

# O MICROCRÉDITO MELHORANDO O AMBIENTE DE NEGÓCIOS NO PARANÁ



**Histórias**

do impacto **positivo**  
no desenvolvimento dos pequenos **negócios**  
e na  
economia  
local dos  
**municípios**

**SEBRAE**

  
**Fomento  
Paraná**

**O MICROCRÉDITO MELHORANDO O AMBIENTE DE NEGÓCIOS NO PARANÁ**  
**Histórias do impacto positivo no desenvolvimento dos pequenos negócios e**  
**na economia local dos municípios**

© 2017. 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](http://www.sebraepr.com.br)

**Presidente do Conselho Deliberativo**

Ágide Meneguette

**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

**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 3200-5900

**Presidente do Conselho de Administração**

Fernando Xavier Ferreira

**Diretor-Presidente**

Vilson Ribeiro de Andrade

**Diretoria Executiva**

Claudio Massaru Shigueoka

Luiz Malucelli Neto

Samuel Ieger Suss

Omar Sabbag Filho

Clemenceau Merheb Calixto

**Equipe Técnica**

Luiz Renato Oliveira Jorge Haully

Richer de Andrade Matos

Maria Luiza Siqueira de Carvalho

Antonio Romildo Mileck

Valerio de Assis Souza Silva

Mayara Puchalski

Claudia Zilli Teixeira

Luciano Pedro Patzch

Reginaldo de Freitas Junior

Marco Antonio Saboia de Madureira

Eola Vanessa dos Santos Passoni

# SUMÁRIO

---

- 6 APRESENTAÇÃO
- 8 ORGULHO DE FAZER PARTE DESSAS HISTÓRIAS
- 10 O PAPEL DOS AGENTES DE CRÉDITO COMO ATORES FUNDAMENTAIS NO SUCESSO DOS EMPREENDEDORES
- 11 CONTAR HISTÓRIAS PARA MELHORAR O AMBIENTE DE NEGÓCIOS
- 13 HISTÓRIAS DO IMPACTO POSITIVO NO DESENVOLVIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS E NA ECONOMIA LOCAL DOS MUNICÍPIOS
- 15 **ASTORGA – DOCES VALOTO – GERAMOS CINCO EMPREGOS, MAS COM A FUTURA CONSTRUÇÃO DE UM LOCAL MAIOR PARA A PRODUÇÃO, PODEREMOS GERAR NO MÍNIMO MAIS DEZ EMPREGOS DIRETOS**

---

Márcio Valoto Lopes

- 22 **CAMBIRA – ESTUFA DA CÁSSIA – ATRAVÉS DO MICROCRÉDITO NÃO REALIZEI SOMENTE O MEU SONHO, MAS MUDEI TODA A HISTÓRIA DA MINHA FAMÍLIA”**

---

Cássia Cristina do C. F. de Andrade Felix

- 28 **CAMPO LARGO – VIDRAÇARIA ARTE & ESTILO – HOJE MESMO COM A CRISE ECONÔMICA EM NOSSO PAÍS, NOSSOS DIFERENCIAIS TRAZEM UM BOM RETORNO FINANCEIRO E NOS MANTÊM MAIS COMPETITIVO”**

---

Nilson Guralski e Jane Alves Vieira

- 34 **CIANORTE – COSTURAS DE PEÇAS ÍNTIMAS – COM O MICROCRÉDITO CONSEGUI COMPRAR AS MÁQUINAS NOVAS, AS QUAIS MELHORARAM MUITO A QUALIDADE E AGILIDADE NA PRODUÇÃO”**

---

Renilda Fernandes Gomes Pinto

- 39 **COLOMBO – MODÉLLEN LINGERIE – FECHI UM CONTRATO DE VENDAS DE PRODUTOS COM NOVO CLIENTE, SÓ POR CAUSA DA MINHA ESTRUTURA FÍSICA CONSTRUÍDA COM O MICROCRÉDITO”**

---

Jaqueline Assis do Espírito Santo

**46 CURITIBA – AI QUE TUDO, GURIA – FOI IMEDIATA A RESPOSTA DOS CLIENTES. AUMENTOU O NÚMERO DE CLIENTES, NOSSO ATENDIMENTO FICOU MELHOR E A QUALIDADE DO ESPAÇO PROPORCIONOU UM BEM-ESTAR INCRÍVEL”**

---

Monique Marciano dos Santos

**51 ENGENHEIRO BELTRÃO – FÁBRICA DE SALGADOS – COMECEI A ATENDER AS PANIFICADORAS DA CIDADE E SUPERMERCADOS, POIS O MEU SALGADO É CONSIDERADO DE BOA QUALIDADE PELOS CLIENTES E TODOS FAZEM ENCOMENDAS”**

---

Fernanda Cândido de Oliveira

**57 FLOR DA SERRA DO SUL – RANG TECNOLOGIA – ESTAMOS COM QUASE 30 MUNICÍPIOS UTILIZANDO NOSSO SISTEMA E TIVEMOS UM CRESCIMENTO DE MAIS DE 300% EM MENOS DE 12 MESES”**

---

Alessandro Guimarães

**63 FRANCISCO BELTRÃO – BOLANO CASA DE CHOCOLATES – OS PRINCIPAIS MOTIVOS QUE FIZERAM ESSA SIMPLES HISTÓRIA SER UM SUCESSO FORAM A DETERMINAÇÃO, A PERSISTÊNCIA E O TRABALHO ÁRDUO”**

---

Andrieli Camargo e Dantaner Gobbi

**69 GENERAL CARNEIRO – MERCEARIA AS LU – SEM A AJUDA DO CRÉDITO A JURO ZERO, EU NÃO TERIA CONSEGUIDO”**

---

Luci Mara Fernandes da Cruz

**74 LONDRINA – RICOTECH COPIADORAS – PELAS NOSSAS CONTAS, OS NOVOS CONTRATOS VÃO IMPACTAR POSITIVAMENTE NO FATURAMENTO, EM CERCA DE 20%”**

---

Marcelo Ramos e Fraisa Ramos

**80 MARIALVA – CASA DE CARNES NOBRES – HOJE, PODEMOS ADMIRAR NOSSO AÇOUGUE COMO SEMPRE SONHAMOS”**

---

Fred Michel Ferreira, Fernando Ferreira e Simone Fernanda Ferreira

**86 MARINGÁ – LOJA DE VARAIS – SER REFERÊNCIA É UMA CONQUISTA MUITO SIGNIFICATIVA, PORQUE HÁ POUCO TEMPO EU ERA UM JOVEM, COM POUCO DINHEIRO E SEM EXPERIÊNCIA DE EMPREENDER”**

---

Jhonny Pereira da Silva

**91 MATELÂNDIA – MASSAS CASEIRAS – ALÉM DAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS QUE EU CONSEGUI COMPRAR COM A AJUDA DO MICROCRÉDITO, AUMENTEI MINHAS VENDAS NOS MERCADOS, INCLUSIVE FORA DO NOSSO MUNICÍPIO”**

---

Rosane Carnin Azeredo

**96 PINHAIS – JACK PIZZA – QUANDO INAUGURAMOS ÉRAMOS EU, MEU ESPOSO E 2 FUNCIONÁRIOS. HOJE TEMOS 21 FUNCIONÁRIOS REGISTRADOS E A PREVISÃO É DESSE NÚMERO DOBRAR AINDA ESSE ANO”**

---

Elton Antunes e Gleide Antunes

**101 QUERÊNCIA DO NORTE – APAM - ASSOCIAÇÃO DE PEQUENOS PRODUTORES DA MATA – A AMPLIAÇÃO DO LOCAL PROPORCIONOU UM ATENDIMENTO MELHOR AOS VISITANTES E CONTRIBUIU PARA A GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA AS FAMÍLIAS QUE AQUI TRABALHAM E VIVEM”**

---

Ana Paula Figueiredo

**108 QUITANDINHA – FLÁVIA DO VALE CENTRO DE ESTÉTICA E BELEZA – CONSEGUI CONSTRUIR MINHA CLÍNICA E COMPRAR OS EQUIPAMENTOS CLÍNICOS COM RECURSOS ACESSÍVEIS DO MICROCRÉDITO. ESSA AJUDA NOS DÁ A POSSIBILIDADE DE CRESCER E ATENDER MUITO MELHOR NOSSOS CLIENTES”**

---

Flávia Gonçalves do Vale

**114 SÃO JOSÉ DOS PINHAIS – A & G COMÉRCIO DE IMPORTADOS – ESTAMOS NO SEGUNDO FINANCIAMENTO DA FOMENTO E PERCEBEMOS QUE NOSSO EMPREENDIMENTO CRESCE EM RITMO CONTRÁRIO À MAIORIA DOS COMÉRCIOS NO PAÍS”**

---

Andre Luis de Assis

**120 SULINA - PRODUÇÃO DE HORTALIÇAS – ARAMOS A TERRA COM O TRATOR QUE COMPRAMOS COM O FINANCIAMENTO DA FOMENTO”**

---

Verani Lucia Schafer Holdefer

**126 SANTA TEREZINHA DE ITAIPU – MODA CASA ARTESANATO – DEPOIS DE TRÊS ANOS DE TRABALHO, JÁ DOBREI O NÚMERO DE MÁQUINAS. NO TOTAL DE QUATRO MÁQUINAS, TRÊS DELAS SÃO A VAPOR”**

---

Ester Barbosa dos Santos Bállico

# APRESENTAÇÃO

## **Microcrédito para o empreendedor desenvolver o Paraná**

O acesso ao crédito saudável, com orientação, taxas reduzidas e modo descomplicado, tem um capítulo especial na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Nesse cenário, temos na modalidade do microcrédito um aliado estratégico no fortalecimento dos pequenos negócios no Paraná, geradores de empregos, renda e desenvolvimento sustentável nos municípios.

Em parceria com a Fomento Paraná, atuamos fortemente na preparação de agentes de crédito, mobilização de municípios, premiação de agentes e capacitação de clientes, com foco na disponibilização de linhas de microcrédito, sobretudo, com o acesso orientado. Os empreendedores beneficiados passam por uma série de orientações sobre a utilização de recursos do microcrédito, o que implica em menor endividamento, inadimplência e na aplicação dos recursos com mais sucesso no negócio.

O microcrédito é caracterizado pela simplicidade e agilidade na análise, aprovação e liberação dos recursos, que são, em muitos casos, o aporte inicial para muitos empreendedores se formalizarem e iniciarem seu negócio. A soma da oferta de crédito com sua orientação e preparação assegura a manutenção e desenvolvimento de milhares de micro e pequenos em todo Estado.

Esta publicação traz exemplos de pessoas que souberam fazer o bom uso dessa modalidade de crédito. Empreendedores que, mesmo em meio ao cenário de crise, utilizaram informação, investiram seu tempo e avançaram utilizando o microcrédito de forma saudável e estratégica.

Histórias que podem ser referências para empreendedores e que motivam o esforço do Sebrae/PR em preparar as micro e pequenas e o seu ambiente para o microcrédito. Afinal, ele é o capital inicial que move muitas histórias de sucesso. Boa leitura!

Vitor Roberto Tioqueta

**Diretor-superintendente do Sebrae/PR**

# ORGULHO DE FAZER PARTE DESSAS HISTÓRIAS

A Fomento Paraná completou 18 anos em 2017. Desde sempre trabalhamos com financiamentos de microcrédito e nos últimos anos temos batido recordes de contratações.

Desde 2011, com apoio da rede de agentes de crédito, firmamos mais de 24 mil contratos, o que representa mais de 236,5 milhões colocados nas mãos de empreendedores da indústria, do comércio e do setor de serviços em todo o estado. Apenas em 2017 foram mais de R\$ 56 milhões em contratos de microcrédito.

Esses empreendedores e seus pequenos negócios movimentam a economia e geram empregos, especialmente nas pequenas cidades. São também as pessoas que nos proporcionam as histórias simples e ao mesmo tempo fabulosas trazidas nesta publicação do Sebrae/PR e Fomento Paraná.

São costureiras, tapeceiros, donos de empresas de desenvolvimento de sistemas, de mercearias, de fábricas de doces, de massas caseiras, casa de chocolates, açougue, loja de roupas, de cosméticos, vidraçaria e pequenos agricultores familiares, que formam uma infinidade de negócios que surgem a cada dia e que com nosso apoio estão crescendo.

Todos retratam histórias de muito trabalho, superação, criatividade e de aproveitar oportunidades. Todos merecem nossos parabéns. Nos dá muito orgulho fazer parte dessas trajetórias.

Muita coisa mudou nesses 18 anos e as mudanças são cada vez mais rápidas. Mesmo tecnologias inovadoras se tornam obsoletas e são substituídas rapidamente. O que persiste é a dificuldade do pequeno empreendedor em ter acesso ao crédito no sistema bancário.

Pouco a pouco o Governo do Paraná tem contribuído para mudar essa realidade e procurado facilitar o acesso e expandir a oferta de crédito, por meio da Fomento Paraná e suas parcerias estratégicas com os municípios, federações e associações comerciais.

Da mesma forma o Sebrae/PR, que com seus métodos tem proporcionado ao empreendedor oportunidades para melhorar a gestão dos pequenos negócios, que são em verdade grandes geradores de emprego e renda em nosso país.

Queremos ir muito mais longe e poder contar muitas outras histórias de sucesso. Por isso a Fomento Paraná está investindo em novos sistemas, na capacitação de pessoas e novas metodologias, para ser mais rápida, mais eficaz e levar mais crédito para apoiar os projetos desses empreendedores.

Afinal, o sucesso do empreendedor é também o nosso sucesso. Vamos em frente.

Vilson Ribeiro de Andrade  
**Diretor-Presidente da Fomento Paraná**

# O PAPEL DOS AGENTES DE CRÉDITO COMO ATORES FUNDAMENTAIS NO SUCESSO DOS EMPREENDEDORES

Cada história de sucesso de um empreendedor beneficiado pelo microcrédito aqui contada tem uma estrofe construída por um agente de crédito. O papel desses agentes, os quais atuam, em cada parte do nosso estado, é de grande importância para o resultado que todas as instituições e beneficiados envolvidos desejam.

Por isso, nós só conseguimos contar as histórias de sucesso dos empreendedores neste livro, graças às tantas mãos e mentes que atuam fortemente no papel de agentes para: esclarecer, orientar, mostrar novos caminhos, tirar dúvidas e alertar sobre os possíveis caminhos errados que o empreendedor pode tomar. Perceberemos em todas as histórias a importância relevante desse trabalho dos agentes de crédito.

Eles são aquelas pessoas que gostam muito do que fazem e sempre buscam uma saída que seja adequada aos tomadores de crédito, às vezes até construindo laços de amizade com eles, algo relatado em quase todas as histórias. Inspiram-se nos sonhos dos empreendedores e lutam para que esses sonhos se realizem. Sem dúvida, o Agente faz um papel do personagem fundamental para que aconteça o sucesso das histórias que vamos contar.

Assim, em cada história contada neste livro, citamos ao final uma breve apresentação do agente que acompanhou a construção do sucesso daquele empreendedor. Devemos entender que é, com certeza, uma amostra das muitas outras histórias de sucesso de empreendedores e também uma amostra de muitos outros agentes atuantes em todo o Paraná, que contribuem para o crescimento econômico e social de cada município. E o impacto desse movimento, conseqüentemente, reflete também de forma positiva no desenvolvimento das cidades e na melhora da qualidade de vida de todos.

A todos os agentes, citados neste livro ou não, o nosso muito obrigado e nossa homenagem pelo papel cumprido, pois o trabalho de cada um contribui para o crescimento de todo o nosso estado.

# CONTAR HISTÓRIAS PARA MELHORAR O AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Em qualquer momento econômico e social da humanidade, sejam eles difíceis ou promissores, sempre houve algo em comum, as dificuldades e as oportunidades que existem em todos os segmentos de negócios. Também neste momento econômico e social, encontramos um cenário propício para as oportunidades que ainda não foram percebidas por qualquer cidadão nas empresas e que possam melhorar o ambiente dos negócios.

E, então, a pergunta que nos vem é: o que podemos aprender para perceber essas oportunidades e onde elas estão?

Começamos a responder a essa questão quando colocamos as próximas perguntas: Quanto conhecimento recebemos através de histórias que nos foram contadas? Quantas ideias tivemos a partir do momento em que conhecemos histórias vencedoras de outras pessoas?

Essa questão abre uma oportunidade para que possamos explicar a pergunta desse tema. Uma das maiores dádivas do ser humano é o fato de que aprendemos com tudo e com todos e a todo momento. Aprender com histórias construídas e vividas por pessoas especiais é a parte principal do método deste livro.

Desde os primeiros humanos na terra, as histórias são usadas para ensinar algo a alguém. São usadas para demonstrar algum conhecimento que se quer repassar, ou seja, é uma excelente estratégia para consolidar um conhecimento. É também uma maneira de levar uma informação carregada de emoção ao ouvinte, pelo fato acontecido, pois a imaginação do ser humano constrói em sua mente o fato contado por meio de imagens mentais que ele consegue captar. Por sua vez, essas imagens mentais contribuem para aumentar a consolidação do conhecimento recebido. O conhecimento quando recebido, assimilado e consolidado, torna-se um conhecimento que pode ser replicado,

transmitido ou multiplicado e, muitas vezes, torna-se uma inspiração para muitas outras ideias e atitudes do ser humano.

Aprender com base em histórias é uma característica comum nos seres humanos e normalmente as pessoas gostam de ouvir histórias, desde que, lhes desperte algum interesse.

Dessa forma bastante simples, vamos perceber que nossos pais já utilizaram essa estratégia muitas vezes na nossa educação, quando crianças. Nós usamos com nossos filhos e assim vamos repassando nossa cultura, hábitos, atitudes e valores.

Pois bem, esse método de aprender ouvindo, lendo e contando histórias sempre existiu entre pessoas, porém, não era abordado e reconhecido no meio corporativo. Nos últimos tempos, muitos líderes empresariais têm aplicado esse método nas suas estratégias de negócios, aproveitando as experiências e histórias de outras empresas para melhorar e inovar nas suas empresas.

Cada história que contamos neste livro é necessariamente relatada por fatos reais relativos à trajetória de cada empreendedor, apoiado pelo microcrédito no Paraná. As histórias são experiências vivenciadas, tristes e alegres, em alguns momentos insucessos para que o personagem tivesse condições de aprender e depois atingir o sucesso e realização para que pudéssemos contar neste livro.

Portanto, uma boa indicação é: Identifique-se com alguma das histórias contadas ou por algum personagem, divirta-se e se emocione com os fatos relatados da construção da história e aprenda com cada conhecimento compartilhado por todos esses atores: EMPREENDEDORES e AGENTES DE CRÉDITO.

Este é um livro de verdades escritas para aprender. Aprender sobre como empreender e obter sucesso nos mais diversos setores, mas principalmente aprender com as mais variadas formas de vencer as tantas dificuldades que a situação econômica impõe aos pequenos empreendedores.

# HISTÓRIAS DO IMPACTO POSITIVO NO DESENVOLVIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS E NA ECONOMIA LOCAL DOS MUNICÍPIOS

Essa amostra das histórias que vamos contar é um reflexo da importância que o microcrédito tem no desenvolvimento dos municípios e do Paraná.

As oportunidades aproveitadas pelos empreendedores, como já citado, estão em cada história contada. Os desafios e dificuldades, igualmente. Mas, uma coisa há de diferente, a maneira como cada ser humano enfrenta os seus desafios da vida e usa o seu poder de transformação e de superação para se reinventar, trabalhar e ganhar seu sustento.

Essa aprendizagem é muito significativa em cada uma das histórias e com certeza vai encantar cada leitor. Por isso, convidamos o leitor a ler e aprender com esses personagens incríveis que contribuem para um estado melhor a cada dia, mesmo quando as condições são desfavoráveis.

A cada dificuldade, uma nova oportunidade para empreender. Parece que esse pensamento é comum a todos.

É importante lembrar que esse método de contar histórias coloca o leitor em contato direto com os personagens principais das histórias, ou seja, são os empreendedores e agentes, contando diretamente ao leitor as suas experiências. Boa leitura!



“GERAMOS CINCO EMPREGOS, MAS COM A FUTURA CONSTRUÇÃO DE UM LOCAL MAIOR PARA A PRODUÇÃO, PODEREMOS GERAR NO MÍNIMO MAIS DEZ EMPREGOS DIRETOS”



**ASTORGA – DOCES VALOTO**

**Empresa:** Doces Valoto

**Empreendedor Responsável:** Márcio Valoto Lopes (38 anos).

**Setor:** Fabricação de Doces

**Cidade:** Astorga/PR

**Colaboradores:** 5

**Fundação:** há 5 anos (2012).

**Mercado atendido:** Supermercados e mercearias de Astorga e região, feiras de produtores e feiras livre.

**Produtos:** Canudos de doce de leite.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Expansão das vendas e melhorias nos equipamentos/estrutura.



**Com o crédito aprovado do microcrédito e a máquina funcionando, a produção mais que duplicou...**



Sou o Márcio e a nossa história tem uma razão muito especial que começa na atividade profissional da minha mãe, Sra. Geelda. Ela era confeitadeira de supermercado e quando se aposentou não queria ficar parada, pois precisava complementar a sua renda. Diante disso, ela então resolveu produzir doces (canudos recheados com doce de leite) para vender na vizinhança e na feira da nossa cidade, aproveitando o leite que tínhamos em nosso próprio sitio. Acredito que a receita dela é muito boa, pois a procura era muito intensa já desde o início e o retorno financeiro positivo. Como eu era motorista de uma empresa de refrigerantes, percebi que poderia aproveitar essa oportunidade e expandir nossas vendas para cidades da região, pois já tinha certo conhecimento do assunto.

Decidi então, pegar 30 dias de férias e levei os canudos para duas cidades da região. Não tive dúvida, vendi tudo já no primeiro dia. E assim fiz por três semanas, até que não houve vendas mais naquelas cidades, então resolvi visitar outros locais, conseguindo abrir mais uma linha com três novas cidades. Inicialmente nossa produção contava apenas com um cilindro para massa e um fogão e produzíamos em média, 600 caixas ao mês e eu ainda trabalhava como motorista para complementar nossa renda. Com o aumento das vendas, vi a oportunidade de sair do meu emprego e me dedicar exclusivamente às vendas e à fabricação dos doces, foi quando deixei meu trabalho de motorista e constitui um MEI (Microempreendedor Individual). Com a ajuda do meu pai, conseguimos captar mais quatro cidades da região onde também temos vendedores que compram nossos produtos e revendem em cidades maiores.

Nesse momento, um conhecido nosso que já havia feito um projeto com o Banco do Empreendedor, nos contou sobre as taxas de juros diferenciadas para que pudéssemos adquirir uma máquina dosadora de líquidos, que auxiliaria no preenchimento dos canudos, pois na forma manual o processo demandava muito cuidado, o que atrasava a produção dos doces. Com o crédito aprovado do microcrédito e a máquina funcionando, a produção mais que duplicou e a produção passou para 1.400 caixas por mês, o que nos demandou contratar mais dois ajudantes e passamos a vender também para os supermercados da cidade e região.

Com o aumento da demanda, buscamos novamente o auxílio do Banco e, desta vez, o objetivo era a aquisição de um tanque de cozimento e um misturador com raspador, o qual contribuiu para aumentar o volume e reduzir muito o tempo de produção, que, até então, demorava em torno de cinco horas. Já através desse novo investimento, passamos a produzir em média 5.000 caixas por mês.

Também, tivemos que contratar mais ajudantes, totalizando hoje cinco empregos diretos, além dos sócios. Sem contar com as épocas festivas, que a equipe tem que ser ampliada para atender à demanda dos doces. Agora nossos produtos são distribuídos não só na cidade, mas também em supermercados na região.

O nosso objetivo sempre foi a ampliação do empreendimento e acreditamos que vamos avançar de MEI para o patamar de Microempresa logo, o que vai nos possibilitar a geração de mais empregos e ampliar nossas vendas ainda mais.

“

**Essa confiança nas instituições que estão por trás do Microcrédito no Paraná é fundamental para que nós empreendedores possamos dar um passo à frente nos nossos negócios.**

”

Já procurei novamente o Banco do Empreendedor para saber das condições de crédito neste momento para construção de um local próprio da empresa, pois nossa residência já está ficando pequena para a produção. É interessante a sensação de segurança de querer crescer e melhorar os negócios com o apoio do Microcrédito, pois, assim que terminarmos os pagamentos, já queremos providenciar a próxima melhoria. E, dessa forma, vamos dando um passo de cada vez e crescendo gradativamente. Nunca tivemos dificuldades em conseguir os recursos, e sempre com clareza e orientação do agente na aplicabilidade.

Acredito que tínhamos uma boa oportunidade, mas não era percebida. A nossa família tem um sítio e trabalhávamos com laticínios que já não estava sendo rentável, mas com a compra dos maquinários e a produção dos canudos de doces de leite, além de aproveitarmos nossa produção de leite, podemos trabalhar e nos dedicar exclusivamente à fabricação e à venda dos doces, além de gerar emprego no nosso município e sustentar nossa família.

Hoje, trabalhamos bem organizados. Minha mãe Sra. Geelda, que iniciou com a fabricação dos doces, cuida da produção, eu respondo pelo financeiro, vendas e pessoal. Meu pai André, ajuda com a venda e entrega dos produtos e meu irmão Marcos, trabalha nas feiras da cidade revendendo os produtos.

E nesta labuta do dia a dia, sempre colhemos experiências interessantes e às vezes inusitadas como esta que vou contar. Trabalhamos com dois cilindros, um principal e um reserva, o principal apresentou problema e tivemos que levar para consertar em Maringá (cidade vizinha), pois no outro dia precisávamos entregar 220 caixas de canudos. Quando cheguei a Maringá, recebi um recado da empresa, informando que o outro cilindro também havia estragado. Em virtude do tempo que perdíamos com o conserto de ambos, tivemos que comprar mais um novo

cilindro para não atrasar tanto a produção, pois já não conseguiríamos mais entregar o total que precisávamos para o dia seguinte, mas com um bom relacionamento com os clientes, não tivemos maiores problemas. Sempre aprendemos algo, porque por mais que se tenha um planejamento, as coisas podem não ocorrer da forma que se imagina e, se não tivéssemos o valor em caixa naquele momento, talvez toda produção seria comprometida, ou precisaríamos de um valor de emergência acarretando mais custos para a empresa.

O que podemos dizer é que: todas as vezes em que necessitamos de recursos financeiros, pudemos ter um apoio muito bom do agente de crédito com um excelente atendimento, sempre à disposição e esclarecendo todas as dúvidas que surgiram. Essa confiança nas instituições que estão por trás do Microcrédito no Paraná é fundamental para que nós empreendedores possamos dar um passo à frente nos nossos negócios.

Outro fator positivo do nosso negócio é que nossa empresa está localizada em um bairro um pouco afastado do centro. Todas as nossas funcionárias são moradoras do bairro, das proximidades e com isso podem trabalhar perto de suas casas, sem precisar se deslocar para locais mais distantes, o que é um grande benefício à comunidade onde estamos inseridos.

Além, do principal benefício que é a geração de emprego e renda para nosso município. Hoje geramos cinco empregos, mas com a futura construção de um local maior para a produção, poderemos gerar no mínimo mais dez empregos diretos.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – ter visão e saber aproveitar as oportunidades que surgirem, muita força de vontade para fazer acontecer, se dedicar com carinho

pelo que faz, procurar formas de fidelizar e fortalecer a relação com os clientes, ter sempre muita humildade e um bom relacionamento com eles e valorizar seus funcionários, pois sem eles nada disso é possível; são as minhas boas dicas de negócio.

**O sentimento que fica da nossa história** – É que, apesar das dificuldades e desafios que encontramos no dia a dia, tenho muito orgulho de estar trabalhando com minha família, prosperando e empregando pessoas no meu bairro, ajudando todos a melhorarem sua condição de vida.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – **Danúbia Rissato** (34 anos), Agente de Crédito desde 2011 na Agência do Trabalhador da cidade de Astorga/PR.:

**“Ser Agente de Crédito é** - gratificante, principalmente quando vemos nossos empreendedores prosperando em um cenário de desemprego e crise como estamos passando. É realizador saber que eles conseguiram e que fazemos parte disso.

**Com nosso trabalho** - estamos ajudando no fortalecimento dos empreendedores, contribuindo para a melhoria do seu ambiente de negócios, gerando com isso renda e emprego no município.

**Nossa dica aos Agentes** - Seja sempre positivo e tenha uma comunicação clara com o tomador, que, muitas vezes já vem com uma ideia distorcida sobre as documentações solicitadas, então descomplique e ajude-o nas dúvidas que vierem a surgir; se preocupe além dos números, com a qualidade do crédito cedido e com a mudança que irá proporcionar ao negócio; ter sempre jogo de cintura e conversar bastante para verificar a real necessidade do crédito, pois você pode acabar ajudando o tomador a se endividar ainda mais”.

CÁSSIA CRISTINA DO C. F. DE ANDRADE FELIX



# “ATRAVÉS DO MICROCRÉDITO NÃO REALIZEI SOMENTE O MEU SONHO, MAS MUDEI TODA A HISTÓRIA DA MINHA FAMÍLIA”



## CAMBIRA – ESTUFA DA CÁSSIA

**Empreendedora Responsável:** Cássia Cristina do Carmo Ferreira de Andrade Felix (37 anos).

**Setor:** Produção agrícola e comércio

**Cidade:** Cambira/PR

**Colaboradores:** 1

**Fundação:** novembro/2005.

**Mercado atendido:** Cidade de Cambira e Jandaia do Sul.

**Produtos:** Produção de gêneros agrícolas, frutas, verduras e legumes em geral. Produção de morangos para a venda in natura e através de polpa (pronta e congelada).

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Além de realizar seu sonho, mudou toda a história da sua família. Com o próprio negócio, passou a ter sua renda e a ajudar na renda familiar.

Sou uma pequena agricultora e sempre assistia na televisão reportagens que falam sobre como montar uma estufa de produção de frutas e verduras e fui pensando no assunto. É claro, fui construindo na minha cabeça uma ideia que fosse possível fazer na nossa pequena propriedade. A vontade veio fortemente de montar uma estufa de morango e ter o meu próprio negócio. Fiquei animada e comecei a fazer cursos, a estudar o assunto e a pesquisar em parceria com os profissionais da Emater. Nisso surgiu a oportunidade de cultivar morangos suspensos, com mudas importadas do Chile. É uma maneira muito interessante de produção e senti que poderia ser um caminho muito bom e promissor, montar esse negócio no nosso sítio. É uma produção de morangos orgânicos, sem agrotóxicos e muito saborosos.

Mas precisava de dinheiro para iniciar. Em outros bancos, o grande desafio é com relação às burocracias exigidas, atreladas às taxas de juros muito altas. Já na Fomento, o processo burocrático, embora seja menor, também existe por ser necessário, mas os juros são muito melhores e o atendimento é diferenciado aos pequenos empreendedores.

Então, já estava a ideia pronta na minha cabeça, mas para realizar esse sonho, eu precisava de mais informações. Foi quando procurei os recursos do Programa Família Paranaense e Paraná Juro Zero. Em parceria com o CRAS, a Assistente Social Camila, me orientou a procurar o agente de crédito do município para que ele explicasse melhor sobre a linha de crédito, a qual financia empreendimentos a juro zero. Esse crédito é destinado a famílias inseridas no Programa Família Paranaense da Secretaria da Família e Desenvolvimento Social do Estado. Assim, com essa parceria, obtive um motivo maior para participar do programa e os benefícios para quem está incluso nesse programa, os quais são representados por taxas de juros muito atrativas ou zero. Consegui e fui a primeira contemplada nesse tipo de projeto no nosso município.

**“ Acredito que o Sebrae/PR me ajudou muito a realizar esse sonho. ”**

Mas, existe uma parte desta história que não posso esquecer, que são as pessoas do Sebrae/PR e da Fomento. O apoio fantástico do Sebrae/PR na orientação e nas informações passadas antecipadamente, ou seja, antes da busca dos recursos. Acredito que o Sebrae/PR me ajudou muito a realizar esse sonho. Vale mencionar o apoio incondicional do agente de crédito que faz um papel importantíssimo para o nosso êxito, pois o agente além de orientar muito bem e estar presente em cada detalhe que precisamos cumprir, realiza visitas no local e nos auxilia em tudo o que é necessário para não errarmos em nenhum momento. Esse padrão de atendimento, não encontramos em nenhum outro banco, por isso o resultado final é muito melhor.

Com o pontapé inicial dado, consegui implantar a estufa de morangos. Foi tão bom que além de iniciar meu próprio negócio e ter minha própria renda, pude complementar e ajudar no orçamento familiar. Mais tarde solicitei outro crédito para a ampliação do negócio e hoje já estou na 3ª. etapa de novos investimentos para ampliar a produção.

Acredito que o meu sucesso no negócio aconteceu graças a várias mãos. O pessoal do Sebrae/PR, a Emater, que através de seus técnicos ajudaram no processo de montagem da estufa de morango. A Secretaria de Assistência Social, através da equipe do CRAS, que me encaminhou para as explicações acerca do crédito. O agente de crédito, que se dedicou e atendeu prontamente, auxiliando no suporte, em todas as etapas do projeto para que nada desse errado. É claro, eu me dediquei em aprender e em buscar sempre informações em relação ao que queria construir, bem como o que seria necessário para alcançar meus objetivos.



**...o projeto deu bons frutos literalmente, a produção apesar de pequena, é muito boa, pois sempre vendemos tudo.**



Durante a fase da concessão do crédito, na etapa das visitas do agente de crédito era algo muito engraçado, como nossa propriedade rural fica em um lugar muito íngreme com morros, descer o carreador era fácil, o problema era subir. Sempre que havia visitas, o carro não conseguia subir e todos tinham que seguir a pé. Depois, já sabendo, deixávamos o carro lá em cima e descíamos o morro a pé, escorregávamos nas pedras soltas, mas mesmo assim, continuávamos em frente.

Enfim, mesmo com os desafios da estrutura, o projeto deu bons frutos literalmente, nossa produção apesar de pequena, é muito boa, pois sempre vendemos tudo porque é excelente a aceitação. Participo de palestras, cursos e qualquer capacitação que tenha na região sobre o assunto e assim vou melhorando a produção e o meu negócio gradativamente.

Tenho certeza de que com todo esse trabalho realizado pelo Sebrae e todas as outras instituições nas orientações, bem como pela Fomento na disponibilização do empréstimo, nossa comunidade se beneficia muito, porque atualmente vendo para particulares e padarias vários produtos derivados do morango, como: suco, polpa e geleias; participo também de feiras municipais da mulher rural, nas quais ofereço meu produto com excelente qualidade e sem agrotóxicos. Um diferencial para a saúde da população.

A nossa cidade ganha com a geração de renda e melhor oferta de produto, mas eu ganho com renda familiar melhorada e a satisfação de ter o meu próprio negócio.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Quem deseja iniciar um novo negócio, mas não tem recursos suficientes, deve procurar o microcrédito, pois através de juros acessíveis (mais baixos), conseguimos o capital necessário e o retorno do investimento volta em pouco tempo.

**O sentimento que fica da nossa história** - É que através do microcrédito não realizei somente o meu sonho, mas mudei toda a história da minha família.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – Joelmir Anderson da Silva (27 anos), Agente de Crédito desde 2013 na Agência do Trabalhador da Cidade de Cambira/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - ter em mãos o poder de transformar a realidade a nossa volta, trocando experiências e ajudando a realizar sonhos.

**Com nosso trabalho** - Contribuímos com a economia do município fomentando recursos. Com a liberação de crédito, os empreendedores ampliam seus negócios, o que reflete em um impacto positivo, levando ao giro financeiro maior, que colabora com o desenvolvimento da economia local, aquecendo-a, mesmo que em pequenas proporções. O dinheiro fica no próprio município.

**Nossa dica aos Agentes** - Conversar com o cliente e entender suas necessidades, para orientá-lo na melhor adequação na busca de seus objetivos. Manter contato, mesmo após a concessão do crédito e realizar visitas ao empreendimento. Atender o empreendedor com carinho e atenção. Trabalhar em parcerias (rede) com outros órgãos e instituições, envolvendo também os demais setores públicos”.

# ARTE & ESTILO

JANE ALVES VIEIRA GURALSKI E NILSON GURALSKI

Laminado



3392.1760

Arquitetura Competitiva  
Empresa de com

fa

esa

a de com

GURALSKI  
PRENDIMENTOS  
MOBILIÁRIOS

GURALSKI  
PRENDIMENTOS  
MOBILIÁRIOS

ARTE E ESTILO  
VIDROS ESPELHOS  
E ACESSÓRIOS  
(41) 3292-2335  
98415-8905

“HOJE MESMO COM A CRISE ECONÔMICA EM NOSSO PAÍS, NOSSOS DIFERENCIAIS TRAZEM UM BOM RETORNO FINANCEIRO E NOS MANTÊM MAIS COMPETITIVO”



### CAMPO LARGO – VIDRAÇARIA ARTE & ESTILO

**Empreendedores Responsáveis:** Jane Alves Vieira Guralski (38 anos) e Nilson Guralski (38 anos).

**Site:** <http://vidracariaarteeestilo.com.br/>

**Setor:** Serralheria e distribuidora de vidros temperados em geral e acessórios.

**Cidade:** Campo Largo/PR.

**Colaboradores:** 3

**Fundação:** Iniciou em 2003, dos quais 13 anos como vidraçaria e agora como distribuidora.

**Mercado atendido:** Campo Largo, Curitiba e região metropolitana, Balsa Nova, Irati, Palmeiras, Litoral do Paraná e parte de Santa Catarina.

**Produtos:** Vidro temperado em geral, espelhos, kits para janelas, portas de sacadas, kits para box e todos os acessórios para essas áreas.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Foi uma transformação vagarosa, mas gradativa, onde saiu do quintal da casa para um barracão e de uma vidraçaria local, para uma distribuidora atendendo o Paraná e Santa Catarina.



**...solicitamos uma linha de micro-crédito no valor de R\$ 15.000,00 para a construção e reforma do barracão para começar...**



Empreender sempre foi nosso sonho, porém no início eu (Nilson) não tinha condições de sobreviver e pagar minhas contas com meu próprio negócio, eu precisava complementar minha renda.

Assim que começou nossa história. Nossa vidraçaria iniciou no quintal de nossa casa nos dias de folga. Fomos crescendo, cada vez mais clientes aparecendo e gostando dos trabalhos que fazíamos. Ficávamos admirados com o resultado final e com muito esforço e perseverança tudo foi dando certo, até chegar o momento em que tive que pedir para sair do emprego fixo e me dedicar somente a nossa empresa. Talvez por este começo, é que me considero um empreendedor de sucesso.

Sáímos do quintal de casa e alugamos um barracão, não demorou muito tempo e tivemos que contratar funcionários, porque o crescimento não parava.

O tempo foi passando e os clientes aumentando até que, compramos as instalações e abrimos a Serralheria e Vidraçaria Arte & Estilo, onde ficamos trabalhando por 13 anos em Campo largo.

Porém, por mais de uma década administramos o negócio de uma forma amadora sem uma gestão adequada, mas de repente resolvemos mudar esta realidade. Começamos a frequentar algumas capacitações na Associação Comercial Industrial e Agropecuária de Campo Largo (ACICLA) e o que era apenas um escritório e depósito, hoje está bastante mudado. Montamos uma loja física com showroom, inovamos na fachada e ficamos com cara de loja, o que não tinha antes, mas mudamos também a administração!

Fizemos alguns cursos e um deles foi o Programa Bom Negócio Paraná durante um mês, que é mantido pelo Governo do Estado, além de outras capacitações gerenciais que facilitaram e nos orientaram para despertarmos ao que precisávamos mudar e aprendemos muito sobre o mundo do empreendedor. Começamos a observar nosso negócio de outra maneira. Além do aprendizado que foi fundamental, para perceber novas oportunidades e conhecer as melhores possibilidades de crédito do mercado.

Com mais informações e sabendo do trabalho da Fomento, solicitamos uma linha de microcrédito no valor de R\$ 15.000,00 para a construção e reforma do barracão para começar, pois com juros muito abaixo dos outros bancos, foi muito bom para nós, além da facilidade e atendimento exemplar do agente demonstrando uma grande experiência no assunto para pequenas empresas, o que facilitou muito. E foi com essa ajuda que reformamos nossa loja, algo que surpreendeu a todos os visitantes, pois ficou muito bom em tão pouco tempo.

Estando no ramo de vidraçaria há algum tempo e uma coisa que nos inspirou sempre foi que sentíamos a necessidade de ter alguém para facilitar a vida de nossos amigos vidraceiros na cidade de Campo Largo e foi assim que tudo começou e foi dando tão certo e se expandindo que nem nós mesmos acreditamos. Hoje já estamos atuando como distribuidor de vidro temperado, espelhos, kit prontos para portas janelas, box, além de todos os acessórios para vidraçarias. E assim, como a vidraçaria, a distribuidora também já atende a varias cidades do Paraná e Santa Catarina.

“

**...o microcrédito é muito importante para nosso município para que mais empresas tenham acesso...**

”

Outra Instituição parceria e também um pouco responsável pelo nosso sucesso, é o Sebrae/PR. Foi fundamental por que, com ele aprendemos a colocar em prática varias ferramentas de trabalho que facilitaram e atualizaram a administração da Arte e Etilo e na sequênciã a distribuidora.

Com esses conhecimentos recebidos e colocados em pratica, hoje mesmo com a crise econômica em nosso país, nossos diferenciais trazem um bom retorno financeiro e nos mantêm mais competitivos que nossos concorrentes. Minha esposa Jane e eu formamos uma grande parceria e trabalhamos muito para superamos nossos desafios todos os dias. Ela na administração e eu na parte técnica da empresa.

Por isso, acredito que estamos construindo, além de uma empresa de sucesso, uma contribuição para o desenvolvimento da nossa cidade na geração de mais emprego e ofertando um serviço de qualidade para os cidadãos de Campo Largo. E nesse processo, o microcrédito é muito importante para nosso município para que mais empresas tenham acesso e consigam se firmar no mercado com esses recursos e possam gerar ainda mais empregos.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Nunca desista de seus sonhos, pois se você não realizar, alguém vai no seu lugar, aquele sonho que é só seu!

**O sentimento que fica da nossa história** – Hoje eu posso olhar para trás e dizer com muito orgulho, foi difícil no começo, mas tudo valeu a pena. Se tivesse que começar tudo de novo, não tenho dúvidas que faria com muito prazer!Fica uma lição, lutar sempre!Vencer talvez! Desistir jamais!

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – **Eliane Stoco Danescki** (30 anos), Agente de Crédito desde 2015 e atua na Associação Comercial Industrial e Agropecuária de Campo Largo - Acicla, desde 2008, na cidade de Campo Largo/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - Transformar uma ideia em uma oportunidade, é estar permanentemente informado, estudar e aprimorar constantemente os conhecimentos para ajudar os empreendedores nas suas dúvidas de forma atualizada e esclarecer sobre a Instituição Financeira mais adequada para ajudá-los.

**Com nosso trabalho** - Devemos ser um modelo positivo para o município, inspirar credibilidade e demonstrar idoneidade moral, é um exemplo em quem o cliente se espelha, é importante que ele sempre procure o aprimoramento e demonstre vontade de realizações como um valor, procurando agir constantemente, para obter os melhores resultados com menor custo. É uma oportunidade de transformar os sonhos vendo os empreendedores satisfeitos e seus negócios prosperando.

**Nossa dica aos Agentes** - O sucesso não acontece por acaso, pois é o fruto de trabalho, perseverança, aprendizado, sacrifício e, mais do que tudo, amor pelo que você está fazendo ou pretende fazer. Se você quer ser bem sucedido, precisa ter dedicação total, buscar seu último limite e dar o melhor de si. Arrisque! A vida é feita de oportunidades e a pessoa que quer sucesso precisa trabalhar e ousar”.

RENILDA FERNANDES GOMES PINTO



“COM O MICROCRÉDITO CONSEGUI COMPRAR AS MÁQUINAS NOVAS, AS QUAIS MELHORARAM MUITO A QUALIDADE E AGILIDADE NA PRODUÇÃO”



### **CIANORTE – COSTURAS DE PEÇAS ÍNTIMAS**

**Empreendedora Responsável:** Renilda Fernandes Gomes Pinto (43 anos).

**Sector:** Confecções

**Cidade:** Cianorte/PR.

**Colaboradores:** 01

**Tempo de atuação:** Há 20 anos

**Mercado atendido:** Cianorte e Região.

**Produtos:** Confecciona peças íntima feminina.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito –** Com o financiamento ela pode comprar máquinas e começar a fazer biquínis, exclusivos e de melhor qualidade.



**No começo, furei várias vezes o dedo com a agulha, mas superei com muita força de vontade e determinação cada desafio que chegava.**



Voltando um pouco na minha história de vida, minhas responsabilidades começaram cedo. Casei muito cedo, aos 16 anos e nesta época já trabalhava em uma fábrica de roupas, mas não era na parte da costura, pois não sabia costurar. Quando minha filha nasceu, eu não queria colocá-la em escolinha ou mesmo contratar alguém para cuidar dela, pois minha mãe morava longe. Portanto, resolvi ficar perto dela e para isso eu teria que fazer algo em casa.

Na minha época, as mães davam de presente às filhas uma máquina de costura para remendar e arrumar roupas, quase como os primeiros socorros da costura em casa.

Então, como outras mulheres, eu também tinha minha máquina de costura de pedal que ainda não havia usado. Comprei uma peça de lingerie e meio metro de tecido, desmanchei e coloquei em cima do tecido. Cortei e montei cinco peças, no outro dia sai na vizinhança e com 2 horas vendi tudo. Comprei um metro de tecido para produzir outras peças e foi assim que tudo começou. Já se passaram mais de vinte anos e nunca mais parei de costurar.

Nessa caminhada tive alguns desafios, pois quem não os tem. Quando tinha meu bebê pequeno, eu saía de bicicleta carregando minha filha na cadeirinha quase todos os dias. O cansaço era muito grande e com isso alguns pequenos acidentes aconteciam. No começo, furei várias vezes o dedo com a agulha, mas superei com muita força de vontade e determinação cada desafio que chegava.

Atualmente ofereço os serviços de costuras para peças íntimas, biquínis e lingerie, mas o meu diferencial mesmo são peças exclusivas e sob medida, é quando consigo passar as minhas clientes a sensação de exclusividade, o que elas muitas gostam. Tiro a medida do corpo da pessoa e esta escolhe o modelo, a cor e o tecido. Às vezes trazem fotos de revistas ou da internet e eu faço.



**A minha surpresa foi que, mesmo sendo uma profissional informal eu era considerada uma Empreendedora.**



Em 2016, fiquei sabendo de uma linha de crédito mais acessível para adquirir uma máquina de costura nova por meio do microcrédito da Fomento Paraná. Estava precisando máquinas mais modernas para costurar ainda melhor. A minha surpresa foi que, mesmo sendo uma profissional informal eu era considerada uma Empreendedora, como disse a agente de crédito. Que orgulho!

Não tive nenhuma dificuldade em conseguir o crédito. Fui até a Fomento e a agente de crédito me atendeu de forma muito gentil. Contei o que eu fazia e passei meu endereço e documentos pessoais que ela solicitou. No dia seguinte, ela me visitou para conhecer meu empreendimento e verificou como tudo funcionava. Ela novamente me solicitou outros documentos que foram encaminhados e em aproximadamente 20 dias saiu o valor para a compra das máquinas. Com certeza foi fundamental, pois com juros baixos e sem este recurso não conseguiria melhorar meu negócio. Fui muito bem atendida, com agilidade e atenção.

E assim, com o microcrédito consegui comprar as máquinas novas, as quais melhoraram muito a qualidade e agilidade na produção.

Renovar e inovar o nosso negócio traz o sucesso e este com certeza é bom para todos, para a cidade, para a nossa comunidade onde atuamos e claro, também para nosso bolso, porque tudo melhora.

Percebemos que, com o Programa Microcrédito se criou uma rede de amigos empreendedores onde um ajuda o outro; além de compartilhar informações úteis: juros mais baratos e a facilidade o atendimento diferenciado da Fomento. O que nos passa maior segurança para investir e crescer.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Não deixem de lutar e sonhar. Temos dificuldades, mas o sucesso vem quando trabalhamos com determinação para alcançá-lo.

**O sentimento que fica da nossa história** – Quando a cliente vê um tecido e no final apresento uma peça exclusiva, é incrível como o sorriso dela me deixa com o sentimento que tudo valeu a pena, cumpri minha missão!

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – **Sandra Regina Faria da Costa** (37 anos), Agente de Crédito há 12 anos na cidade de Cianorte/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - Um imenso prazer, fazer parte do desenvolvimento do Município e principalmente, ver o sonho de pequenos empreendedores sendo realizado.

**Com nosso trabalho** - Estou ajudando no desenvolvimento de emprego e renda, pois vejo muitos empreendedores crescendo e gerando emprego.

**Nossa dica aos Agentes** - Acredite em cada sonho dos pequenos empreendedores e busque fazer o seu melhor, pois poderá mudar a realidade de muitas pessoas através do seu trabalho”.

JAQUELINE ASSIS DO ESPÍRITO SANTO



# “FECHEI UM CONTRATO DE VENDAS DE PRODUTOS COM NOVO CLIENTE, SÓ POR CAUSA DA MINHA ESTRUTURA FÍSICA CONSTRUÍDA COM O MICROCRÉDITO”



## COLOMBO – MODÉLLEN LINGERIE

**Empreendedora Responsável:** Jaqueline Assis do Espírito Santo (26 anos).

**Facebook:** Modellen Lingerie

**Setor:** Confecçõesw

**Cidade:** Colombo/PR.

**Colaboradores:** 01

**Tempo de atuação:** Desde 2012

**Mercado atendido:** Colombo e Região.

**Produtos:** Confecciona de peças íntimas feminina.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – O negócio que começou a partir de um teste de uma camiseta cortada para fazer uma calcinha e com as orientações do Sebrae/PR e crédito do Fomento, virou uma indústria de lingerie com 12 máquinas industriais.

Meu marido e eu, sempre trabalhamos em um ramo totalmente diferente do segmento de confecções. Meu esposo Josué e eu atuamos em um laboratório ótico, ele há dezessete anos e eu há cinco anos.

No início, estávamos bem empregados, certos de que todo mês tinha salário fixo e nunca nos passou pela cabeça ter o próprio negócio, ainda mais para a produção de lingerie, já que estávamos estabilizados. Porém, acredito que tudo que acontece tem as mãos de Deus presente, ou seja, tudo tem uma razão.

**“ Coloquei a máquina no quarto de casa e na mesa, cortava os tecidos. ”**

Comecei então uma “grande aventura”, momento este muito hilário, pois cortei uma camiseta para fazer a primeira calcinha e ficou toda torta, mas para mim estava ótima e perfeita porque era o meu primeiro desafio vencido.

Procurando saber mais, pedi auxílio para quem tinha habilidade e experiência. Mas, como costurar é uma atividade que precisa de técnica, muitas coisas só o tempo e a prática é que ensinam. Prossegui na minha encampada e percebi que as pessoas não tinham paciência para me ensinar. Não pensei em fazer curso, mas fui aprendendo sozinha e devagar com os alinhavos que fazia.

Coloquei na mente que eu queria fazer e fui atrás. Comprei a primeira máquina de costura, uma caseira portátil, e aos poucos fui comprando: aviamentos, tecidos para produção, etc. Somente aí tive a certeza de que era isso mesmo que eu queria fazer. Coloquei a máquina no quarto de casa e na mesa, cortava os tecidos. Assim foram saindo às peças uma a uma entre os moldes novos. A vontade em aprender aumentava cada vez mais. Fiz algumas peças e entreguei para minha mãe vender.

Ufa, ela vendeu tudo na primeira saída e as clientes pagaram. Isso me animou, eu me alegrei bastante!

No começo, fazia algumas peças sem saber direito e saíam meio tortas, mas ter vendido tudo era o que me empolgava. A partir daí aumentei a produção e o modo de pensar tinha que mudar também. Porém, aquele sentimento de “quero mais”, me empolgava.

Meu sonho nunca foi de desistir e quando montei coloquei no propósito do plano de negócios, o que eu desejava para percorrer e concretizar até o fim. Tinha muita vontade de aumentar meu espaço de trabalho, mas não tinha recursos financeiros para isso. Portanto, busquei o Microcrédito da Fomento Paraná e consegui ter o meu atelier com maior conforto para trabalhar melhor e produzir com melhor qualidade.

Acredito que a nossa determinação e grande dedicação do meu marido Jaú e minha foi a razão para que pudéssemos conseguir avançar e conquistar essa etapa do nosso negócio. Sei disso porque, quando acreditamos mesmo nos nossos projetos, tudo dá certo. A prova desta minha argumentação é que fechei um contrato de vendas de produtos com novo cliente, só por causa da minha estrutura física construída com o microcrédito. Quando ele viu, percebeu que fazíamos um trabalho sério e com qualidade.

Na etapa da busca de recursos financeiros, outros bancos não eram viáveis por conta dos altos juros. Já com a Fomento foi tranquilo. Apesar da burocrática análise de documentos e o fato de ter que apresentar um avalista, não tivemos nenhuma dificuldade.

Pensei, “vou investir em maquinário e numa sala mais adequada para o meu novo ofício”. E nesta hora procurei o Sebrae/PR para me auxiliar. O agente Muniz começou a acompanhar minha nova empreitada me orientando e vendo qual o melhor caminho.

Sem ter firma aberta, procurei a Fomento Paraná que aceitou minha proposta de financiar meu projeto somente com meu CPF. Fiquei muito

feliz em poder comprar material para meu ateliê e evoluir nos planos. E nesse momento com os recursos financeiros do Microcrédito me ajudaram a avançar. Era o meu primeiro crédito.

Os negócios acontecendo e tudo dando certo, com o ateliê pronto e novos pedidos chegando, disse ao meu esposo para que pedisse a conta do seu emprego e viesse me ajudar, pois eu não estava mais vendendo a demanda. Ele, com medo, pois largar o ramo ótico depois de 17 anos não era uma decisão fácil. Mas, confiou e pediu a conta e veio trabalhar comigo na produção.

Com a produção crescente e vendo que era realmente o que queríamos, ficamos firmes nos “altos e baixos”. Procuramos sempre melhorar e nunca desistir.

Então, comecei a pesquisar sobre aviamentos e tecidos de qualidade superior no mercado para que eu tivesse um diferencial nas peças, cuidadosamente fabricando em quantidade maior, mas com valor agregado. E sem dúvida, tivemos o retorno das pessoas que compraram e foram nos indicando para outras. Aumentamos a carga horária de trabalho para conseguir entregar os pedidos e juntos, neste momento em três, pois eu estava grávida, não deixei de trabalhar.

Novamente começamos a conversar mais sobre o andamento do negócio e qual seria o nosso próximo passo e percebemos que nosso espaço era pequeno, precisando de mudança novamente. O espaço teria que ser maior e os maquinários teriam que ser mais específicos e profissionais para cada função na linha íntima. Resolvemos então, pela segunda vez ir até a Fomento Paraná, mas agora, já formalizada com CNPJ. Solicitei um novo Crédito, onde fomos prontamente atendidos. Com o valor do crédito tripliquei minha sala e hoje estou com 12 Máquinas Industriais.

Tendo auxílio do Centro do Empreendedor, Sebrae/PR e Fomento Paraná, agora com maior facilidade, pois, todos atendem na Secretaria

da Indústria, Comercio, Turismo e Trabalho do município de Colombo; o que nos ajuda muito e já estou estudando novas ideias de investimentos para continuar melhorando.



**Com o valor do crédito tripliquei  
minha sala e hoje estou com  
12 Máquinas Industriais.**



Na Fomento, somos recebidos por agentes que fazem um esforço muito grande para nos entender, apresentar todas as informações e possibilidades para que a nossa decisão seja a mais acertada possível e o caminho correto a percorrer. É uma maneira diferenciada de atendimento e de orientação que não estamos acostumados a receber nos bancos de modo geral.

Já pelo Sebrae/PR consegui toda a orientação na aplicação dos recursos, nas melhorias a serem feitas e em todos os aspectos da gestão do negócio. Foi maravilhoso.

Essas ações em conjunto entre o Sebrae/PR e Fomento no sentido de ajudar o empreendedor a tomar as decisões corretas e avançar no crescimento e nas melhorias dos negócios beneficia de forma muito significativa na geração de empregos em todas as localidades onde as empresas estão inseridas. É muito bom para todos.

Percebo que, mesmo quando são pequenos resultados individuais, a médio e longo prazo gera um impacto excelente para toda a comunidade local, em emprego e renda para a população. E isso é tão importante neste momento de tamanho desemprego.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Procurem a Fomento Paraná, pois lá você pode encontrar uma

linha de crédito adequada às suas necessidades, parcelando dentro da capacidade do seu empreendimento e com os juros mais baixos do mercado. Muito importante também é se formalizar, pois isso promove um crescimento mais acelerado e dá mais credibilidade para o produto oferecido aos clientes.

**O sentimento que fica da nossa história** – Acredite em você, nunca desista e se oriente para crescer.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – **Vicente José Kachel** (57 anos), Agente de Crédito desde 2005 na Secretaria de Indústria, Comércio, Trabalho e Turismo na cidade de Colombo/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - Ser agente de crédito é proporcionar, não somente alavancagem financeira aos empreendedores, mas o resgate da dignidade de muitos, pois contribuímos com a construção do sonho de cada um.

**Com nosso trabalho** - Como agente, me sinto como o “beija-flor” na historinha do incêndio na floresta. Parece pouco, mas os resultados se multiplicam com a prosperidade dos contemplados, pois começam a oferecer oportunidades para as pessoas da comunidade.

**Nossa dica aos Agentes** - Aos colegas de labuta tenho a dizer que não se preocupem tanto com a quantidade e sim com a qualidade. Pois, o acompanhamento e a dedicação aos empreendedores é o que fará a diferença para a pujança de cada um.”

MONIQUE MARCIANO DOS SANTOS



“FOI IMEDIATA A RESPOSTA DOS  
CLIENTES. AUMENTOU O NÚMERO DE  
CLIENTES, NOSSO ATENDIMENTO FICOU  
MELHOR E A QUALIDADE DO ESPAÇO  
PROPORCIONOU UM BEM-ESTAR INCRÍVEL”



### **CURITIBA – AI QUE TUDO, GURIA!**

**Empreendedora Responsável:** Monique Marciano dos Santos (23 anos).

**Setor:** Comércio varejista de cosméticos

**Cidade:** Curitiba/PR.

**Colaboradores:** 02

**Tempo de atuação:** 01/03/2015.

**Mercado atendido:** público majoritariamente feminino, que mora ou transita no centro de Curitiba.

**Produtos:** Comércio de produtos da linha cosméticos variados.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Impulsão para o crescimento do meu negócio. Depois de ser demitida montou seu negócio e para expandir e crescer buscou o apoio do microcrédito.



**Hoje, me sinto segura no que estou fazendo, porque durante o processo de implantação do meu negócio, planejei muito...**



O meu sonho começou a acontecer quando perdi o emprego formal e a partir da perda fui motivada pela necessidade de fazer algo, empreender e iniciar o meu próprio negócio. Eu trabalhava como assistente financeira em uma empresa privada. Quando fui demitida, há pouco mais de dois anos, resolvi empreender já que o mercado de trabalho estava em crise e a dificuldade de uma recolocação era maior. Minha mãe (Sandra dos Santos) e eu nos unimos e reunimos nossas economias para montar nossa loja de cosméticos. Procuramos a Fomento e conseguimos um crédito que nos ajudou na montagem da loja. O negócio foi crescendo, mas logo percebemos que precisávamos expandir nosso negócio, era preciso um mobiliário mais adequado, assim como outros itens que pudessem aumentar e melhorar a estrutura do local da loja. Foi então que, procuramos novamente a Fomento Paraná na busca de um crédito para a aquisição dos móveis, já num espaço novo e maior na mesma galeria.

Foi imediata a resposta dos clientes. Aumentou o número de clientes, nosso atendimento ficou melhor e a qualidade do espaço proporcionou um bem-estar incrível para o interior da loja que era sentido por todos. E o negócio começou a andar e me mostrou que já estava mais consolidado. A partir disso, era tocar em frente.

Hoje, me sinto segura no que estou fazendo, porque durante o processo de implantação do meu negócio, planejei muito, desde a concepção da loja até a abertura e sei que dessa forma, dificilmente erramos. E então, chegar nesta etapa é uma satisfação imensa, mas só consegui graças ao trabalho e dedicação da minha sócia, parceira e mãe, além do Paulo Rabello, com seu apoio de sempre. Com essas pessoas

e instituições nos ajudando, vamos ganhando experiência e avançando no crescimento do negócio a cada dia.

Outro fator importantíssimo também, foi a conquista do crédito da Fomento. Os créditos praticados em geral pelos bancos comerciais no mercado são muito altos, principalmente para quem está começando um negócio e precisa contar cada centavo. A vantagem de ter juros muito mais baixos que outros bancos e com a orientação do agente, nos coloca na frente de outras lojas concorrentes. Nesse ponto, não tive dificuldades, apenas um pouco mais de paciência com relação ao tempo de análise e a burocracia do processo, mas no final deu tudo certo.

Porém, com o dinheiro na mão não posso deixar de enfatizar o desafio que é de fazer um planejamento correto para aplicação dos recursos de forma mais adequada possível, pois errar nessa hora é muito fácil.

E, nesse caso, a importância de uma boa orientação é fundamental, como foi a do agente de crédito. É enorme sua dedicação, eles atendem a todos os clientes com uma atenção muito especial, o que não encontramos nos bancos comerciais. Além desses agentes da Fomento, a equipe do Sebrae/PR também nos prestou suporte durante todo o processo, provavelmente sem esse auxílio não teríamos o sucesso que estamos tendo.

O Sebrae/PR foi de grande importância, porque nos ajudou no planejamento para abrir meu negócio, expandido meus horizontes e conhecimentos e assim pude prosseguir em todas as etapas de forma correta e sem erros.



**Quero crescer! E quem sabe  
nosso próximo passo seja a  
criação de um e-commerce.**



Hoje, acredito que o meu negócio avança e quero expandir cada vez mais. Tenho um grande prazer em proporcionar o melhor na loja para as pessoas por meio de produtos de boa qualidade, pela facilidade de acesso aos cuidados pessoais, além de tornar uma empresa ativa, que gira a economia e movimentar a região do nosso local de atividade. Tenho convicção de que tudo isso, são benefícios para a cidade e para a sociedade. Quero crescer! E quem sabe nosso próximo passo seja a criação de um e-commerce.

Cada vez mais, as pessoas que conheço estão aderindo ao Microcrédito, ampliando suas atividades e conseguindo movimentar seus negócios. É um impacto muito positivo num momento de dificuldades econômicas.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Estudar bastante o que deseja fazer, definir o que quer e planejar bem seu negócio antes de abri-lo.

**O sentimento que fica da nossa história** – Se você tem um sonho, estude seu projeto, planeje e corra atrás de seus objetivos, pois assim será fácil realizá-los.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – **Marcela da Silva Franco** (23 anos), agente e funcionária da Fomento Paraná. Há 4 anos atuando na gerência de mercado com os produtos da Fomento desde 2016 na cidade de Curitiba/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - Saber da sua importância como ator no desenvolvimento não só de negócios, mas nos sonhos da população de sua cidade.

**Com nosso trabalho** - Ajudamos os diversos tipos de empreendedores do município e do Estado, atuando de forma personalizada com clientes que nem sempre conseguem ser atendidos pelos bancos comerciais.

**Nossa dica aos Agentes** – Sempre prezar pelo bom atendimento aos empreendedores, pois junto deles estão envolvidas expectativas, projetos e sonhos”.

FERNANDA CÂNDIDO DE OLIVEIRA



“COMECEI A ATENDER AS PANIFICADORAS DA CIDADE E SUPERMERCADOS, POIS O MEU SALGADO É CONSIDERADO DE BOA QUALIDADE PELOS CLIENTES E TODOS FAZEM ENCOMENDAS”



### **ENGENHEIRO BELTRÃO – FÁBRICA DE SALGADOS**

**Empreendedora Responsável:** Fernanda Cândido de Oliveira (39 anos)

**Setor:** Fabricação e comércio

**Cidade:** Engenheiro Beltrão/PR.

**Colaboradores:** 04

**Tempo de atuação:** 27/02/2012.

**Mercado atendido:** Comércio local, Panificadora e público em geral.

**Produtos:** Produção de salgados, pães e oferta itens de mini-mercado.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito –** Montou uma cozinha para produzir salgados e a reforma do empreendimento. Prosperidade financeira, física e emocional em virtude dos recursos do microcrédito.

Há muito tempo que eu alimentava um sonho de montar um espaço meu, ou seja, uma pastelaria com mesas e cadeiras para atendimento ao público, um local bem arrumadinho, limpinho e que pudesse atender os clientes.

**“ ...como foi difícil, como foi trabalhoso e desafiador construir meu negócio e hoje estar fazendo meus salgados e servindo meus clientes. ”**

Na verdade, há mais de 15 anos fabrico salgados, bolos e pães enquanto meu marido trabalhava na agricultura. Produzia em casa e vendia os salgados nas casas com minha bicicleta.

No início morava no sítio próximo à cidade e saía todas as tardes de casa em casa, de comércio em comércio vendendo os salgados. Quando conquistei uma boa clientela, comecei a vender na Feira Mista do Produtor de Engenheiro Beltrão. Fiz isso durante vários anos.

Então mudei para a cidade e continuei com a fabricação dos salgados, mas, há uns três anos, soube do Programa Microcrédito e fiz o Curso Bom Negócio Paraná. Durante o curso, fui buscar informações sobre o microcrédito e consegui o financiamento. Com o crédito conquistado, percebi que meu sonho poderia estar mais perto de se realizar.

Sem esse apoio financeiro, eu não teria como iniciar sozinha, pois não tinha condições financeiras para dar entrada nos equipamentos, utensílios e até reformar o local. Assim, com o crédito consegui iniciar o meu negócio.

E claro, foi fantástico ver a reforma do local feita, os equipamentos e utensílios comprados.

Vocês não têm ideia de como foi difícil, como foi trabalhoso e desafiador construir meu negócio e hoje estar fazendo meus salgados e servindo meus clientes. Sei que muitas vezes tive que ser guerreira para dar conta. Pois, há seis anos, meu marido se tornou alcoólatra e pouco ou nada me ajudava, ficando sob minha responsabilidade o trabalho, o sustento e atenção a toda família, mas por meu objetivo claro de dar bom exemplo e criar meus filhos, não desisti.

Depois de várias internações em clínicas de tratamento e sob ameaça de uma separação, consegui reverter o quadro e felizmente, meu marido começou novamente o tratamento e ajuda através da pastoral da Sobriedade e do Movimento da Renovação Carismática Católica, onde atua até hoje. Além do tratamento, atenção e com muita oração ele conseguiu a reabilitação.

Confesso que não foi uma etapa fácil. Durante a estruturação do meu estabelecimento, meu esposo, mesmo tomando os medicamentos de recuperação, teve uma crise de abstinência, desmaiou e por conta disso sofreu um acidente com o caminhão que dirigia, se machucou e destruiu a carroceria do caminhão. Novamente eu tive que pagar todos os custos e foi com meus salgados que fiz.

“

**...até então, eu trabalhava fazendo salgados na informalidade, mas com o apoio do Sebrae/PR através do Programa MEI, consegui obter uma nova consciência...**

”

Hoje quando olho para trás, nem acredito ter vencido tantos desafios. As pessoas não acreditavam que eu poderia conseguir montar meu negócio. No início tudo é muito difícil, mas o agente de crédito da Fomento Paraná que me visitou fez o possível para que eu conseguisse a liberação do financiamento, porque naquele momento era tudo o que eu precisava para iniciar o negócio e sair daquela situação.

Por isso, a importância do papel do agente nesse processo com os empreendedores que buscam o microcrédito é imprescindível, sem a visita e o bom senso da Agente não teria acontecido o início do investimento e toda essa transformação. A Lucimara foi me visitar inclusive com o braço machucado após uma cirurgia, fase em que ficou 15 dias de atestado. No entanto, mesmo com o braço engessado, ela me atendeu muito bem.

Outro ponto é que, até então, eu trabalhava fazendo salgados na informalidade, mas com o apoio do Sebrae/PR através do Programa MEI (Microempreendedor Individual), consegui obter uma nova consciência e esclarecimentos dos consultores para formalizar meu negócio, pois era de suma importância para começar de forma correta.

Como é importante essa formalização e avanço dos pequenos negócios, pois trazem muitos benefícios. No local onde abri um negócio é um bairro um pouco afastado do centro, assim além da pastelaria, consegui implantar um minimercado também. O que me fez prosperar muito e atender a comunidade daquela região, que ao necessitar algum produto básico, encontra na minha empresa. Assim os benefícios foram enormes em todos os sentidos, no atendimento ao público, na qualidade, na rapidez da fabricação dos salgados.

Além deste, outros benefícios foram surpreendentes, pois comecei atender as panificadoras da cidade e supermercados, pois o meu salgado é considerado de boa qualidade pelos clientes e todos fazem encomendas, o que me fez prosperar.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Muito trabalho, persistência e sonho, sonhar com o projeto e fazê-lo acontecer.

**O sentimento que fica da nossa história** – Amor pelo que faz! Todos nós temos problemas e dificuldades. Mas, colocar o amor, a fé, a persistência e ser feliz, não deixar que as coisas ruins que acontecem estraguem nosso sonho e sim nos preparam para sabermos lidar e tirar um bem maior. Por tudo o que aconteceu, a vitória foi muito grande!

**A gente responsável pelo empreendedor desta história** – **Lucimara Parolin Grego** (47 anos), Agente de Crédito há 5 anos e há 26 anos como funcionária da Prefeitura Municipal da cidade de Engenheiro Beltrão/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - “SER”: Ser Humano, possuir particularidades, ser facilitador em relação ao próximo, àquele que procura e deseja ser bem atendido.

**Com nosso trabalho** - criamos um impacto excelente, fazendo a diferença na vida daquele que deseja investir, deseja prosperar e com apoio incondicional do Prefeito Municipal.

**Nossa dica aos Agentes** - Faça a diferença! Seja Pró-ativo! Ame o que você faz! A Função é sua, só você pode realizar! Você foi capacitado para isso. Então, vire-se. A responsabilidade é sua!”

ALESSANDRO GUIMARÃES



“ESTAMOS COM QUASE 30  
MUNICÍPIOS UTILIZANDO NOSSO  
SISTEMA E TIVEMOS UM  
CRESCIMENTO DE MAIS DE 300%  
EM MENOS DE 12 MESES”



**FLOR DA SERRA DO SUL – RANG TECNOLOGIA  
E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS LTDA**

**Empreendedores Responsáveis:** Rafael Nicolodi (24 anos) e Alessandro Guimarães (27 anos).

**Site:** <http://rangtecnologia.com.br>

**Setor:** Tecnologia

**Cidade:** Flor da Serra do Sul/PR.

**Colaboradores:** 05

**Tempo de atuação:** 1 ano e 6 meses

**Mercado atendido:** Oeste Catarinense – Serviço público.

**Produtos:** Software para gestão das unidades de saúde.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito –** Aporte financeiro para investimento na estrutura da empresa, que fez a empresa crescer muito.

Somos do segmento de Tecnologia da Informação e, nessa área, as oportunidades aparecem quando menos esperamos, mas é preciso estar atento para perceber.

Eu (Alessandro) conheci o meu sócio Rafael em um treinamento ministrado por uma empresa concorrente. Depois que conversamos um pouco, nos propusemos um acordo para desenvolvermos juntos uma solução melhor. Levantamos os requisitos necessários e fomos em busca de concretizar a nossa ideia. E foi assim que nasceu a Rang Tecnologia, para desenvolver soluções tecnológicas para gestão pública na área da saúde.

Dentro da busca de recursos, havia a parte financeira, pois era necessário que encontrássemos o menor juro possível do mercado e quando buscamos o Microcrédito, foi uma agradável surpresa, pois a taxa de juros era a mais baixa do mercado e o período de carência melhor que os outros bancos. Além de o processo de documentação e avaliação ser tranquilo, bem diferente do que normalmente se observa em outros bancos.



**... com o microcrédito foi possível investir em novos equipamentos, melhorar o espaço físico, foram adquiridos moveis, divisórias...**



Ou seja, era muito mais vantajoso do que adquirir empréstimo com outros bancos, porque além da taxa de juros reduzida, o número de parcelas era esticado, somados ao empenho da agente de crédito para que o empréstimo se concretizasse e não tivemos dificuldade em receber o crédito. O programa microcrédito veio para facilitar a realização de um sonho em um menor espaço de tempo, pois assim foi possível investir em equipamentos e no espaço físico para poder trabalhar e dar suporte com qualidade e rapidez no atendimento.

Quando solicitamos o microcrédito, contávamos com apenas sete clientes (municípios atendidos). Na época, também nosso sistema contava apenas com três módulos (TFD, transporte e farmácia). Mas, com o microcrédito foi possível investir em novos equipamentos, melhorar o espaço físico, foram adquiridos móveis, divisórias, modernizamos o espaço, criamos um ambiente de trabalho acolhedor para os funcionários e especialmente equipamentos capazes de suprir as necessidades do projeto. Cada aquisição foi muito bem planejada, especialmente na aquisição dos equipamentos de informática, possibilitando a contratação de mais colaboradores para nossa equipe que é formada hoje por três funcionários e dois sócios.

Depois disso, nosso sistema teve um crescimento gigantesco, aumentando nosso leque de soluções. Estamos com quase 30 municípios utilizando nosso sistema, tivemos um crescimento de mais de 300% em menos de 12 meses, estamos convictos que isso não seria possível sem o auxílio da Fomento Paraná.

Atualmente, contamos com vários módulos, como: TFD, transporte, farmácia, benefícios, materiais, laboratório, produção, Portal Online, módulo de estatísticas para o gestor, entre outros. Com essa ampliação conseguimos contribuir com a agilidade, organização, transparência e segurança dentro das unidades de saúde.

Fora esse aspecto dos recursos financeiros e materiais, os recursos humanos, ou seja, nossa equipe foi fantástica para concretizarmos o projeto e ter o sucesso que tivemos. Para isso, é impossível destacar um nome como personagem principal, porque todos são colaboradores maravilhosos, cada um é fundamental aqui na empresa e trabalham com muita dedicação e comprometimento. Acredito que é parte da receita do sucesso.

Como fizemos tudo muito planejado, felizmente não tivemos nenhuma surpresa durante a implantação das ações, tampouco dificuldades no processo e nas ações.

Mas, o que realmente nos surpreendeu positivamente foi a maneira como a agente nos acompanhou e nos orientou em toda a etapa de avaliação dos documentos para a aprovação do crédito. Ela acreditou no nosso sonho e na nossa capacidade de desenvolver um programa que daria certo. Ela nos passou tamanha confiança que só podia dar certo.

“ **A Fomento nos possibilitou realizar nosso sonho, foi nossa facilitadora.** ”

E quando acertamos no nosso negócio, acertamos para nossa cidade também. Um dos benefícios que acreditamos estar contribuindo muito pelo sucesso do nosso negócio, é na geração de empregos na área de tecnologia em nosso município, porque antes todos que cursavam um curso superior na área de tecnologia, tinham que se locomover para grandes centros em busca de oportunidades de trabalho e agora a nossa empresa é uma das que pode contratar.

Enfim, são vários benefícios que o microcrédito pode proporcionar ao desenvolvimento de um município, além da nossa empresa. A Fomento nos possibilitou realizar nosso sonho, foi nossa facilitadora.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Se você esperar que as condições sejam as mais favoráveis, vai esperar a vida inteira, comece o quanto antes, um pouco por dia.

**O sentimento que fica da nossa história** – É melhor trabalhar 60 horas por semana no seu sonho, do que 44 horas nos sonhos dos outros.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – Clarice Dalbosco Wessler (41 anos), Agente de Crédito desde 2013 no Município de Flor da Serra do Sul/PR, onde a parceria é com a Prefeitura da cidade.

**“Ser Agente de Crédito é** - Muito gratificante! Pois a cada empréstimo, a cada conselho, dica que você passa para o empreendedor e que ele acata, e que com o passar do tempo é possível ver a mudança para melhor dentro do empreendimento, seja ele administrativo, na organização do espaço, na mudança relacionada aos funcionários isso é muito compensador, pois de certa forma você se sente parte daquilo.

**Com nosso trabalho** - Temos a certeza de que estamos fazendo nossa parte, é bom saber que ajudamos a criar possibilidades, melhorias, que ajudamos a realizar sonhos. Para o município, cada empresa que conseguiu se manter, melhorou e cresceu; com certeza foi benéfico, pois assim aumentam as ofertas de emprego e o município continua a se desenvolver.

**Nossa dica aos Agentes** - Faça de coração o seu trabalho. Se não for assim, troque de função e permita que os empreendedores de seu município tenham o melhor agente de crédito que eles merecem”.

DANTANER GOBBI E ANDRIELI CAMARGO



“OS PRINCIPAIS MOTIVOS QUE FIZERAM ESSA SIMPLES HISTÓRIA SER UM SUCESSO FORAM A DETERMINAÇÃO, A PERSISTÊNCIA E O TRABALHO ÁRDUO”



## FRANCISCO BELTRÃO – BOLANO CASA DE CHOCOLATES

**Empreendedores Responsáveis:** Andrieli Camargo (31 anos) e Dantaner Gobbi (36 anos).

**Site:** [www.bolano.com.br](http://www.bolano.com.br)

**Setor:** Indústria e comércio de alimentos

**Cidade:** Francisco Beltrão/PR.

**Colaboradores:** 10

**Tempo de atuação:** 20/08/2012.

**Mercado atendido:** Francisco Beltrão, Pato Branco, Chopinzinho, Coronel Vivida, Marmeleiro.

**Produtos:** Biscoitos e chocolates, cestas de café da manhã, cupcakes, brownies, fondues, escondidinhos de leite em pó, chocolate quente.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Oportunidade de negócios em virtude da possibilidade de expansão de produção e **layout** da loja, uma maior visibilidade da marca.



**...os produtos ficavam muito saborosos, mas não tínhamos experiência do que estávamos fazendo, apenas seguimos o destino e aceitamos o dom de fazer bolachas.**



Uma história de amor entre uma enfermeira, um representante comercial e cento e dezoito reais. Esse é o início da nossa história, onde tudo começou.

Hoje somos vistos como caso de sucesso, caso de estudo de universidades, escolas e exemplo de empreendimento atual. Porém, quando casamos não tínhamos recursos financeiros para montar nada, apenas nossos empregos. Dantaner, meu esposo, tinha o dom de fazer biscoitos, quando percebi me encantei e juntos sonhamos alto. Com equipamentos emprestados decidimos fazer a primeira receita juntos em 2012. Em pouco tempo percebemos que poderíamos viver apenas dessa ideia.

Fazer “bolachas” e sair na rua vender de porta em porta foi motivo de preconceito e muita humilhação em alguns momentos. Porém em nenhum momento pensamos em desistir apesar de todas as adversidades. Desde o primeiro momento sabíamos do nosso potencial, porque os produtos ficavam muito saborosos, mas não tínhamos experiência do que estávamos fazendo, apenas seguimos o destino e aceitamos o dom de fazer bolachas.

A cada dia buscávamos a qualidade sem medir esforços. No começo, produzíamos somente alguns tipos de biscoitos, mas hoje produzimos em média cento e cinquenta itens, inclusive importando chocolate da Bélgica.

Mas, de uma simples “bolacha” um filme vem surgindo, cenas de muito trabalho, muito planejamento e que vira sucesso. Aos poucos as coisas

foram acontecendo, e tudo se transformando em algo grandioso.

A grande descoberta e o que deu um grande impulso ao nosso trabalho foi a participação do curso Bom Negócio Paraná, onde tivemos a oportunidade de expor os produtos ao público e receber uma avaliação deles. Foi surpreendente e gratificante, na época servíamos **fondue** de chocolate com frutas, espeto de morango com chocolate e os biscoitos.

Em virtude dessa descoberta percebemos a possibilidade de expor em uma feira tradicional de Francisco Beltrão com aproximadamente duzentos e setenta mil visitantes no evento. O primeiro nome surgiu em 2012 como “Império da bolacha”. Mas, não demorou muito e percebemos que esse nome não seria o ideal e mudamos para “Chocobol”, porém não foi possível o registro no INPI. Então, em 2014 tivemos a grande ideia da marca Bolano Casa de Chocolates, que por sua vez se tornou conhecida. Hoje, já é uma marca reconhecida em toda região.

E o negócio foi crescendo, mas tivemos que ir fazendo várias mudanças para permitir o crescimento necessário de estrutura para atender a demanda. Por isso, até o momento tivemos seis reformas de ampliação da produção e loja. Em um determinado momento estávamos com falta de recursos e precisávamos adaptar e crescer nossa estrutura, além de mais espaço para a produção e loja. E foi nesta ocasião que tivemos a satisfação de contar com o apoio financeiro da Fomento Paraná, que sem dificuldades conseguimos os recursos e com o apoio fundamental da agente que nos orientou e prestou todas as informações para que conseguíssemos os recursos. Foi tão bom que agora novamente, pretendemos buscar um novo crédito para outras melhorias no nosso negócio.

Em andamento temos dois vendedores externos que atendem consumidor final e uma loja física. E, também temos um projeto de ser franqueadora, e estamos caminhando para isso, pois em 2018 abriremos a segunda loja.

Mas, para chegar nesse resultado, existem muitas pessoas importantes para nós que contribuíram de alguma maneira - infelizmente é impossível citar a todos, mas não podemos esquecer do meu pai Edemir e minha mãe Neiva, pois foram fundamentais. Meu esposo Dantener com sua paciência, dedicação incalculável e o Anderson Camargo pelo apoio de sempre. A equipe toda do Sebrae/PR com uma excelente assistência e orientação também foi fundamental para a construção da gestão do nosso negócio. Para nós, o Sebrae/PR é o caminho para quem inicia um empreendimento e o Banco do Empreendedor é a instituição que auxilia no quesito financeiro para impulsionar o negócio.



**Para nós o Sebrae/PR é o  
caminho para quem inicia  
um empreendimento...**



Porém, sem esquecer o diretor da UNIPAR Claudemir, um grande apoiador em todos os momentos. E fica sim a gratidão a todas as outras pessoas que em algum momento do nosso trabalho contribuíram para que tivéssemos o sucesso de hoje.

No meio de toda a construção alguns momentos muito importantes que nos permitiram avançar bastante foram com os cursos de formação que participamos e a participação na EXPOBEL, exposição feira de Francisco Beltrão/PR, onde pudemos mostrar nossa produção para um público ainda maior.

Por isso, os principais motivos que fizeram essa simples história ser um sucesso foram a determinação, a persistência e o trabalho árduo, ao ponto de não ter vida própria, familiar e social. Talvez seja uma das razões que somos reconhecidos pelo esforço, pela qualidade dos produtos, do atendimento, layout de loja e inovação.

E nossos avanços não param, em breve vamos executar mais um dos projetos, onde potencializaremos a produção para a demanda atual,

inclusive para fora do estado e conseqüentemente contrataremos mais colaboradores. As vendas da empresa melhoraram muito e o faturamento também, com isso passamos de quatro colaboradores na época em que solicitamos o crédito, para dez empregos atuais.

Enfim, todo esse movimento de construir um negócio e fazer dele um sucesso, traz muitos benefícios para todos os envolvidos. Tornar-se uma referência e modelo para muitos se inspirarem demonstra segurança a outros empresários de que é possível vencer, mesmo com as dificuldades que cada um enfrenta; orgulho nosso e da cidade de termos vencido e a geração de empregos para a cidade. Acredito que começamos a deixar um bom legado para cidade.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** - Ter a certeza do que se quer, para que todas as decisões sejam objetivas e corretas.

**O sentimento que fica da nossa história** - Emoção do que passou e a certeza do que será no futuro próximo, e o que o Banco do empreendedor representou na realização do nosso sonho.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – **Luciana Dani** (44 anos), Agente de Crédito desde março de 2017 no Município de Francisco Beltrão/PR, junto à Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico.

**“Ser Agente de Crédito é** - Poder colaborar no processo de desenvolvimento das empresas, gerando emprego, renda, mas acima de tudo financiando sonhos.

**Com nosso trabalho** - Contribuir para construir as histórias de sucesso, pois isso nos traz felicidade em ser parte integrante no desenvolvimento do município.

**Nossa dica aos Agentes** - Acreditar no sonho das pessoas e fazer o que está ao seu alcance para ajudá-las a realizá-lo! Isso é amar seu semelhante!”

LUCI MARA FERNANDES DA CRUZ



# “SEM A AJUDA DO CRÉDITO A JURO ZERO, EU NÃO TERIA CONSEGUIDO”



**GENERAL CARNEIRO –  
MERCEARIA DA LU**

**Empreendedora Responsável:** Luci Mara Fernandes da Cruz (36 anos).

**Sector:** Comércio (mercearia).

**Cidade:** General Carneiro/PR.

**Colaboradores:** não possui.

**Tempo de atuação:** Há 3 anos.

**Mercado atendido:** Público que vive e circula na comunidade do Bairro.

**Produtos:** Produtos alimentícios, de higiene e limpeza.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito –** O acesso ao microcrédito proporcionou a empreendedora a realização de um grande sonho, o seu próprio negócio.

“

...quando soube do Banco do Empreendedor, procurei a agente de crédito e fui tratada como “gente importante”...

”

Em toda minha história de vida, alimentei o sonho de ter meu próprio negócio. Mas, fui tentando conforme as oportunidades apareciam e, dessa forma, trabalhei como revendedora de cosméticos, de roupas, entre outros produtos. Porém, a vontade falava mais alto e sempre sentia que poderia um dia ter a minha empresa.

Então, aos poucos comecei a trabalhar para realizar este sonho. Iniciei a montagem de uma revenda de produtos em uma sala da minha casa, quando soube que existiam linhas de crédito a Juro zero para pessoas de baixa renda, senti que poderia estruturar e ampliar o negócio para um ambiente mais adequado.

E ganhei muito com essa decisão! Porque foi com a ajuda do microcrédito que consegui abrir minha sala comercial, ampliar e continuar trabalhando.

E mais, eu sabia que estava na minha mão a decisão e todo o trabalho, por isso corri atrás do meu objetivo, pesquisei, batalhei muito para que isso se tornasse realidade.

O início foi difícil, comecei só com a coragem e algum dinheiro que tinha guardado, meu bairro é muito carente de recursos e as pessoas não acreditavam que eu conseguiria.

Mas, com certeza consegui avançar por causa da grande ajuda do crédito da Fomento. O dinheiro com juros baixos e as condições são muito melhor que qualquer outro banco e permite que pessoas como eu, com poucos recursos possam adquirir. Esse atendimento especial é a realidade no Banco do Empreendedor (Fomento), porque em Bancos "normais" nem fui ouvida e nem conta me permitiram abrir.

Por isso, quando soube do Banco do Empreendedor, procurei a agente de crédito e fui tratada como "gente importante"! Eu me senti muito acolhida e recebi todo apoio, orientação e ajuda com sugestões e conselhos que valem muito na hora de tomar uma decisão certa nos negócios.

E claro, não teve problema nenhum. Porque a partir daquele momento, minha vida só melhorou, estou realizada e conseguindo só crescer.



**Veja como existem oportunidades,  
como o microcrédito que  
traz muitos benefícios para  
quem quer trabalhar.**



Este é o meu segundo projeto com recursos do microcrédito e não quero deixar de citar, o quão importante foi o trabalho da agente de crédito Miriam, pois ela me ouviu, me orientou e me passou dicas o tempo todo; enfim, ela só me ajudou. Devo muito a ela, ganhei uma amiga e conselheira para a vida inteira.

Sei que muitas histórias de pessoas bem-sucedidas começam como a minha, com muita humildade. Eu sou pobre já sofri muito nessa vida, sempre batalhei e nada veio de graça. Ganhei uma casa de um programa do governo, em um bairro muito carente e estou transformando minha história e da minha família. Às vezes não acredito que já consegui tudo isso.

Por isso, eu ajudo minha comunidade, participo de todas as ações do Bairro que posso, cobro nossos direitos, mas busco cumprir com todos os meus deveres como cidadã! Enfim, estou sempre na batalha, com alegria e fé em Deus! E assim, acredito que é uma boa receita para não desanimar e manter a alegria de viver e trabalhar sempre, para contribuir com o crescimento nossa cidade e de nosso país.

Veja como existem oportunidades, como o microcrédito que traz muitos benefícios para quem quer trabalhar e, conseqüentemente, nós empreendedores (tomadores) beneficiamos o município. Sem a ajuda do crédito a juro zero, eu não teria conseguido.

Eu comecei literalmente do zero, agora estou ampliando, aumentando, veja sou uma comerciante e aos poucos vou gerar empregos e assim por diante.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Nunca deixe de acreditar em seus sonhos, batalhe, trabalhe, corra atrás. É difícil, mas quando você consegue é muito gratificante. A cada conquista eu comemoro como uma grande vitória!

**O sentimento que fica da nossa história** – Eu lutei e venci; apesar de todas as dificuldades, sou uma “empresária” feliz!

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – **Mirian Espindola Maciel Simm** (42 anos), Agente de Crédito há 9 anos no Município de General Carneiro/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - É uma função muito gratificante, pois você pode contribuir e fazer uma grande diferença através do trabalho como agente para o desenvolvimento do seu Município.

**Com nosso trabalho** - Estamos contribuindo para gerar uma boa mudança de atitudes e ações para o desenvolvimento da Cidade.

**Nossa dica aos Agentes** - Faça o seu melhor, com amor e logo você irá sentir a transformação em sua cidade”.

FRAISA RAMOS E MARCELO RAMOS



“PELAS NOSSAS CONTAS,  
OS NOVOS CONTRATOS VÃO  
IMPACTAR POSITIVAMENTE NO  
FATURAMENTO, EM CERCA DE 20%”



**LONDRINA – RICOTECH - COMÉRCIO DE MÁQUINAS, SUPRIMENTOS E SISTEMAS**

**Empreendedores Responsáveis:** Marcelo Ramos (47 anos) e Fraisa Ramos (36 anos).

**Site:** [www.ricotech.com.br](http://www.ricotech.com.br)

**Setor:** Comércio e serviços.

**Cidade:** Londrina/PR.

**Colaboradores:** 01

**Tempo de atuação:** 27/04/2011.

**Mercado atendido:** Londrina, região e sul de SP – Soluções em sistemas de impressão e produtos audiovisuais.

**Produtos:** Venda, assistência técnica autorizada Ricoh do Brasil S/A e outsourcing de impressão.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Crescimento do parking de equipamentos para novos contratos de outsourcing.

Para contar um pouco mais da nossa história, quero começar falando como a nossa empresa começou. Nossa empresa, a Ricotech, nasceu a partir da empresa Valmaq. Esta foi fundada em 1978, pelo Sr. Vanderlei Castro com o objetivo de ofertar serviços na nossa região. Na época, além de Londrina, havia filiais em Maringá e Cascavel e com essa representatividade a empresa conseguiu qualificar vários profissionais que atuam até hoje neste mercado. Meu marido Marcelo, era um desses técnicos que atuava junto à empresa.

O Sr. Vanderlei atuou até 2011 com sua loja fixa em Londrina e região, quando o Marcelo, até então, era responsável técnico da Valmaq, com experiência técnica em TI (Tecnologia da Informação), copiadoras, multifuncionais e duplicadores, há mais de 20 anos.

**“ Num momento de crise econômica, um dos maiores problemas para os empresários é o fechamento de linhas de crédito...”**

Nesse momento, o Marcelo assumiu a empresa, que passou a se chamar Ricotech. Eu atuava em outra empresa na área comercial e a partir dessa oportunidade vim fazer parte da gestão da Ricotech.

Sem condições de pagar as taxas de juros impostas pelas instituições bancárias tradicionais, o Marcelo e eu, buscamos obter financiamento e conseguimos um crédito para fazer ampliação do parque de máquinas em plena crise.

Como empresa do comércio, somos associados à ACIL, um parceiro do Programa Microcrédito. Então, para conseguir esse valor, buscamos outras alternativas nos bancos e em um evento promovido pela ACIL, soubemos do ponto de atendimento da Fomento Paraná no Palácio do Comércio e decidimos conhecer as condições oferecidas. Gostamos tanto do que ouvimos que, um mês depois do primeiro contato já estávamos adquirindo os equipamentos, o que possibilitou a assinatura de novos contratos de prestação de serviço.

A Fomento vem para ajudar as empresas com visão de futuro e que esperam alavancar seus negócios, independentemente se o país vive um momento crítico ou não. Minha impressão é que, linhas de crédito da Fomento são ainda mais importantes na travessia da recessão, pois conseguimos com facilidade e veio num momento em que estávamos buscando o recurso. Foi muito proveitoso, principalmente pelos juros baixos e pelas condições de pagamento. A Fomento Paraná oferece crédito orientado a juros muito mais atrativos do que os bancos comerciais. E além das boas condições, a agente de crédito nos orientou antes, durante e após a concessão do crédito.

Ou seja, foi tão importante e promissor que já temos planos de buscar outro financiamento para outras oportunidades de crescimento da nossa empresa.

Além do crédito da Fomento, tivemos apoio destacando o curso com conhecimentos que todos sabemos que é importante, mas muitas vezes é deixado de lado em nossa rotina empresarial. Porém a Fomento e instituições parceiras no Microcrédito vêm para nos lembrar da importância de gerir um bom negócio e, conseqüentemente, saber aplicar nossos recursos, seja por meio de microcréditos ou rentabilidade sobre vendas.

Num momento de crise econômica, um dos maiores problemas para os empresários é o fechamento de linhas de crédito com juros favoráveis aos pequenos empresários.

**Acreditamos que antes mesmo de  
almejar o crescimento do negócio,  
precisamos demonstrar uma conduta  
empresarial ética e sentimos  
que estamos fazendo isso.**

Os riscos da inadimplência e o quadro de incertezas na economia mundial levam os bancos à adoção de uma postura mais conservadora

na liberação de recursos financeiros, o que na prática, significa um custo mais salgado para a obtenção de financiamentos. Essa realidade é o que estamos vendo acontecer hoje no Brasil.

É por esse motivo que as linhas especiais oferecidas pelas instituições públicas como a Fomento ficam ainda mais interessantes nos momentos de crise. Ou seja, as situações desfavoráveis transformam os financiamentos com taxa de juros menores, ainda mais importantes para a economia, fator este que diminui o desemprego e estimula a geração de renda.

Situação como a que vivemos recentemente em nossa empresa. Os planos de expansão de receita dos empreendedores incluíam a ampliação do parque de máquinas, uma grande necessidade e indispensável para atender novos clientes em potencial. Quando buscamos os recursos nos bancos tradicionais, nos assustamos com os valores e pensamos em engavetar nossos planos.

É neste cenário, que o pequeno e médio empresário, muitas vezes, é obrigado a retrain seu crescimento por não conseguir uma linha de crédito atrativa.

Pelas nossas contas, os novos contratos vão impactar positivamente no faturamento, em cerca de 20%. A captação foi tão boa para nós que a Fomento é vista agora como uma parceira para novos voos da nossa empresa. Com juros baixos, a Fomento sempre será um porto seguro para novos investimentos e, conseqüentemente, para nosso objetivo de continuar em crescimento.

E quando crescemos e melhoramos nosso negócio, melhoramos a expertise no nosso segmento, com diferencial na qualidade e no atendimento. Quem ganha sempre é o consumidor final. Hoje, nos orgulhamos em prestar um atendimento que é considerado referência onde atuamos, mesmo sendo uma empresa de pequeno porte.

Acreditamos que antes mesmo de almejar o crescimento do negócio, precisamos demonstrar uma conduta empresarial ética e, sentimos

que estamos fazendo isso. Por isso, acreditamos também que, o maior benefício é que todos os envolvidos crescem de alguma maneira. Há um avanço em todos os sentidos. Se a empresa cresce, consequentemente crescem fornecedores locais, serviços, colaboradores, etc. E dessa forma sentimos que estamos contribuindo para o desenvolvimento do nosso município e região.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Estudo e planejamento precisam sempre vir antes da concretização dos sonhos.

**O sentimento que fica da nossa história** - Reconhecimento. Acreditamos que essa é a palavra-chave para o sucesso, quando temos reconhecimento dos fornecedores, dos funcionários e do consumidor final, o sucesso é garantido. Por isso, buscamos incansavelmente a satisfação de todos os envolvidos com a empresa. Essa é nossa missão.

**A** **Agente responsável pelo empreendedor desta história** – **Rafaella Rezende** (35 anos), Agente de Crédito há 1 ano e meio no Município de Londrina/PR pela ACIL (Associação Comercial e Industrial de Londrina).

**“Ser Agente de Crédito é** - Atuar como uma ponte entre o empreendedor e o crédito orientando, contribuindo para o seu crescimento, auxiliando nas suas demandas e trazendo desenvolvimento para a comunidade como um todo.

**Com nosso trabalho** - Fazer uma atividade de Agente essencial para alavancar os micro e pequenos negócios do município. Dessa forma, contribuimos diretamente para o desenvolvimento local, auxiliando na geração de emprego e renda.

**Nossa dica aos Agentes** - Para um bom desempenho da atividade, é importante que o Agente de Crédito mantenha contato próximo aos pequenos negócios. Dessa forma, será capaz de auxiliar e compreender melhor a realidade do mercado e comunidade local”.

FRED MICHEL FERREIRA, FERNANDO FERREIRA E SIMONE FERNANDA FERREIRA



# “HOJE, PODEMOS ADMIRAR NOSSO AÇOUGUE COMO SEMPRE SONHAMOS”



## MARIALVA – CASA DE CARNES NOBRE

**Empreendedores Responsáveis:** Fred Michel Ferreira (25 anos), Fernando Ferreira (28 anos) e Simone Fernanda Ferreira (30 anos).

**Site:** <https://www.facebook.com/CASANOBREMARIALVA/>

**Setor:** Açougue.

**Cidade:** Marialva/PR.

**Colaboradores:** Durante a semana, somente os 3 sócios e no final de semana, e funcionários além dos sócios.

**Tempo de atuação:** 03/2015.

**Mercado atendido:** Marialva e região.

**Produtos:** Comércio varejista de carnes.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Possibilitou a ampliação e adaptação do estabelecimento para melhor atender a demanda dos clientes.

Somos três irmãos e nossa história com a Casa de Carnes Nobre foi sendo construída aos poucos. Eu sou a Simone e vou contar como foi. Nós três sempre trabalhamos com comércio, Fred e Fernando em açougues e eu no ramo de móveis, porém sempre trabalhamos para terceiros. Sabíamos que éramos bons naquilo que fazíamos como funcionários, porque fazíamos de tudo para ver o local que trabalhávamos progredir. Esse comportamento é típico de quem é empreendedor por natureza. Então, chegamos à conclusão de que se nós tivéssemos algo que fosse nosso, onde poderíamos colocar nossa dedicação e conhecimento em favor de algo que nos pertencesse, teríamos grandes chances de dar certo!

**“ “ ...vendemos um carro e com mais alguns cheques pré-datados, compramos os equipamentos de um açougue que havia fechado... ” ”**

Na nossa família já passamos por muitos momentos desafiadores juntos, o que nos fez ser muito unidos. O desejo de empreender surgiu com o nosso irmão mais novo Fred, e ele aos poucos foi nos instigando a empreender. Hoje podemos dizer que nascemos para empreender.

Eu tinha acabado de me formar em Ciências Contábeis e tinha ainda mais possibilidades e bagagem para fazer a administração do negócio. Como os meninos possuíam bastante experiência nesse ramo de carnes nobres, decidimos que abriríamos então, um açougue.

Não tínhamos muito para investir, vendemos um carro e com mais alguns cheques pré-datados, compramos os equipamentos de um açougue que havia fechado, escolhemos uma sala comercial e assim começamos o negócio.

Não tínhamos muito capital de giro, por isso a princípio somente eu e o Fred deixamos nossos empregos, e o Fernando continuou no seu trabalho na cidade vizinha para poder bancar alguns custos no início até estarmos mais seguros e com resultados financeiros. Abrimos as portas oficialmente dia 05 de março de 2015, como MEI (Microempreendedor Individual).

Por sermos muito jovens, as pessoas se assustavam ao saber que éramos os proprietários e muitos achavam que não daria certo. No entanto, aos poucos fomos conquistando a confiança da vizinhança e com a propaganda do boca a boca, um cliente foi indicando para outro e em pouco tempo tínhamos uma boa clientela. Não demorou muito tempo e o serviço aumentou, fazendo com que o Fernando viesse trabalhar com a gente em tempo integral também.

Com ideias inovadoras, criamos produtos com preços acessíveis para atrair novos clientes. Também fizemos parcerias com outros comércios da cidade, o que trouxe muitos clientes e logo tivemos que sair do padrão MEI para Microempresa com o aumento das vendas.

Como tínhamos pouco dinheiro quando abrimos o açougue, as instalações, fachadas e a própria área de atendimento não comportavam a clientela que tínhamos e por isso começamos a sonhar mais alto no sentido de deixar o ambiente mais bonito, acolhedor e aumentar a área de vendas. Com isso, diversificamos também os produtos para atingir públicos diferentes, que até então não atendíamos.

Quando percebemos as necessidades de investimento em nosso negócio, começamos a pesquisar qual a melhor forma de obter crédito, foi quando conhecemos o Programa Microcrédito e de todas as nossas pesquisas, esse financiamento foi o mais vantajoso, devido ao prazo, aos juros baixos e à agilidade no processo. Quando se fala em conseguir um crédito, a principal dificuldade é adequar às condições exigidas pelos bancos, com a nossa realidade.

Mas, felizmente conhecemos a Fomento Paraná por meio de uma rede social, com o agente de crédito, chamado Betinho. Fizemos contato e ele fez a apresentação das possibilidades de financiamento do microcrédito que poderíamos conseguir para investir no açougue. Ele nos ajudou a montar o projeto, tirou todas as nossas dúvidas e, em questão de dias, recebemos o dinheiro para a ampliação do espaço. Foi fantástico o papel do agente. Ele nos orientou, com relação aos gastos conscientes do crédito adquirido, indicação a cursos de capacitação, para que pudéssemos ter todo o suporte necessário para administrar bem os recursos obtidos.



**...diversificamos também os produtos para atingir públicos diferentes, que até então não atendíamos.**



Com relação ao Sebrae/PR, é uma instituição de apoio muito importante, porque dispõe de inúmeras ferramentas que nos ajudam como empreendedores e muitas são gratuitas. Devemos contar com esse apoio para sobreviver aos desafios da economia.

Hoje, podemos admirar nosso açougue como sempre sonhamos, conseguimos atender melhor nossos clientes, temos visto os resultados a cada dia, porque as pessoas reconhecem o ambiente com melhor qualidade de apresentação, acolhimento e claro, cumprindo todos os requisitos da vigilância sanitária.

Pensamos muito na nossa responsabilidade perante nossa comunidade e nossos clientes. Nós temos o compromisso e temos nos esforçado para que todos os nossos públicos de interesse possam ter acesso aos produtos de qualidade e com preços acessíveis.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – O segredo é conhecer bem o ramo em que trabalha, buscar se especializar e trabalhar firme, que os resultados virão.

**O sentimento que fica da nossa história** – Superação e satisfação em ver os resultados sendo alcançados a cada dia.

**A gente responsável pelo empreendedor desta história – Roberto Carraro** (51 anos), Agente de Crédito desde junho de 2011 na Agência do Trabalhador na Cidade de Marialva/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - Construir a sua história nas histórias de vida dos outros, sendo ponte de sonhos.

**Com nosso trabalho** - Ficamos felizes quando vemos empreendedores tendo suas vidas transformadas com um recurso que os ajudamos a conquistar, a fim de que possam realizar seus projetos e sonhos.

**Nossa dica aos Agentes** - Ter humildade para aprender, compartilhar os casos de sucesso e estudar muito, mas principalmente contar com os parceiros para o crescimento pessoal e de sua cidade.”

JHONNY PEREIRA DA SILVA



“SER REFERÊNCIA É UMA CONQUISTA MUITO SIGNIFICATIVA, PORQUE HÁ POUCO TEMPO EU ERA UM JOVEM, COM POUCO DINHEIRO E SEM EXPERIÊNCIA DE EMPREENDER”



## MARINGÁ – CASA DO VARAL MARINGÁ

**Empreendedor Responsável:** Jhonny Pereira da Silva (31 anos).

**Site:** [www.casadovaralmaringa.com.br](http://www.casadovaralmaringa.com.br)

**Setor:** Comércio

**Cidade:** Maringá/PR.

**Colaboradores:** 02

**Tempo de atuação:** 7 anos.

**Mercado atendido:** Maringá e região – moradores de casas e apartamentos novos e empresas.

**Produtos:** Todos os tipos de varais interno e externo, com instalações e utensílios domésticos.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Ampliação da loja, com mais comodidade e visibilidade para atender os clientes, além da ampliação do mix de produtos.



Ainda muito jovem, minha vida empresarial acredito que começou antes de ser empresário mesmo. Há 12 anos, eu era funcionário da loja Casa Do Varal, onde na época trabalhei por dois anos.

Após esse período saí e fui trabalhar de vendedor na Nestlé por três anos. Novamente mudei os planos, saí da Nestlé e voltei a trabalhar na Casa do varal, mas agora já com uma experiência bem melhor do mercado.

“

**Precisávamos de uma ampliação  
para tornar o ambiente  
mais agradável e aumentar  
a linha de produtos.**

”

E nessa volta pela segunda vez, em uma conversa com o proprietário, que além da loja também tinha a fábrica dos varais, surgiu uma oportunidade de comprar os produtos diretos da loja, depois eu me tornei o Proprietário da loja e ele ficou somente com a fábrica.

Não pensei duas vezes e abracei a oportunidade. Juntei o dinheiro do meu acerto que havia recebido há pouco tempo da empresa Nestlé e investi na compra da loja.

Hoje sou muito grato e agradeço a Deus por ter me guiado a este caminho tão espetacular. Sou muito grato também, a minha parceira e noiva Aline Pelario, que sempre esteve ao meu lado e aos meus clientes que depositam toda confiança em nosso trabalho.

Nosso negócio foi se ajustando e crescendo, mas era necessário melhorar o ambiente da loja. Precisávamos de uma ampliação para tornar o ambiente mais agradável e aumentar a linha de produtos. Foi nesse momento que buscamos a Fomento, pois sabíamos que o microcrédito era o melhor financiamento para nos ajudar naquele momento.

Não tivemos nenhuma dificuldade em conseguir o crédito, apenas uma dedicação especial no sentido de fazer um excelente planejamento para aplicar corretamente os valores e não errar em nenhum centavo. É assim que conseguimos ter sucesso no comércio. Não se pode desperdiçar nada.

“

**Precisávamos de uma ampliação  
para tornar o ambiente  
mais agradável e aumentar  
a linha de produtos.**

”

E isso não foi difícil, porque tivemos uma ajuda muito grande da agente Sarah da Fomento. Tivemos a atenção necessária para todas as dúvidas e sugestões de ideias novas para meu negócio. Por isso, agradeço pelo atendimento especializado da agente nessa etapa.

Eu sou grato também pela consultoria de acompanhamento do Sebrae/PR em diversos setores da minha loja, como fluxo de caixa, atendimento, organização de estoque, **layout da loja**, etc. Uma ajuda muito importante para que hoje eu possa ser uma loja referência no segmento de varais na nossa cidade.

E ser referência é uma conquista muito significativa, porque há pouco tempo eu era um jovem, com pouco dinheiro e sem experiência de empreender, consegui dar sequência em uma loja especializada em varais e fazer dela um sucesso. Acho que esse sucesso é bom para meu negócio, mas é muito bom para a minha cidade, pois os clientes ganham com isso.

Nossos clientes sempre elogiam quando entram na loja e se deparam com o **layout** agradável e com os produtos que encontram. Isso aconteceu depois da reforma da loja. Então, graças ao financiamento do microcrédito, além de agradar aos clientes, toda essa mudança gerou um bom aumento nas vendas.

Sou grato à Fomento Paraná não só por ter concedido o financiamento, mas pelo apoio que tem me dado nos últimos anos. Que me proporcionou mais do que a ampliação da minha loja, me proporcionou um espaço físico maior, mais aconchegante, produtos melhor expostos, visibilidade, com um espaço novo, fechada nova, balcões novos e atendimento personalizado.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** - A melhor coisa que fiz, foi começar a acreditar em mim mesmo. Minha autoconfiança melhorou. Faça você também, busque acreditar mais no seu sentimento.

**O sentimento que fica da nossa história** - Pensar que vai dar certo já é metade do caminho. Então, corra o risco! Se der certo - Felicidade. Se não - Sabedoria.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – Sarah Rocha de Oliveira (25 anos), Agente de Crédito há cinco anos na Associação Comercial e Empresarial da cidade de Maringá/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - É tornar sonhos em realidade, é fazer pequenos negócios serem grandes, é ser um dos catalisadores do desenvolvimento econômico e social regional.

**Com nosso trabalho** - Contribuímos para a geração de renda local e desenvolvimento no setor empresarial.

**Nossa dica aos Agentes** - Olhem sempre para cada situação com um valor que está por trás disso tudo. Cada empresário traz consigo uma história de vida com perspectivas e experiências totalmente diferentes, mas todas com seu valor, e entender isso, muitas vezes, facilita o nosso modo de se portar com o outro”.

ROSANE CARNIN AZEREDO



“ALÉM DAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS QUE EU CONSEGUI COMPRAR COM A AJUDA DO MICROCRÉDITO, AUMENTEI MINHAS VENDAS NOS MERCADOS, INCLUSIVE FORA DO NOSSO MUNICÍPIO”



## MATELÂNDIA – PRODUTOS HELOANE

**Empreendedora Responsável:** Rosane Carnin Azeredo (44 anos).

**E-mail:** rosaneazeredo3@gmail.com

**Setor:** Fabricação e comércio

**Cidade:** Matelândia/PR.

**Colaboradores:** 2 informais e 1 vendedor formalizado MEI nas vendas.

**Tempo de atuação:** 08/07/2015

**Mercado atendido:** Matelândia e Medianeira, bem como, venda porta à porta.

**Produtos:** Cucas, bolachas, pães, docinhos, salgadinhos e massas em geral.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – As portas se abriram quando obteve o microcrédito, adquiriu máquinas e buscou conhecimento técnico para atender as demandas dos clientes e se profissionalizar.

Eu decidi ser microempreendedora por uma necessidade pessoal. Tive uma criança com problemas de saúde e fui demitida da empresa em que trabalhava na época. Foi meio cruel, pois o empresário me disse: **“Ou você trabalha ou cuida do resto”**. Mas, o que para ele era o resto, para mim era tudo!

Também na mesma época, tive uma gravidez não esperada e nessa história toda, acumulei necessidades de começar a fazer algo para ajudar na renda familiar.

Então, com o afastamento do trabalho para salvar a vida de meu filho, comecei a fazer massas caseiras e rendeu mais do que eu esperava.

Na época não tinha estrutura adequada, então fiquei sabendo da existência do microcrédito que a Fomento Paraná dispunha.



**...é preciso ter muita força de vontade e determinação, porque no início do processo de fabricação e comercialização tive alguns problemas...**



Então, através da agente de crédito que me auxiliou muito, consegui viabilizar o meu negócio e meus produtos hoje estão nos supermercados da cidade e meu filho está muito bem. Estamos muito felizes e com uma qualidade de vida bem melhor.

E como deu certo, precisava me profissionalizar, padronizar meus produtos, me estruturar para conseguir aumentar ainda mais minhas vendas e atender a todos os pedidos, assim como, me adequar aos padrões e normas da vigilância sanitária e conseguir os rótulos para poder colocar meus produtos no mercado de forma legal e como é exigido. Já tinha minhas metas a cumprir, mas, precisava trabalhar e estudar muito.

Mas, não parei por aí, além das máquinas e equipamentos que eu consegui comprar com a ajuda do microcrédito, ampliei minhas vendas nos mercados, inclusive fora do nosso município.



**Do Sebrae/PR, eu tive um ótimo auxílio nas consultorias e apoio na sala do empreendedor, o que me trouxe informações fundamentais para poder gerir meu negócio...**



Porém, é importante dizer que é preciso ter muita força de vontade e determinação, porque no início do processo de fabricação e comercialização tive alguns problemas de restrições, o que protelou um pouco a finalização dos processos. Também a questão de falta de garantias para o financiamento, porém, com a Fomento, tudo fica mais fácil, pois com as orientações da agente de crédito me mostrando as informações e soluções importantes para eu conseguir obter sucesso no meu negócio, no final deu tudo certo.

Do Sebrae/PR, eu tive um ótimo auxílio nas consultorias e apoio na sala do empreendedor, o que me trouxe informações fundamentais para poder gerir meu negócio de forma correta e entender como deveria fazer.

E hoje penso que o benefício do sucesso do meu negócio não é só meu. A população como um todo recebe o impacto disso, porque recebe maior diversidade de produtos, pois conseguimos colocar os produtos nas prateleiras dos mercados, além de oferecer vaga de trabalho, mesmo que ainda informal.

Por isso, o microcrédito nos proporciona uma condição para ajudar a tirar as pessoas da informalidade, proporcionou através do crédito uma melhor padronização e produção de produtos para a comunidade onde estamos e com isso contribuímos na gerando de empregos na nossa cidade.

Lute por seus objetivos porque vale a pena e o que parece difícil a Fomento auxilia! é o que aconteceu comigo.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Tenha cuidado e mantenha um capital de giro, pois ele pode trazer sucesso para seu negócio ou fracasso quando não houver.

**O sentimento que fica da nossa história** - É uma sensação de dever cumprido e de realização.

**A** gente responsável pelo empreendedor desta história – Ivanete Trois (40 anos), atua como Agente de Crédito há três anos na Cidade de Matelândia/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - gratificante por poder fazer parte de um processo de crescimento tão importante para o município e para a vida de cada empreendedor. Falamos em crescimento do município, mas principalmente falamos de uma melhor qualidade de vida das pessoas que recebem o microcrédito.

**Com nosso trabalho** - auxiliamos os empreendedores informais e formais como os MEIs, micro e pequenas empresas a se desenvolver e crescer de maneira assertiva, com crédito orientado para que o empreendedor tenha os pés no chão, além de auxiliá-lo para o seu crescimento, já que para muitos o crédito é algo necessário, mas de difícil acesso.

**Nossa dica aos Agentes – Lembrem-se** sempre de que além de auxiliarem para o crescimento do município e sua região, também estarão possibilitando uma melhora na qualidade de vida de cada pessoa”.

GLEIDE ANTUNES E ELTON ANTUNES



“QUANDO INAUGURAMOS ÉRAMOS EU, MEU ESPOSO E 2 FUNCIONÁRIOS. HOJE TEMOS 21 FUNCIONÁRIOS REGISTRADOS E A PREVISÃO É DESSE NÚMERO DOBRAR AINDA ESSE ANO”



## PINHAIS – JACK PIZZA

**Empreendedores Responsáveis:** Gleide Antunes (35 anos) e Elton Antunes (34 anos).

**Site:** [www.jackpizza.com.br](http://www.jackpizza.com.br)

**Setor:** Comercio

**Cidade:** Pinhais/PR.

**Colaboradores:** 21

**Tempo de atuação:** 3 anos

**Mercado atendido:** População em geral de Pinhais.

**Produtos:** Pizza, calzone e lasanha.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Proporcionou a compra do forno esteira, o que facilitou a produção de forma mais rápida e com melhor qualidade, além de melhorar a padronização das pizzas.

Começamos o nosso negócio há três anos, quando o meu marido e eu ainda trabalhávamos em outro emprego. Na época surgiu uma oportunidade de comprar o ponto de um amigo, onde já existia uma pizzaria no local. Meu marido Elton ainda ficou no trabalho por mais um **tempo**, enquanto eu fui tocando o negócio.

Nosso amigo foi montar uma pizzaria diferenciada em outra localização da cidade, mas pelas mudanças que proporcionamos na nossa pizzaria, viramos concorrentes com este amigo, graças às inovações que realizamos, pois o ambiente melhorou muito com uma boa reforma que fizemos e conseguimos atender públicos que até então não eram consumidores da Jack Pizza.

“

**....o microcrédito foi o que nos possibilitou a compra de um forno esteira para pizzas, o que atualmente é considerado a melhor tecnologia em forneamento...**

”

Na época quando adquirimos o ponto por R\$ 25.000,00, a situação física das instalações eram bem precárias e o único equipamento que realmente tinha valor financeiro no local era o forno a lenha, porém este foi construído no centro do espaço e nós decidimos colocá-lo abaixo. Nossos amigos e conhecidos achavam que estávamos malucos e diziam que era insano o que estávamos fazendo.

E por falar em inovação, uma delas foi a compra de um forno com uma tecnologia mais avançada, mas repensamos e “planilhamos” várias vezes até encontrarmos o ponto em que conseguiríamos cumprir as metas que estabelecemos.

E então, fomos atrás de recursos do microcrédito da Fomento, pois estava dentro do que nós poderíamos cumprir. Tivemos acesso ao crédito de maneira fácil, com agilidade do processo de análise e liberação dos recursos, além das taxas de juros mais favoráveis que a dos outros bancos.

E assim, o microcrédito foi o que nos possibilitou a compra de um forno esteira para pizzas, o que atualmente é considerado a melhor tecnologia em forneamento, e este foi um dos fatores decisivos para crescimento da empresa e para

alcançar o patamar atual. Foi uma verdadeira parceria com o agente de crédito Aroldo (agente de crédito), meu marido e eu para chegarmos a este sucesso. Não houve dificuldades nenhuma com o atendimento do Agente Aroldo, pois tivemos um suporte na medida do que precisávamos.

“

**...acabamos nos tornando referência no nosso segmento e, inclusive, recebemos muitas pessoas de municípios vizinhos...**

”

Inclusive gostaria propor uma maior divulgação sobre o Banco do empreendedor, pois é importante que a informação esteja bem acessível para que as pessoas saibam que há e onde buscar ajuda para realizar os seus sonhos. O Banco do Empreendedor cumpre este papel por onde passa.

E o agente tem um papel muito especial, porque imagino que a maior parte dos pequenos empreendedores, não têm qualquer tipo de formação e o papel do Agente, como orientador, é de extrema importância e pode, de fato, mudar a vida de muitas famílias auxiliando no pontapé inicial para o mundo do empreendedorismo.

Além desse apoio todo da Fomento, também o Sebrae/PR sempre foi fonte de conhecimento para nós. Todo o suporte oferecido ajuda a tornar a empresa mais competitiva e sustentável, facilitando o acesso dos microempreendedores à utilização do crédito responsável e estimulando a busca pelo conhecimento em gestão. Para nós esse apoio conta muito.

Pinhais é uma cidade ainda bastante carente na área gastronômica e com o trabalho que conseguimos realizar, acabamos nos tornando referência em nosso segmento e, inclusive, recebemos muitas pessoas de municípios vizinhos que vêm experimentar nossos sabores exclusivos. Este ganho é para a cidade e para a população.

Hoje nossas novas instalações contam com 600m<sup>2</sup> com a capacidade para atender até 350 pessoas, simultaneamente com ambiente totalmente diferenciado e voltado para o nosso público. Tudo está sendo pensado em detalhes

para que nossos clientes sintam-se bem acolhidos. Na cidade de Pinhais não existe nada parecido, atualmente.

O que mais me impressiona é que quando inauguramos éramos eu, meu esposo e dois funcionários. Hoje temos 21 funcionários registrados e a previsão é desse número dobrar ainda este ano. Acho que essa informação resume bem o impacto positivo do nosso negócio para a cidade. Contribuir para geração de renda é um ponto muito importante para nós e sinto que estamos contribuindo com o nosso trabalho.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Não desista! Busque conhecimento sobre o seu negócio. Não tenha medo de buscar ajuda no microcrédito. Ele é diferente do banco, pois tem o objetivo de fomentar a economia local alavancando as taxas de emprego e promovendo o sucesso dos novos negócios.

**O sentimento que fica da nossa história** - Para chegar aonde a maioria não chega, é preciso tomar coragem e fazer o que a maioria não faz.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – **Aroldo Bertassoni Biss** (65 anos), Agente de Crédito desde 2009, mas sou funcionário concursado na Cidade de Pinhais/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - Ser um elo muito importante entre o Empreendedor e a Fomento Paraná.

**Com nosso trabalho** - O município de Pinhais ganhou destaque no ranking do Índice Firjan de Gestão Fiscal. O último levantamento elaborado pelo Sistema da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro aponta que o município é o melhor em gestão fiscal entre os 29 municípios da Região Metropolitana de Curitiba (RMC), incluindo a capital paranaense, isto nos deixa muito contente.

**Nossa dica aos Agentes** - Continue andando. Haverá a chance de você ser barrado por um obstáculo, talvez por algo que você nem espere. Mas siga! Até porque eu nunca ouvi falar de ninguém que foi barrado enquanto estava parado.” Charles F. Kettering.

ANA PAULA FIGUEIREDO



“A AMPLIAÇÃO DO LOCAL PROPORCIONOU UM ATENDIMENTO MELHOR AOS VISITANTES E CONTRIBUIU PARA A GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA AS FAMÍLIAS QUE AQUI TRABALHAM E VIVEM”



### QUERÊNCIA DO NORTE – ASSOCIAÇÃO DE PEQUENOS PRODUTORES DA MATA ESTÂNCIA FIGUEIREDO

**Presidente atual:** Ana Paula Figueiredo (30 anos).

**Site:** <https://www.facebook.com/estanciafigueiredo/>

**Setor:** Turismo ecológico sustentável.

**Cidade:** Querência do Norte/PR.

**Colaboradores:** Família Figueiredo, vizinhos e os associados: associados; Carlos Figueiredo (49 anos), Maria de Fátima Figueiredo (48 anos), Amauri Rodrigues dos Santos (42 anos), Claudomiro Alves Sampaio (48 anos) e Lucas Danilo Mimmel Pereira (22 anos).

**Tempo de atuação:** 07 de abril de 2014.

**Mercado atendido:** Turistas e adeptos ao turismo eco rural, turismo de aventura.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Através do microcrédito, construíram um espaço para acolher os turistas, com cozinha, churrasqueira e ambiente para acolher os turistas na Estância.

A Estância Figueiredo é um Empreendimento Turístico Local que apresenta uma belíssima extensão de trilhas ecológicas, aliadas à agricultura familiar e ao turismo rural sustentável.

O objetivo da criação dessa estância é a proteção do meio ambiente como um instrumento de estímulo à gestão e ao uso sustentável dos recursos naturais. Favorecemos a preservação ambiental, retirando de forma inteligente os recursos necessários para uma vida com qualidade sem prejudicar nada da natureza. Este empreendimento é apoiado pela Divisão Municipal de Turismo e fomentado pelo Programa Banco do Empreendedor da nossa cidade.

Já a Associação de Pequenos Produtores da Mata (APAM) está situada dentro da Estância Figueiredo na cidade de Querência do Norte e nasceu quando recebemos a visita de um de um amigo, o qual ficou deslumbrado com a beleza do lugar com grande parte de reserva ambiental (a mata os morros e um pequeno riacho com algumas cachoeiras). E então, surgiu a ideia de praticar ali o turismo de contemplação da natureza, através de passeios pela mata e observação de pássaros e de outros animais, tais como: macacos, corujas, anta, porco do mato, borboletas, sem deixar de mencionar a onça-parda e outros.



**Os nossos empreendedores promovem anualmente um tradicional evento típico, chamado Encontro de motos e gaiolas.**



Eu (Ana Paula) e meus pais, o Sr. Carlos e Sra. Maria de Fátima, resolvemos executar a ideia e, desde então, o negócio vem se expandindo. Hoje somos conhecidos e reconhecidos pela população local, assim como, pelos visitantes turistas da região e até de outros estados.

Eu sou a presidente da Associação neste momento e obtemos mais cinco associados: Carlos Figueiredo, Maria de Fátima de Figueiredo, Amauri Rodrigues dos Santos, Claudomiro Alves Sampaio e Lucas Danilo Mimmel Pereira; sendo estes empreendedores que atuam no desenvolvimento do turismo ecológico sustentável da Estância. É uma propriedade rural, que tem por objetivo preservar a natureza como ela é, sem agressão através da prática de atividades nas trilhas da mata e nos morros, tais como:

- caminhada ecológica com alunos e professores, os quais desenvolvem após atividades em sala de aula, como redações e outros trabalhos escolares;
- a prática de caminhada nas trilhas, para observação/contemplação da natureza para filmagens e fotos de pássaros e outros animais da fauna e flora;
- prática de trilhas e manobras radicais com motos e gaiolas pelos morros;
- os visitantes são atendidos com atividades de bar e lanchonete num pequeno salão, ampliado e melhorado com recursos do Microcrédito da Fomento Paraná.

Os nossos empreendedores promovem anualmente um tradicional evento típico, chamado Encontro de motos e gaiolas, já reconhecido pelos adeptos. Além de outras atividades para a preservação e geração de renda a todos os associados.

Um dia recebemos a visita da agente de crédito Osmarcia que veio conhecer a Estância e nos apresentou o programa microcrédito do Banco do Empreendedor. Falamos de nossa necessidade de ampliar e adequar o espaço físico de um pequeno barracão, onde atendemos os visitantes turistas e amigos. Comentamos que precisávamos construir uma cozinha, dois banheiros e uma churrasqueira neste local. Ela nos

orientou como deveríamos proceder e, mesmo com algumas dificuldades por necessitar de avalista, conseguimos o recurso do microcrédito.

Com a ajuda da Fomento, recebemos o financiamento, construímos e ampliamos o espaço físico do barracão; e hoje podemos atender com um barzinho, onde são servidos e comercializados bebidas e outros alimentos em geral. Também providenciamos uma cozinha adequada onde produzimos e comercializamos refeições, servimos café da manhã, almoço, porções e lanches aos visitantes.



**Percebemos que, com a parceria da Fomento, o Sebrae/PR e a Prefeitura conseguimos fazer a diferença em nosso negócio...**



Em eventos maiores promovemos churrascada e comidas típicas do local, tais como: feijoada, dobradinha, vaca atolada, tendo como prato típico do local o delicioso feijão tropeiro da Dona Fátima, que já é famoso na região.

A ampliação do local proporcionou um atendimento melhor aos visitantes e contribuiu para a geração de emprego e renda as famílias que aqui trabalham e vivem.

Como tudo que é novo ou diferente, a implantação das ações, gerou muitas expectativas. Muitas pessoas, até mesmo bons amigos, chegavam a nos desmotivar falando que era uma loucura e que não daria certo, porém tínhamos um sonho e precisávamos acreditar que o sonho poderia se tornar realidade e fomos em frente.

Então, começamos os trabalhos em parceria com a Prefeitura Municipal, através da Divisão do Turismo e Meio Ambiente, dos projetos com as Escolas do Município as quais realizavam atividades de passeios

ecológicos para observação e apreciação da natureza para desenvolvimento de atividades em sala de aula. Com base nessa ideia, começamos uma divulgação muito forte na região e o reconhecimento do negócio começou aparecer.

Mas, preciso lembrar também do trabalho da Agente, pois foi bastante importante para o sucesso do nosso investimento, porque nos orientou no momento de montar o projeto, orientou quanto à documentação, fez a visita antes e depois do crédito e acompanha até hoje o desenvolvimento do nosso negócio. É uma pessoa de fundamental importância para todos nós empreendedores desse negócio.

Percebemos que, com a parceria da Fomento, o Sebrae/PR e a Prefeitura, conseguimos fazer a diferença em nosso negócio e foi possível ajudar no crescimento da nossa cidade, sem contar o bem que promovemos com a preservação ambiental.

Com o sucesso de nosso negócio, percebemos que outros empreendedores tanto da área do turismo rural como os demais empreendedores da nossa comunidade e nossa cidade foram em busca do microcrédito no anseio de fortalecer e manter seus negócios.

Por isso, acreditamos que o desenvolvimento local (econômico, ambiental e social), a permanência do emprego e melhoria da qualidade de vida das famílias, conseqüentemente, a melhoria e permanência da renda são fatores que estamos trabalhando por meio da nossa Associação.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** - Busquem viabilizar suas ideias, porém busquem ajuda, conhecimento, orientação e acima de tudo tenham coragem, façam as coisas com planejamento e pé no chão! Acreditem no potencial que existe dentro de cada um.

**O sentimento que fica da nossa história** - O nosso sonho se concretizou a partir do momento em que acreditamos que éramos capazes.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – **Osmarcia Lourdes Martins da Silva** (51 anos), Agente de Crédito há 15 anos na Agência do Trabalhador na cidade de Querência do Norte/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - Muito gratificante, pois me realizo pessoal e profissionalmente, podendo melhorar a qualidade de vida das famílias empreendedoras e conseqüentemente da comunidade em geral, potencializando assim o desenvolvimento econômico, ambiental e social, gerando emprego e renda no Município.

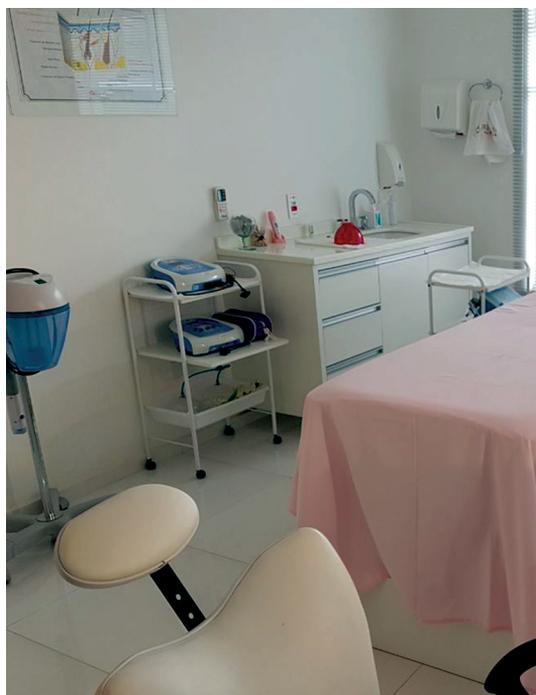
**Com nosso trabalho** - Possibilitamos aos microempreendedores formais e informais de todo e qualquer segmento ou setores da economia local a terem acesso a financiamentos, com os quais foi possível gerar ou manter o trabalho e renda dos empreendedores de forma rápida e desburocratizada, tendo no microcrédito a possibilidade de novas perspectivas.

**Nossa dica aos Agentes** - Mesmo quando há dificuldades, faça seu papel sempre focado na razão sem deixar de lado o coração, tendo como parceiros os setores municipais e da economia local, além de ser participativo em eventos diversos da comunidade, aproveitando assim o espaço para a divulgação do seu trabalho, inovando e buscando sempre acompanhar as mudanças”.

FLÁVIA GONÇALVES DO VALE



“CONSEGUI CONSTRUIR MINHA CLÍNICA E COMPRAR OS EQUIPAMENTOS CLÍNICOS COM RECURSOS ACESSÍVEIS DO MICROCRÉDITO. ESSA AJUDA NOS DÁ A POSSIBILIDADE DE CRESCER E ATENDER MUITO MELHOR NOSSOS CLIENTES”



### QUINTANDINHA – FLÁVIA DO VALE CENTRO DE ESTÉTICA E BELEZA

**Empreendedora Responsável:** Flávia Gonçalves do Vale (25 anos).

**Setor:** Serviços de beleza

**Cidade:** Quitandinha/PR.

**Colaboradores:** Não tem empregados.

**Tempo de atuação:** Desde 2011.

**Serviços oferecidos:** Estética facial, maquiagem, sobrancelhas, cabeleireira e manicure.

**Mercado atendido:** Público da cidade e região.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – A concretização de um sonho de obter a sua clínica estética, assim como os equipamentos internos.

Minha história na área da beleza começou quando ainda era criança, quando eu brincava de maquiar minhas bonecas, cortava seus cabelos, passava os cremes da minha mãe e pintava as unhas de todas elas. Eu gostava muito de fazer isso tudo desde muito cedo. Isso sempre chamou minha atenção, tanto que quando concluí o Ensino Médio, eu me senti um pouco perdida, pois não queria seguir outra área a não ser a da estética e beleza.

**“ Eu amava cada aula...  
Rodava quase duzentos  
quilômetros por dia  
entre ida e volta... ”**

E foi assim que eu comecei a levar a sério aquele gosto que já existia desde pequena e passei a buscar uma profissionalização no assunto. Comecei a procurar incessantemente por cursos de conhecimentos, já que na época ainda não existia a graduação na área. Concluí meus estudos em Quitandinha e essa busca começou.

Certo dia, procurando na internet encontrei o curso superior de tecnologia em estética e imagem pessoal na Universidade Tuiuti do Paraná. Eu não me cabia de alegria, pois sempre sonhei em cursar uma faculdade e mais ainda nessa área que pensava não existir. Fiz minha inscrição e minha turma foi a terceira a se formar da faculdade. Eu amava cada aula e incansavelmente não faltava nenhum dia, mesmo me deslocando até Curitiba todos os dias. Rodava quase duzentos quilômetros por dia entre ida e volta, em alguns períodos morei na capital, em outros eu ia de van, outros de ônibus metropolitano, enfim, foi uma luta. Porém, com um final muito gratificante.

Nada nessa vida é fácil e, se fosse, não teria a mesma graça, acredito eu. No segundo ano de faculdade, comecei a agregar cursos na área da beleza, o que me ajudou muito a ter uma compreensão ainda melhor do ramo de estética e, antes mesmo de concluir o curso, já havia montado meu espaço onde atendia meus familiares e algumas clientes que foram surgindo aos poucos.

Isso me ajudava nas despesas da faculdade. O local era muito simples e ficava na antiga casa onde meu irmão havia morado, nos fundos da casa de meus pais.

Dessa maneira fui caminhando e aos poucos as pessoas começavam a acreditar no meu trabalho. Fui a primeira esteticista e maquiadora da minha cidade de Quitandinha a me formar em uma faculdade desta área. Hoje a estética abrange muitos cursos e áreas, porém, com a minha formação eu sou a pioneira em Quitandinha.



**...com os recursos do financiamento pelo microcrédito consegui concluir as obras do meu centro de beleza e estética.**



Aos vinte anos já estava formada, diploma na mão e muita vontade de trabalhar ainda mais. Fiquei durante quatro anos nesse espaço, sempre sonhando com a minha clínica, montada do meu jeito. Os planos eram inúmeros, porém eu não tinha condições financeiras naquele momento. Fui fazendo a obra e em certo momento não tinha mais dinheiro para concluir a construção. Mas, existia a Fomento Paraná com um grande programa, o do microcrédito, pois este literalmente abriu muitas portas. E a partir dessa informação, pude dar início ao meu sonho e dar o próximo passo para a construção e realização desse grande desejo de menina, de ter a minha clínica de estética.

Na época fiz muitos orçamentos em bancos e instituições financeiras, porém os juros eram altos e as condições não muito facilitadas. Depois que conheci a Fomento tive um impulso, uma forma simples de ajudar os pequenos empreendedores que estão iniciando. Então, com os recursos do financiamento pelo microcrédito consegui concluir as obras do meu centro de beleza e estética. E sem contar, com o atendimento do agente de crédito da Fomento sempre muito prestativo e muito diferente de outros bancos. Com uma atenção e clareza das informações de maneira muito especial. Foi excelente, ágil, preciso e vou contar sempre com essa porta aberta para o meu negócio crescer.

Nessa etapa fiz alguns cursos e foi quando conheci o trabalho que o Sebrae/PR faz para os MEIs. Fiz um curso de empreendedorismo on line pelo Sebrae/PR que ajudou a perceber alguns aspectos da gestão do negócio e também contribui muito para me impulsionar a construir um negócio diferenciado. Foram orientações muito válidas e estou buscando outros cursos e orientações que possam continuar me orientando.

E não para por aí. Hoje, dois anos depois de ter mudado para meu novo espaço e ter concluído o pagamento do meu primeiro empréstimo, eis que estou novamente podendo usufruir dos benefícios do microcrédito da Fomento, agora para a ampliação dos meus equipamentos clínicos.

Enfim, são muitas melhorias impactadas por causa do microcrédito. Para minhas clientes, sou muito conhecida na cidade e preciso fazer um bom trabalho para que as pessoas reconheçam, mas mais que isso, tenho a preocupação e foco minha atenção para que as clientes sintam-se totalmente satisfeitas. As pessoas procuram o trabalho bem feito e o atendimento diferenciado, mais do que o preço, eu busco ser essa referência aqui na cidade.

O que é bom, é que outros profissionais que começam a atuar nessa área têm uma boa referência e seguem esse padrão de excelência no atendimento e no serviço.

A cidade ganha muito com isso também. Sou a pioneira na cidade de Quitandinha como já comentei e depois de eu ter feito essa formação em estética, outras pessoas começaram a pensar em estética e não só em salão de cabeleireiro. As pessoas começaram a se cuidar mais, a frequentar e a se interessar mais por esse tipo de serviço, pois antes não havia na cidade. Ou seja, trouxemos uma contribuição inovadora de serviço para a cidade e para a população.

E para meu negócio então, foi essencial. Sem o microcrédito não teria acontecido dessa forma vencedora como foi. O dinheiro rápido veio para eu conseguir terminar a obra e começar a trabalhar logo. Foi fundamental e maravilhoso.

Ou seja, consegui construir minha clínica e comprar os equipamentos clínicos com recursos acessíveis do microcrédito. Essa ajuda nos dá a possibilidade de crescer e atender muito melhor nossos clientes.

Só tenho que agradecer a existência do microcrédito, o qual só tem feito bem a tantos pequenos empreendedores da nossa cidade. A gratidão é muito grande e assim meus projetos e sonhos tomaram forma com a ajuda da Fomento Paraná.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores –** Os obstáculos existem, porém precisamos enfrentá-los, não podemos desistir no primeiro que surgir, porque com persistência se vai muito longe.

**O sentimento que fica da nossa história –** Lutar, persistir e nunca desistir. A gratidão é o tesouro dos humildes.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – Rogério Ronaldo Raksa (35 anos), Agente de Crédito há 2 anos e 8 meses na Agência do Trabalhador e sala do empreendedor na cidade de Quitandinha/PR.

**“Ser Agente de Crédito é -** Ser uma ponte de ligação do sonho ao projeto realizado.

**Com nosso trabalho -** Acredito que todo o empréstimo da Fomento, se reverte em investimento no município, retornando em acréscimos de geração de empregos e renda. Como agente me sinto diretamente responsável pelo desenvolvimento do município, sabendo das condições, de linhas específicas, juros especiais entre outros existentes nos programas da Fomento Paraná.

**Nossa dica aos Agentes -** Goste do que faz. Quando gostamos do que fazemos, nos tornamos facilitadores do processo em si, e isso é muito importante. Saber que você fez a diferença para o bem, na vida de alguém, não tem preço!”

ANDRE LUIS DE ASSIS



“ESTAMOS NO SEGUNDO FINANCIAMENTO DA FOMENTO E PERCEBEMOS QUE NOSSO EMPREENDIMENTO CRESCE EM RITMO CONTRÁRIO À MAIORIA DOS COMÉRCIOS NO PAÍS”



### SÃO JOSÉ DOS PINHAIS – A & G COMÉRCIO DE IMPORTADOS

**Empreendedor Responsável:** Andre Luis de Assis (35 anos).

**Setor:** Comércio

**Cidade:** São José dos Pinhais/PR.

**Colaboradores:** Não tem empregados.

**Tempo de atuação:** 2 anos.

**Serviços oferecidos:** Exposição e vendas de roupas.

**Mercado atendido:** Mulheres de 18 a 50 anos de São José dos Pinhais e Curitiba.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Ter dinheiro disponível como capital de giro para comprar estoque de mercadorias, junto aos fornecedores, o que ajudou muito em negociações melhores.

“ **Estamos hoje com mais de 150 clientes cadastrados e ativos.** ”

Iniciamos nosso empreendimento com R\$ 1.500,00 economizados do trabalho como segurança noturno, além de usarmos o cheque especial para a compra de mercadorias. A compra dos produtos era feita no Paraguai por amigos e conhecidos. Já não era fácil a situação que passávamos e as dificuldades aumentavam, quando precisávamos levantar dinheiro (crédito) dos bancos. Essa situação nos fez pagar juros do cheque especial durante dez meses.

O nosso comércio varejista atua com: artigos do vestuário e acessórios, moda feminina e infantil, casacos de lã, jaquetas, shorts, vestidos, saias, blusas, moda fitness perfumes e relógios. Também realizamos exposições e vendas desses produtos em: colégios, associações, e outros espaços cedidos por instituições públicas que nos facilitam a venda.

Certo dia, ouvi uma entrevista em uma rádio de São José dos Pinhais, na qual uma cabeleireira contava os benefícios que ela tinha conseguido com o financiamento através da Fomento Paraná. Então, anotei onde deveria procurar e logo busquei mais informações de como deveria proceder para conseguir um financiamento naquela maneira, pois nós queríamos e precisávamos muito crescer e expandir nosso negócio.

Já havia procurado vários outros bancos e nem quiseram me atender. Mas, na Fomento foi rápido. Eles têm um atendimento diferenciado e a orientação para o uso correto do Crédito Produtivo é fantástico.

Nós tínhamos um planejamento muito bom para uso desse dinheiro e isso ajudou muito para que desse certo. Encaminhamos a documentação necessária e conseguimos um primeiro crédito de capital de giro para compra de mercadoria.

E posso garantir que o nosso negócio deu muito certo e alavancou o nosso crescimento de uma forma muito sólida. Tivemos várias melhorias significativas: nas nossas compras, na qualidade dos produtos comprados, no tempo de compras e, conseqüentemente, uma melhor definição de público-alvo e de mercadorias de maior giro. Todos esses benefícios foram consequência de obtermos um capital de giro para negociação, aliados a orientação do Sebrae/PR. Mas, minha esposa Glais e eu trabalhamos muito para que houvesse essa mudança.

Atualmente, estamos no segundo financiamento da Fomento e percebemos que nosso empreendimento cresce em ritmo contrário à maioria dos comércios no país. Estamos hoje com mais de 150 clientes cadastrados e ativos.



**Temos o acompanhamento de consultoria do Sebrae/PR no projeto de crescimento da empresa e planejamos dobrar o volume de vendas para 2018.**



É importante lembrar que nesse segundo projeto de financiamento conseguimos antecipar compras de mercadorias com recursos próprios, enquanto aguardávamos o valor disponibilizado pela Fomento como fundo de emergência.

Outra novidade é que estamos nos preparando para migrar de MEI para Microempresa no próximo ano e projetamos o desenvolvimento de um plano de negócios para iniciar a fabricação de jeans. Todo esse avanço do nosso negócio se deu por causa do crédito para o capital de giro, pois acertamos o caminhar da nossa empresa.

Mas, com o Sebrae/PR foi um divisor de águas. Inicialmente comprava e revendia apenas, sem atentar para os detalhes do processo. Após participar de capacitações e consultoria do Sebrae/PR, aprendi sobre a

importância do pós-vendas e da interligação das vendas gerando indicações dos próprios clientes.

Criamos várias melhorias e um programa de fidelidade que gera descontos aos clientes indicadores e estudamos melhor suas necessidades. Também, estamos trabalhando uma maneira de estar mais próximos dos clientes e saber: suas necessidades, antecipar seus desejos; além de trabalhar com um número menor de produtos, mas com melhor qualidade. Isso gerou uma inadimplência quase zero em dois anos de empreendimento e inclusive certa dificuldade de atendimento a novos clientes com a mesma qualidade e tempo que é o nosso lema, pois crescemos bastante.

Atualmente, temos o acompanhamento de consultoria do Sebrae/PR no projeto de crescimento da empresa e planejamos dobrar o volume de vendas para 2018. Já estamos analisando também a possibilidade de mudança de endereço para um local no qual possamos unificar o estoque, facilitando o atendimento aos clientes e envolvendo mais a nossa família no processo. Devemos com isso liberar mais tempo para que possamos atender com mais qualidade no domicílio dos clientes atendidos, além da possibilidade da montagem de uma fábrica de jeans para 2019, nosso sonho já citado anteriormente.

Enfim, houve melhorias significativas na nossa convivência familiar e no entorno. Conseguimos gerar serviços ao ampliar e reformar as dependências da residência para atender os clientes e expandir os estoques. Levamos as exposições de produtos para dentro das empresas e com produtos de qualidade e diversidade, facilitando a escolha das suas compras. Isso é um serviço especial para os consumidores que hoje dispõem de pouco tempo para fazer compras. E ,por esses benefícios para a empresa e clientes, percebo também que proporcionamos condições para que muitas pessoas desempregadas ou com dificuldade de deslocamento possam comprar mesmo estando em suas casas, sem custos de deslocamentos e afins, outro benefício também para a cidade. Ou seja, o nosso crescimento também é um grande benefício para todos.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Comprometimento com o cliente. Seriedade, honestidade e levantar cedo até aos domingos, se for preciso. Esse é o segredo do sucesso.

**O sentimento que fica da nossa história** – Nunca desista dos seus sonhos!

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – Luis Antonio Marques Aniceto (52 anos), Agente de Crédito há 1 ano e há 6 anos trabalhando na ACIAP - Associação Empresarial da Cidade de São José dos Pinhais/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - Participar da experiência diária e única de transformar projetos em realidade aos pequenos empreendedores.

**Com nosso trabalho** - Estamos transformando sonhos em realidades palpáveis, ideias em projetos sustentáveis, apoiando projetos estabilizados para um crescimento com qualidade e o consequente crescimento de nossa cidade.

**Nossa dica aos Agentes** - Agindo com o cérebro impactamos 30 cm ao nosso redor, colocando amor no processo atingimos dez vezes mais! Usando o conhecimento técnico com amor atingiremos a eficácia”.

VERANI LUCIA SCHAFER HOLDEFER



# “ARAMOS A TERRA COM O TRATOR QUE COMPRAMOS COM O FINANCIAMENTO DA FOMENTO”



## SULINA – PRODUÇÃO DE VERDURAS

**Empreendedora Responsável:** Verani Lucia Schaffer Holdefer (53 anos).

**Setor:** Agrícola

**Cidade:** Sulina/PR.

**Colaboradores:** Não tem empregados - agricultura familiar.

**Tempo de atuação:** Em torno de 12 anos.

**Produto:** Produção agrícola de hortaliças.

**Mercado atendido:** Venda de hortaliças em geral na cidade de Sulina e região.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Mudou o modo de trabalhar e a evolução na plantação, adquirindo uma motocultivadora e sombrite para a plantação.

Trabalhamos com a horticultura e quem administra a produção é minha nora Maria e eu, mas de alguma forma toda nossa família participa no trabalho. Somos sócias e atuamos no modelo de agricultura familiar. Nos ajudamos muito e cada uma faz uma parte do trabalho para que possamos melhorar sempre e crescer.

Eu comecei no ramo das hortaliças em meados de 2005/2006, quando fui procurada pela Sra. Noeli Stoffens (já falecida) que era na época a primeira dama do município, para participar de um programa de aquisição de alimentos por meio da CONAB/PAA.

Naquele momento produzíamos e entregávamos por semana, em média 8 kg de beterraba e uns 10 pés de alface, entre outras hortaliças.

Então, começamos a aumentar nossa produção, fomos melhorando as técnicas de plantio e fazendo o que conseguíamos para produzir mais e entregar melhor.

“

**Atualmente nossa  
produção aumentou  
muito em virtude do  
acesso a esses recursos.**

”

Ficamos sabendo do microcrédito através de alguns amigos do interior que já tinham adquirido financiamentos com a Fomento e estes comentaram que os juros eram mais baixos e para valores pequenos, era a melhor opção.

Fomos procurar a Fomento e consegui um primeiro financiamento para a compra do motocultivador, é um pequeno trator para arar a terra mais difícil de capinar. Porque o chão da área da horta era muito seco e a terra muito dura. Então, com a nova máquina conseguimos abrir a terra e plantar mais facilmente, pois antes demorávamos uns dois dias

para fazer isso e com a motocultivadora. Agora em apenas uma hora de trabalho, tudo fica mais bem feito. A terra ficou melhor, mais produtiva, mas fácil de absorver a água e adubos, assim como a germinação das sementes e passamos a ter mais tempo para plantar.

Quando concluímos o pagamento, já fomos para o segundo financiamento, quando adquirimos uma parte da tela sombrite, uma tela para proteger as hortaliças de sol muito forte e possíveis tempestades. A proteção das verduras perante o calor excessivo do sol, agora a tela não permite que o sol queime as hortaliças.

Em todas as vezes que estivemos e continuamos usufruindo do microcrédito da Fomento, sempre fomos muito bem atendidos, com gentileza e orientações em todos os aspectos necessários pela agente de crédito Eliane, o que gerou uma confiança tão grande que hoje, toda vez que vou à cidade, mesmo sem precisar, passo na Fomento para trocar ideias e sempre aprendo algo novo.

Essa ajuda fantástica da Fomento foi o motivador para nós decolarmos. Era muito sofrido o nosso trabalho antes.

O tempo passou, fomos adequando muitas inovações na nossa plantação e até hoje já somamos um montante de R\$ 27.770,00 de recursos em quatro financiamentos da Fomento e todos aplicados na produção da nossa horta.

“

**Nosso plantio agora tem uma técnica bem melhor do que fazíamos no início de nosso negócio.**

”

Conseguimos com esses recursos um grande avanço. Melhorou muito a estrutura da horta, lógico que isso não foi o suficiente para deixar o local como está hoje, mas foi o que me incentivou a fazer muitas outras

coisas, pois os juros eram baixos e acessíveis, afinal, com dinheiro, tudo fica mais fácil. Além desse recurso, minha nora Maria conseguiu também outro apoio financeiro que veio de um recurso chamado - Mais Alimentos de um banco cooperativista.

O último sombrite implantado já foi para uma área muito maior e com uma qualidade excelente. Melhorou demais a produção, o tempo de produção e a qualidade das verduras.

Atualmente, nossa produção aumentou muito em virtude do acesso a estes recursos. Participamos do programa PNAI que distribui hortaliças para três entidades municipais (APAE, Escola Municipal Arnaldo Busato e Peti), vendemos em três mercados da nossa cidade e também às quintas-feiras para clientes nas residências da cidade. Sem contar com os clientes que compram diretamente da horta, assim como os turistas na época de temporada do Parque Aquático de Sulina (Thermas de Sulina), que buscam as hortaliças, também direto da propriedade.

Nosso plantio agora tem uma técnica bem melhor do que fazíamos no início de nosso negócio. O primeiro passo é espalhar adubo orgânico sobre a terra, depois fazemos a virada da terra com o trator que compramos com o financiamento da Fomento. Então, plantamos as mudas e, quando necessário, se aplicarmos algum inseticida natural, este também é orgânico. Nosso fluxo de produção de verduras é em média entre 30 e 60 dias, dependendo da variedade da hortaliça.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – assim como eu usufruí e fui muito beneficiada pelos financiamentos da Fomento, indico a quem estiver com necessidades de recursos para implantar alguma melhoria na sua propriedade, pode confiar na Fomento.

**O sentimento que fica da nossa história** – Somos muito felizes, produzindo produtos de qualidade, sustentando a nossa família e todos juntos trabalhando naquilo que gostamos. É muito bom!

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – **Eliane Ritter Dzivielevski** (39 anos), Agente de Crédito desde 2013 na cidade de Sulina/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - Ajudar a transformar uma dificuldade em uma grande conquista.

**Com nosso trabalho** - poder financiar desde à vaca leiteira para aumentar a produção de leite, à gôndola do supermercado para expor o produto , é ver a economia fluir no interior, na fachada dos comércios , nos balcões das lojas, é poder oferecer o que cada um precisa em condições financeiras acessíveis, é saber que a Fomento Paraná se tornou uma válvula de escape em meio a crise e que o desenvolvimento socioeconômico continua a fluir em Sulina.

**Nossa dica aos Agentes** - É que nem sempre vai ser possível ajudar quem nos procura, mais o simples fato de ouvir o que a pessoa tem para dizer já faz com que ela confie em você e retorne em outra oportunidade”.

ESTER BARBOSA DOS SANTOS BÁLICO



“DEPOIS DE TRÊS ANOS DE TRABALHO,  
JÁ DOBREI O NÚMERO DE MÁQUINAS.  
NO TOTAL DE QUATRO MÁQUINAS,  
TRÊS DELAS SÃO A VAPOR”



### SANTA TEREZINHA DE ITAIPU – MODA CASA ARTESANATO

**Empreendedora Responsável:** Ester Barbosa dos Santos Bállico (50 anos).

**Site:** <https://www.facebook.com/modacasa.artesanato/>

**Setor:** Indústria de tapetes

**Cidade:** Santa Terezinha de Itaipu/PR.

**Colaboradores:** 2 auxiliares de costura.

**Tempo de atuação:** 2013.

**Produto:** Tapetes personalizados na técnica fru fru para: cozinhas, banheiros, salas, infantil e outros.

**Mercado atendido:** Santa Terezinha de Itaipu e região, além de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro.

**A grande mudança ocasionada por meio do Microcrédito** – Sonhar grande, começando pequeno com o apoio do Microcrédito. Comprou as máquinas de costura, aprendeu uma técnica e hoje tem um negócio rentável que vem crescendo gradativamente.

Minha vontade de ser empreendedora e abrir meu negócio surgiu quando comecei a ter problemas de saúde e não pude mais trabalhar no meu antigo emprego como auxiliar de serviços gerais de uma empresa. Senti ali o desejo de buscar algo que me proporcionasse maior independência financeira e pessoal.

O que a princípio parecia algo arriscado, com todo empenho e dedicação, meu negócio começou a dar os primeiros passos e começamos a conquistar os clientes. Como já tinha um pouco de conhecimento de costura, fiz um curso na cidade vizinha de Foz do Iguaçu, para aprender as técnicas de fabricação de tapetes artesanais da técnica chamada frufu. No início mais lento, mas aos poucos fui tornando meu sonho em realidade.

**“ ...além de atender encomendas de vários estados do Brasil, já recebi pedidos de venda do exterior. ”**

Através de pesquisas pela internet e informações de algumas pessoas que já tinham conseguido empréstimo, conheci o microcrédito da Fomento Paraná e percebi naquele momento a possibilidade de investir em meu negócio.

As condições da linha de microcrédito atendiam a minha necessidade, porque eram taxas de juros muito baixas e diferenciadas para pequenos empreendedores que, como eu, estão começando um negócio.

Mas, antes de chegar à Fomento, procurei outros bancos e tive dificuldade em solicitar crédito, porque não tinham condições facilitadas ou uma linha específica de crédito para pequenos empreendedores. Já na Fomento, encontrei algo específico para meu perfil. Foi muito tranquilo o processo de documentação, análise e aprovação, sem problemas e muito rápida a liberação do dinheiro.

Também, o trabalho do Agente de Crédito foi muito importante, pois o desafio inicial de qualquer empreendedor é ter orientação específica e certas para não errar e nem sempre conseguimos isso, mas o agente esclareceu tudo de uma forma que não erramos e nos ajudou muito.

Nessa etapa de decidir o que fazer e como, às vezes cometemos alguns erros que depois ficam engraçados, mas na hora dá um trabalhão e isso aconteceu comigo! Quando fui adquirir o aparelho para a adaptação da máquina de fru fru, procurei uma loja específica, porém acabei comprando o aparelho errado, pois não era o específico para uso em tapeçaria. Isso gerou aquele transtorno e desânimo, inclusive afetando meu desejo de desistir do negócio. No entanto, com novas pesquisas sobre os aparelhos que precisava, encontrei o que precisava e que seria o mais adequado e fiz a troca do aparelho.

Com o crédito de R\$ 6.500,00 na mão, logo compramos as máquinas de costura específicas para a fabricação deste tipo de tapetes (frufu) e de corte e iniciamos a produção para vender. Hoje, depois de três anos de trabalho, já dobrei o número de máquinas. No total de quatro máquinas, três delas são a vapor.

Nossa equipe também cresceu. Tenho duas colaboradoras que me ajudam na fabricação dos tapetes e meu marido que é responsável pela parte de vendas. Minhas filhas também, sempre ajudando em todas as etapas da divulgação e nas ideias de inovar nos tapetes. Enfim, é uma equipe enxuta, mas trabalhamos unidos e nos alegramos todos os momentos que estamos juntos. Também as vendas estão crescendo cada dia mais, pois além de atender encomendas de vários estados do Brasil, já recebi pedidos de venda do exterior. É verdade! Recentemente vendi tapetes para uma amiga que mora na Alemanha.

Como minha equipe de produção ainda é pequena, estamos trabalhando com pouco estoque disponível e quase tudo é feito sob encomenda. Nosso **atelier** funciona na minha casa, num espaço pequeno por enquanto, mas este é mais um projeto nosso, de sair para um espaço maior com possibilidade maior de crescimento.

É muito gratificante se sentir segura e bem orientada por algumas instituições preocupadas e que fazem esse papel de apoiar as pequenas empresas, como é o Sebrae/PR, propiciando aos empreendedores a oportunidade de ver seus sonhos transformados em realização profissional. É um apoio fundamental para nós.

“ **...este é mais um projeto nosso, de sair para um espaço maior com possibilidade maior de crescimento.** ”

E isso tem influência diretamente nos nossos negócios e no desempenho da nossa cidade. O sucesso e o desenvolvimento do meu negócio propiciaram a geração de renda local, porque muitos dos clientes são de fora do município e o dinheiro vem para nossa cidade, ou seja, aumenta a renda do município também. Outro ponto de vista é oferecer um produto artesanal e de ótima qualidade aos clientes, é bom para as pessoas e é bom para a imagem da cidade. E assim, acredito que estamos contribuindo para o crescimento de todos e do município.

E este sucesso se deve com certeza também, por influência do programa microcrédito, porque me possibilitou o acesso ao crédito facilitado e dessa forma gerou oportunidades de fomentação do comércio local. Isso aconteceu comigo e acontece com muitos outros empreendedores, com o suporte através do crédito para que muitos negócios iniciem e se desenvolvam na região, gerando renda, empregos e desenvolvimento local.

**Por toda a nossa experiência, indico aos nossos colegas empreendedores** – Buscar ou criar um diferencial. Ter confiança no seu potencial, acreditar em suas ideias e o mais importante: em você mesmo. Encarar todos os desafios, independentemente das adversidades que possam surgir. Além disso, buscar conhecimento sobre a área que deseja atuar e buscar a melhor opção de investimento.

**O sentimento que fica da nossa história** – No meio da dificuldade reside a oportunidade! Diante da oportunidade gera-se a superação. Com a superação obtém-se a renovação e a realização.

**A**gente responsável pelo empreendedor desta história – Rosângela de Fátima Pedro Puhl (54 anos), atua como Agente de Crédito há quatro anos na cidade de Santa Terezinha de Itaipu/PR.

**“Ser Agente de Crédito é** - Ter a satisfação de possibilitar o crescimento do microempreendedor.

**Com nosso trabalho** - Podemos intermediar o relacionamento positivo entre empreendedor e a Fomento Paraná de uma maneira que conceda a maior possibilidade de sucesso.

**Nossa dica aos Agentes** - Nas pequenas empresas encontramos grandes empreendedores, mas precisamos perceber isso e incentivá-los a aproveitar as oportunidades de crescimento”.





[www.sebraepr.com.br](http://www.sebraepr.com.br)  
0800 570 0800



**Fomento  
Paraná**

[www.fomento.pr.gov.br](http://www.fomento.pr.gov.br)  
41 3200 5900