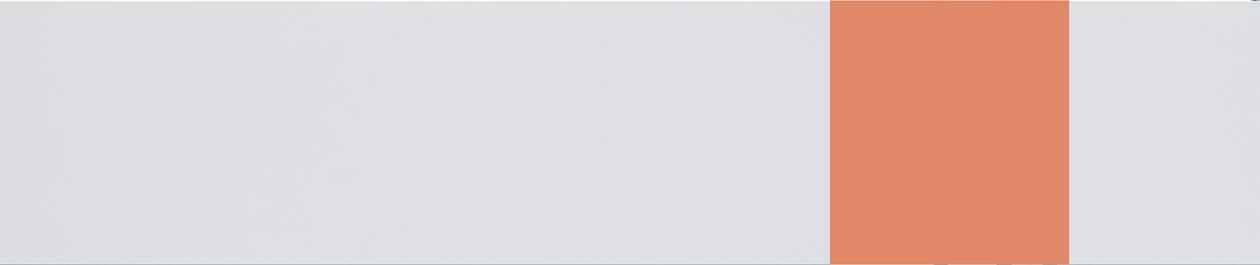
Muitos empreendedores não entendem que o Banco do Empreendedor é um Programa específico para um certo público e com itens a serem financiados já definidos. Então, por ter um juro acessível eles acham que podem financiar qualquer coisa. Aí encontramos algumas dificuldades, pois eles acabam pensando que nós não queremos incluí-los no Programa ou alguns até desistem, por acharem que é muito burocrático pelo fato de terem de apresentar muitos documentos.

Porém, o sucesso vem àqueles que não desistem. E com certeza, assim contribuímos para o desenvolvimento do comércio local, para a geração de empregos às oportunidades para iniciar ou expandir o seu negócio.

Minha dica aos agentes de crédito

- Promover muita divulgação dos serviços prestados.
- Prestar um bom atendimento aos clientes, explicando bem e corretamente as condições e exigências do Programa.

Suziane Cristina Bettiolo (31 anos) é agente de crédito em Verê/PR, há 9 anos, e atua na Agência do Trabalhador.



Agente Aroldo Bertassoni Biss

“Agente de crédito é uma função de muita responsabilidade”

A atual gestão, em 2009, foi convidada pela Fomento Paraná para firmar o convênio do Microcrédito, pois nosso município ainda não havia se credenciado. Foi quando nosso prefeito assinou o convênio e foi escolhido pelo secretário de Desenvolvimento Econômico, José de Seixas Zeitel, a ser o agente de crédito.

Foi muito difícil, pois mesmo tendo a formação contábil, há muitos anos não atuava nesta área na Prefeitura Municipal de Pinhais. Os instrutores foram muitos rigorosos, principalmente na dinâmica e ninguém entendia o porquê daquela rigidez. Após o curso, na entrega dos certificados, entendemos que aquele tratamento que recebemos foi para ver como deveríamos agir como Agente de Crédito, pois muitos tomadores iriam nos procurar com a intenção de empreender e outros somente para especulação financeira e nós deveríamos estar preparados para detectar todas as ações para que o dinheiro público fosse utilizado da melhor forma.

Agente de crédito é uma Função de muita responsabilidade, pois cabe a nós, após a visita do tomador, iniciar o processo. Com a visita presencial no local, avalia-se a estrutura e a viabilidade financeira, além de toda a documentação dos envolvidos que preenchem as fichas cadastrais.

Vivenciamos diariamente muitas histórias com nossos empreendedores, mas a minha melhor história ocorreu bem no início das minhas atividades como agente, pois havia recém- terminado o curso e nem sempre se aprende tudo que é preciso. Na teoria é uma coisa e na prática é outra, fala o ditado. Fui procurado pelo casal Ney Rodrigues Prates e Márcia de Oliveira Sell Prates, que trabalhava em um grande escritório de contabilidade há 18 anos e eles tinham a intenção de iniciar seu próprio negócio. Expliquei como funcionava o projeto e juntos, eu e eles realizamos o preenchimento do questionário. Com a verba, compraram todo o mobiliário do escritório. Hoje a empresa cresceu muito e conta com mais seis funcionários. Mas o melhor é que quase diariamente nos

falamos e as dúvidas contábeis que tenho, eles me ajudam e direcionam os clientes deles para nós ajudarmos com o financiamento do Banco.

Já a história mais emocionante é a da Laudiceia de Oliveira Andrade. “A oportunidade mudou a minha vida”. Em poucas palavras, Laudiceia de Oliveira Andrade define como o Banco do Empreendedor tem sido fundamental para a prosperidade de seus negócios. Ao inaugurar oficialmente um belo e amplo restaurante, localizado na Avenida Maria Antonieta, em Pinhais. A nova empreendedora do bairro já não parecia mais aquela que há menos de dois anos abria sua primeira “portinha” para vender marmitas. A história de Laudiceia é parecida com a de muitas pessoas que com muito pouco investem em novos empreendimentos. “Eu percebi que aqui no meu bairro havia bem poucas opções onde vendessem refeições de qualidade e com bom preço”, lembrou. Foi aí que a moradora sentir despertar seu interesse em investir no segmento. Ela diz, “Eu enxergava a oportunidade, mas esbarrava na falta de recursos. Para pelo menos dar um pontapé inicial precisava me estruturar e foi neste momento que eu procurei o Banco do Empreendedor”.

Não encontro nenhuma dificuldade com os empreendedores, pois antes de ser agente de crédito, trabalhava na Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e sempre procurei atender os problemas deles e, além do que os benefícios são tão grandes: juros em média 1,13% ao mês, ainda fomentamos a capacitá-los com cursos específicos na área de empreendedorismo, pois com dinheiro e bem capacitados e assessorados as chances deles prosperarem são muito grandes.

Acredito que como agente de crédito, estou fomentando o desenvolvimento local, sendo protagonista de histórias de sucesso, transformando vidas e ampliando a geração de emprego e renda no município.

Na nossa cidade desenvolvemos um material (folder e vídeo) de fácil entendimento no qual atingimos desde igrejas, associações de moradores, jornais locais, rádios, comunidade em geral, além de realização de palestras para orientação ao crédito e com essa estratégia conseguimos chegar aos empreendedores interessados.

Minha dica aos agentes de crédito

Aos empreendedores:

- É preciso estar atento à eficiência dos pagamentos para não prejudicar futuras operações de crédito.

Aos agentes:

- É preciso se manter focado e gostar de desafios, visto que trabalhamos com sonhos dos empreendedores.

Aroldo Bertassoni Biss é agente de crédito e gerente do Banco do Empreendedor em Pinhais/PR, desde dez/2009, e atua na Agência do Trabalhador da cidade.



Agente Frederico Negri

“Ser agente de crédito é ser o intermediário entre o empreendedor e a Fomento”

Minha função, como agente, começou na Prefeitura como assessor do prefeito Fred Alves, em janeiro de 2013. Fui convidado a assumir a intermediação da Agência do Trabalhador e, assim que assumi, a funcionária Tânia Turjilo Lasanha me inscreveu no curso de agente de crédito. Fiz o curso online oferecido pela Fomento Paraná e depois as aulas presenciais. Aprovado, comecei a trabalhar como agente de crédito, no Departamento da Indústria e Comércio. Minha capacitação presencial foi em junho de 2013, numa faculdade em Santa Felicidade, um bairro de Curitiba.

Meu primeiro projeto foi realizado em agosto de 2013 e estou até hoje ajudando no crescimento do empreendedor.

Ser agente de crédito é muito gratificante, pois é nítida a felicidade de muitos empreendedores, quando ligo avisando que o crédito está disponível na conta. Os analistas dos processos não têm o mesmo contato que nós e não fazem ideia do quanto o trabalho deles, de analisar cada projeto, é importante. Por isso, os analistas são personagens participantes de cada história e nós, agentes, os intermediários entre o empreendedor e a Fomento Paraná.

Os ganhos são muitos! A gente passa a conhecer muita gente, não só pelos projetos da Fomento, mas também com as turmas do Bom Negócio Paraná que montamos e acompanhamos no decorrer do curso. Os professores do curso dedicam um dia para que os agentes possam ir até eles, tirando dúvidas, esclarecendo o que pode ou não ser financiado, como é o capital de giro, investimento misto e fixo. Normalmente, resulta em amizade e com essa confiança muitos já fazem outro empréstimo sem ter terminado o primeiro financiamento e outros terminam e já realizam outro. A importância da Fomento para a nossa cidade e região é muito grande e deu certo. É um trabalho de formiguinha, mas é trabalhando de um a um que hoje chegamos próximo aos 3 milhões de reais concedidos.

Existe sim muita felicidade do nosso trabalho para contar, principalmente quando vemos um empreendedor na rua atendendo o seu cliente, sentindo-se feliz por ter ferramentas, equipamentos e máquinas novas que trazem segurança e qualidade nos serviços que executam no dia a dia, graças ao microcrédito. Da mesma forma é ruim quando as pessoas não conseguem alcançar o sonho de sucesso do empreendimento. Alguns empreendimentos não deram certo, talvez por falta de conhecimento financeiro, e até mesmo humano, gerando certo transtorno financeiro familiar e também para a Fomento.

É difícil dizer qual a melhor história, pois cada um dos empreendedores tem a sua necessidade. Quando trabalhamos no projeto, juntando a documentação para a liberação do crédito, eu percebo no semblante do tomador, em muitos casos, a esperança de uma melhora de vida, por mais simples que seja o projeto.

A história mais emocionante foi vivenciada com um taxista, o Roberto. Ele trabalhava em uma empresa grande de Cornélio Procópio e em determinado momento foi desligado. Ele procurou o departamento de fiscalização para solicitar um ponto de táxi. A Prefeitura atendeu seu pedido! Procurou em todas as instituições financeiras recursos para comprar o carro, mas foi negado e então ele procurou a Fomento e lhe expliquei como funciona o Programa da Linha Taxista da Fomento. Montamos o projeto para aquisição do veículo e foi aprovado. Roberto me deixou emocionado quando disse que nos outros bancos foi negado o empréstimo para um carro usado e, na Fomento, ele conseguiu aprovação para um carro novo. Até hoje foram entregues no município 14 veículos, e mais de 70% deles informaram que realizaram seus sonhos, pois nunca tiveram a oportunidade de adquirir um veículo zero.

Vários outros projetos que usaram o microcrédito pela Fomento deram certo e estão muito bem. Um exemplo é uma lanchonete em um bairro afastado do centro da cidade. A empreendedora nos procurou buscando um crédito de 7,5 mil reais. De início, seria para comprar geladeiras, mesas, talheres, freezer etc. Pensei que seria apenas mais uma lanchonete, mas não imaginava que daria tão certo. O empreendimento é administrado pela família, a qualidade dos lanches e porções é ótima e hoje está no segundo empréstimo para ampliar o espaço.

A Panificadora Cicarelli é outro empreendimento de tamanho sucesso. Usou os recursos do microcrédito para financiar máquinas e equipamentos. Hoje é administrada pelo casal e o esposo é o padeiro. Ambos acordam 4 horas da madrugada todos os dias para preparar os produtos. São duas pessoas fantásticas com futuro promissor.

Muitas outras histórias são dignas de citarmos neste livro, pelo grande sucesso dos seus empreendimentos, graças ao microcrédito:

- Manassés, proprietário da Maninho Multi Marcas;
- Joseli Freitas, com o seu Buffet;
- Isabel e Celso, com a Livraria Cristã;
- Leandro Galvão, com a Extincop;
- Thaise Lilian Machado, com as fotografias e junto com ela também a Bruna Biolada, com o laboratório;
- Alian, com seu Centro Educacional CENAIC;
- Leonardo Garcia, da Art na Madeira;
- Marco Aurélio, com a Mact Elétrica;

E todos os outros empreendedores não citados neste livro, mas que são exemplos para continuarmos oferecendo ainda mais recursos para transformar a vida dos empreendedores.

Apresentar um avalista é sempre a maior dificuldade. A boa dica é que seja uma pessoa da própria família e não amigos. Mas busco atender a todos, agendando os horários que eles podem, sendo, às vezes, até em minha casa.

Sem sombra de dúvidas a taxa de juros é o maior benefício do microcrédito, pois não existe em outros bancos. Alguns, com mais tempo, encaminho para o Programa Bom Negócio Paraná e outros que têm um pouco mais de pressa eu direciono para o EAD (cursos a distância realizados pela internet) do Sebrae/PR e assim eles vão se beneficiando do dinheiro mais barato e das informações adequadas.

Todo esse trabalho impacta no comércio local. Hoje, aproximadamente 80% dos que recorrem ao microcrédito gastam no próprio município. Não só os tomadores de Cornélio Procópio, mas também das cidades vizinhas.

O entusiasmo do agente é uma das melhores formas de gerar confiança para os empreendedores e essa é a minha forma de abordagem. Busco ajudá-los de todas as formas possíveis, assim esclarecendo e orientando-os.

Minha dica aos agentes de crédito

- Paciência, atenção e dedicação.
- Gostar do que faz para fazer bem feito.
- Atender os empreendedores como gostaríamos de ser atendidos.
- Não medir esforços para ajudar e direcionar o empreendedor.
- Agradecer aos analistas da Fomento que nos ajudam a resolver todos os problemas dos empreendedores.

Frederico Negri (35 anos) é agente de crédito na cidade de Cornélio Procópio/PR há dois anos e hoje trabalha na Prefeitura do Município, no Departamento de Indústria e Comércio.



www.sebraepr.com.br
0800 570 0800



Fomento
Paraná

www.fomento.pr.gov.br
41 3883 7000