

O MICROCRÉDITO NO PARANÁ



O ELO PARA O **SUCESSO** DOS
PEQUENOS NEGÓCIOS NA
ECONOMIA **PARANAENSE**

Histórias de sucesso selecionadas
pelos agentes de crédito em todo
o Paraná - 2020/2022



O MICROCRÉDITO NO PARANÁ



O ELO PARA O SUCESSO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NA ECONOMIA PARANAENSE

Histórias de sucesso selecionadas
pelos agentes de crédito em todo
o Paraná - 2020/2022



O MICROCRÉDITO NO PARANÁ - O elo para o sucesso dos pequenos negócios na economia paranaense - Histórias de sucesso selecionadas pelos agentes de crédito em todo o Paraná - 2020/2022.

© 2022. 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

FOMENTO PARANÁ
AGÊNCIA DE FOMENTO DO PARANÁ -
FOMENTO PARANÁ
R. Comendador Araújo, 652 - Batel
CEP: 80420-063 - Curitiba/PR

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae/PR
Fernando Moraes

Diretoria Executiva do Sebrae/PR
Vitor Roberto Tioqueta
Júlio Cezar Agostini
José Gava Neto

Diretoria Fomento Paraná
Diretor Presidente
Heraldo Neves

Diretor de Mercado
Vinícius Rocha

Diretor Jurídico e Chefe de Riscos
Nildo Lübke

Diretor de Operações do Setor Público
Wellington Dalmaz

Diretor de Operações do Setor Privado
Renato Maçaneiro

Diretora Administrativa e Financeira
Mayara Puchalski

Gerente da Unidade de Ambiente de Negócios do Sebrae/PR
Luiz Antônio Rolim de Moura

Coordenador Estadual - Acesso a Serviços Financeiros
UAN – Unidade de Ambiente de Negócios
Amberson Bezerra da Silva

Autoria
Irene Hoffelder Vioti

Revisão metodológica da obra
Irene Hoffelder Vioti

Ilustrações e Design Gráfico
Octabox Comunicação Integrada Ltda

Editoração
Octabox Comunicação Integrada Ltda

Impressão
Impressoart Editora Gráfica

Equipe técnica
Luciano Martins de Oliveira
Artur Silva Coelho
Eola Vanessa dos santos Passoni
Reginaldo Freitas Junior
Luciano Pedro Patzch

Fotografia
Inove Fotografia
Perfeito Fillms
Jean Francisco da Silva Pavão Martins
Ralph Willians de Camargo
Aron Mello
Hugo Carlone
Czekalski

SUMÁRIO

- 8 **APRESENTAÇÃO**
- 10 **MENOS EXCLUSÃO E MAIS PRODUTIVIDADE**
- 12 **O AGENTE DE CRÉDITO E O IMPACTO NO AMBIENTE DE NEGÓCIOS**
- 14 **O AGENTE FUNDAMENTAL**
- 16 **A UNIÃO QUE FAVORECEU RESULTADOS NAS PEQUENAS EMPRESAS**
- 18 **HISTÓRIAS DE EMPREENDEDORES E AGENTES COMO UMA AMOSTRA DO RESULTADO ATINGIDO NA PANDEMIA**

- 20 **ALMIRANTE TAMANDARÉ – EMPRESA GSK DIESEL**
- 26 **ALMIRANTE TAMANDARÉ – AGENTE LUCIANE DALAZUANA CZELUSNIAK**

- 29 **ARAPONGAS – EMPRESA TIO RENATO LANCHES**
- 33 **ARAPONGAS – AGENTE VALQUIRIA APARECIDA TREVISAN PEREIRA**

- 36 **ARAPOTI – EMPRESA PRONTO PRO ROLÊ**
- 42 **ARAPOTI – AGENTE CLEYTON DIONATHAS CARCIA**

- 45 **CAFELÂNDIA – EMPRESA HENRY HANAÍ HAIR**
- 50 **CAFELÂNDIA – AGENTE BRUNA KAUANA MARTINS**

- 54 **CAMBARÁ – EMPRESA AMA - MECÂNICA E PEÇAS**
- 59 **CAMBARÁ – AGENTE ANGÉLICA CRISTINA CORDEIRO MOREIRA**

63 CAMPO MOURÃO – EMPRESA FANTINATTI CHARCUTARIA E SALUMERIA

68 CAMPO MOURÃO – EMPRESA JP LANCHES

73 CAMPO MOURÃO – EMPRESA DENILSON TRANSPORTE E CARGAS

77 CAMPO MOURÃO – EMPRESA CENTRO DE BELEZA LINDA HAIR

80 CAMPO MOURÃO – AGENTE ELIMAR DE CRISTO DE AGUIAR

85 CIANORTE – EMPRESA EMPRESA INVICTUS BARBEARIA

89 CIANORTE – AGENTE RAFAEL DE SOUZA MICHELINE

92 CORUMBATAÍ DO SUL – EMPRESA NIL CAKES PANIFICADORA E CONFEITARIA

97 CORUMBATAÍ DO SUL – AGENTE MARIA APARECIDA JARDIM DE SOUZA

100 CURITIBA – EMPRESA O MESTRE BARBERSHOP

104 CURITIBA – AGENTE JULIANO ADÃO TELLES DE MATTOS

107 ENGENHEIRO BELTRÃO – EMPRESA EMPÓRIO SANTA MARIA

111 ENGENHEIRO BELTRÃO – AGENTE LUCIMARA PAROLIN GREGO

114 FOZ DO IGUAÇÚ – EMPRESA HELENITA GASTRONOMIA

119 FOZ DO IGUAÇÚ – AGENTE VOLNEI LAMPERT

123 FRANCISCO BELTRÃO – EMPRESA SALÃO DA SIRLEI

127 FRANCISCO BELTRÃO – AGENTE EVANDRO WESSLER

130 GUAÍRA – EMPRESA GEFFY AR-CONDICIONADO

135 GUAÍRA – AGENTE ELIANE DE OLIVEIRA SCHUBACK FRANCISCATTI

139 IBIPORÃ – EMPRESA DANI BIANCONI PERSONALIZADOS

143 IBIPORÃ – AGENTE LILIAN DE LIMA PIRES

146 MAMBORÊ – EMPRESA SALÃO DA JOICE

150 MAMBORÊ – AGENTE SANDRA DA SILVA NASCIMENTO AGOSTINHO

153 MARIALVA – EMPRESA AC CONCEPT

158 MARIALVA – AGENTE ROBERTO CARRARO

161 PINHAIS – EMPRESA FANTÁSTICA ESCOLA

165 PINHAIS – AGENTE AROLDO BERTASSONI BISS

168 PONTA GROSSA – EMPRESA PECUÁRIA CAMBARÁ

173 PONTA GROSSA – AGENTE TATIANA MATTAR DELL'AGNOLO NAKAZAWA

176 PRANCHITA – EMPRESA MASSAS E CONGELADOS DA VERÔNICA

180 PRANCHITA – AGENTE RITA CRISTINA BANDEIRA VICENTE

APRESENTAÇÃO

SEBRAE PARANÁ, FOMENTO PARANÁ E AGENTES DE CRÉDITO

Nos últimos dois anos, com toda a crise gerada pela pandemia, ficou ainda mais notório como o microcrédito é um aliado estratégico no fortalecimento dos pequenos negócios no Paraná. Com ele, as micro e pequenas empresas ganharam um alento para seguir como geradoras de empregos, renda e desenvolvimento nos municípios. Portanto, dizer que o microcrédito é um instrumento de desenvolvimento estabelece uma realidade cada vez mais presente na economia do estado.

No Paraná, historicamente, temos um diferencial nessa área, que é a parceria com a Fomento Paraná e os municípios. Juntos, temos microcrédito para levar de forma simplificada e com taxas de juros reduzidas, o que gera perspectivas empresariais para aqueles que começam pequenos e, mesmo aqueles que estão no mercado e precisam de apoio na gestão.

Em 2021, os pequenos negócios geraram mais de 83% das vagas com carteira assinada no Paraná. Portanto, o papel dos empreendedores de micro e pequenas empresas torna-se ainda mais relevante quando o que se busca, ao final, é a inclusão, a sustentabilidade e a geração de oportunidades, ainda mais em momento de retomada econômica.

Este cenário de oportunidades com crédito saudável, acessível e ofertado em conjunto à capacitação em gestão, tem na parceria entre Sebrae e Fomento, um exemplo sustentável e exitoso. Essa parceria existe há mais de 20 anos e tem sucesso, porque, além dos empreendedores que confiam no trabalho, existem profissionais incansáveis e dedicados, que fazem todo esse processo sair do papel, passando pelas ferramentas digitais, até o balcão dos pequenos negócios.

O trabalho dos agentes de crédito, em suas cidades, faz a diferença para milhares de empreendedores paranaenses. Orientando e conduzindo os empresários, os agentes colaboram para o desenvolvimento socioeconômico dos municípios e promovem o crescimento do estado. As orientações sobre o uso do

microcrédito contribuem para reduzir o endividamento e a inadimplência, e favorecem a aplicação dos recursos com foco no fortalecimento dos negócios.

Sebrae Paraná, Fomento Paraná e os agentes de crédito nos municípios formam um elo inabalável, pois fundamenta-se em resultados positivos e que potencializam o empreendedorismo. Este livro traz histórias e exemplos de como o bom uso dessa modalidade de crédito pode ser fundamental, especialmente em momentos de crise, como os que passamos na pandemia.

O Sebrae acredita e existe pelos empreendedores de micro e pequenas empresas. Nossa missão, para fortalecer esse segmento, tem no acesso ao crédito, um capítulo especial. Por isso, os resultados e as trajetórias, seguem nos motivando a ampliar cada vez mais esse trabalho.

Boa leitura!

Vitor Roberto Tioqueta
Diretor-superintendente do Sebrae Paraná

MENOS EXCLUSÃO E MAIS PRODUTIVIDADE

Chegamos à terceira edição do Livro do Microcrédito Fomento Paraná e Sebrae. Mais uma vez, temos o prazer de apresentar uma coleção de histórias de vida de famílias que se transformaram graças a uma política pública fundamental, que é o microcrédito.

Fundamental, para dizermos o mínimo, o microcrédito é uma política de inclusão social, que permite a milhares de pessoas que não tem acesso ao crédito dos bancos convencionais, consigam obter recursos para iniciar ou fortalecer uma atividade na qual possam exercer suas habilidades para proporcionar renda para a família.

O Banco Mundial (BIRD) já alertava, há 20 anos, que a exclusão do mercado financeiro reduz o bem-estar dos indivíduos, a produtividade das empresas e que o acesso de grupos menos favorecidos ao crédito é de grande importância para o desenvolvimento econômico e a inclusão social.

Nestes mesmos 20 anos, sempre acompanhada de perto e atuando em sinergia com o Sebrae Paraná, a Fomento Paraná trabalha exatamente com foco em diminuir essa exclusão. Qualificamos mais de 2000 agentes de crédito para orientar empreendedores na aplicação dos recursos. Estimulamos a capacitação dos empreendedores para gerenciar melhor seus negócios, com ganhos de produtividade e competitividade para crescer. Recentemente, foi implantado também, o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE) como opção de garantia para facilitar e ampliar o acesso aos recursos do microcrédito.

Nos últimos dez anos, quase 80 mil empreendedores entre informais, MEIs e microempresas tiveram acesso a pelo menos uma operação de microcrédito da Fomento Paraná. Mais de 42 mil desses empreendedores foram atendidos em 2020 e 2021, período mais crítico da pandemia do novo corona vírus, que, além da perda de vidas, dizimou milhares de empresas e empregos. Certamente não teríamos alcançado todas essas pessoas sem o trabalho dedicado e colaborativo de nossos parceiros agentes de crédito.

Foram momentos difíceis, de muita incerteza e muitas necessidades. Neste livro, contamos justamente a história de alguns desses empreendedores, que conseguimos atender nesse período atribulado da economia, levando um socorro financeiro que ajudou a manter suas portas abertas e garantir uma renda para as famílias. Outros inovaram, se reinventaram e transformaram seus empreendimentos e agora inclusive, planejam expandir.

Conhecemos o impacto desse trabalho na vida das pessoas e esperamos que estes exemplos, sejam replicados muitas vezes, por muito tempo. E que a Fomento Paraná, com todo seu arsenal de ferramentas, do microcrédito às linhas para inovação e apoio ao turismo e aos fundos de desenvolvimento e de participação, possa ser reconhecida cada vez mais por sua importância para o desenvolvimento econômico e social paranaense.

Por isso, mantemos um esforço contínuo de sensibilização dos gestores dos municípios, no sentido de ampliar cada vez mais as nossas parcerias, colocando, pelo menos, um agente de crédito em cada rincão deste estado onde o crédito possa ser uma mola para alavancar o desenvolvimento local e uma fonte de esperança para nossa gente seguir em frente.

Boa leitura!!!

Heraldo Neves
Diretor Presidente

O AGENTE DE CRÉDITO E O IMPACTO NO AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Uma instituição com o propósito de apoiar as micro e pequenas empresas através de formação, consultorias e informações em tudo o que envolve a gestão dos seus negócios, não poderia ficar isenta de uma participação significativa, também nesse período de dois anos da pandemia Covid-19. Ainda mais em momentos de maior dificuldade, o SEBRAE reforçou seus canais digitais e rede de atendimento, para estar ainda mais próximo dos empreendedores. Por isso, queremos contar uma parte muito importante dessa história sobre o trabalho do SEBRAE com os agentes de crédito no Paraná.

Foi estabelecido um verdadeiro mutirão de apoio para chegar a todos os cantos do Paraná e até àqueles empreendedores que mais precisavam de ajuda financeira. E, para isso tudo acontecer, foi necessário agilidade e compromisso da equipe do SEBRAE na capacitação do maior número possível de novos agentes de crédito, que fariam o atendimento aos empresários e empresárias. Como o SEBRAE em sua gestão estratégica vinha há alguns anos trabalhando o processo de transformação digital, os desafios para implementar uma nova abordagem ocorreram de forma segura. Bastou virar a chave e começar a promover a capacitação em formato virtual. A equipe do SEBRAE, mesmo em sistema home office, não parou de trabalhar para desenvolver as melhores soluções aos desafios que chegavam. As soluções tecnológicas foram sendo melhoradas a cada dia e tudo foi se resolvendo, gradativamente.

Podemos dizer que não foi fácil esse período, mas os resultados são incríveis e a sensação é de dever cumprido, equipe satisfeita e empreendedores tocando seus negócios. Nesse período de dois anos, foram capacitados 487 novos agentes e, em 2022, já são mais de 100 novos agentes formados, somando um total de 620 novos profissionais atendendo em todo o estado. Só devemos registrar que, antes da pandemia, havia em torno de 140 agentes atuando em todo o estado.

Chegamos em 2022, com um novo momento, que desponta na sociedade com a redução do contágio da Covid-19, e na economia com a retomada das atividades presenciais liberadas. E agora, como voltamos? O que mudou? Quanto mudou? Quais são os novos desafios? Onde precisamos investir para continuar crescendo, melhorando e aproveitando as oportunidades que a retomada da economia está possibilitando?

São muitos os desafios, mas ainda maiores são as oportunidades para os empreendedores. E, não podemos deixar de dizer que os nossos agentes se tornaram ainda mais fundamentais neste momento, pois os recursos financeiros do microcrédito disponíveis foram e são, o alimento que as pequenas empresas precisam para retomar os negócios e crescer.

Ou seja, percebemos que a formação para novos agentes e atualização de conhecimento aos já atuantes, no Paraná, tornou-se ainda mais importante, pois o papel de levar a informação e mostrar as possibilidades de acesso ao crédito aos pequenos empreendedores é essencial.

Enfim, a toda equipe envolvida, a nossa gratidão pelos esforços e dedicação imensurável, para que pudéssemos chegar a esses resultados. Aos agentes de crédito, a nossa homenagem e a nossa gratidão pelo trabalho e dedicação incansável em atender o máximo possível de empreendedores, vocês são inspiração ao empreendedorismo do Paraná.

A todos, o nosso convite é, AVANTE para ler e se inspirar com as histórias dos empreendedores e agentes para nos reinventarmos juntos e transformar ainda mais a economia do Paraná!

Amberson Bezerra da Silva

Coordenador Estadual de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Paraná

O AGENTE FUNDAMENTAL

A Fomento Paraná completou 22 anos em 2021. Pouquíssimos dos nossos colaboradores que participaram dos primeiros anos da instituição ainda estão conosco. Quase todos em atividades meio. Mas temos algumas centenas de pessoas que trabalham conosco de forma indireta, atuando lá na ponta, nos balcões de prefeituras parceiras, atendendo os empreendedores, ouvindo suas histórias e proporcionando que milhares de pequenos negócios tomem forma e ganhem corpo como empresas conhecidas, que impactam o mercado no qual atuam.

São os agentes de crédito. São eles que nos ajudam a contar as vinte e duas histórias de empreendedores que publicamos neste livro. Histórias empolgantes e inspiradoras, propósito desta obra, de pessoas que foram acolhidas por agentes de crédito com um sonho, uma ideia na cabeça ou um projeto na mão e que, agora, são histórias de sucesso, porque são também extraordinárias. Por isso, este livro traz, também, as histórias de 19 agentes que atenderam esses empreendedores com seus sonhos e projetos.

Nossos parceiros do Sebrae, que nos ajudaram e ajudam na capacitação de cada um desses profissionais ao longo desses 22 anos da Fomento Paraná, costumam chamá-los de agentes de transformação, o que os descreve muito bem.

O esforço maior, é claro, é sempre do empreendedor, mas o agente de crédito é a ferramenta fundamental para fazer com que as peças se encaixem e os recursos do microcrédito cheguem ao destino, para atingir o objetivo de promover inclusão, desenvolvimento, renda, qualidade de vida e melhoria da autoestima.

Assim, gostaríamos de homenagear e agradecer alguns agentes de crédito que fazem parte da história da Fomento Paraná, desde os primórdios da instituição e do início das nossas operações de microcrédito, no começo dos anos 2000.

Eles foram capacitados pelo SEBRAE nas primeiras turmas e ainda estão ativos no Fomento Net: Itacir Rovaris, de Francisco Beltrão; Volnei Lampert, de Foz do Iguaçu, Ademar Bertol, de Pato Branco; Paulo Pessini, de Cruzeiro do Sul; Nádia de Bastiani, de Bituruna; Osmarcia da Silva, de Querência do Norte; Susanna Fortunato, de Antonina; Fernando Gressana, de Chopinzinho; Wagner

de Rezende, de Jacarezinho; Claudia Werle, de Saudade do Iguaçu; Eliane Baroni, de Realeza; e Elaine Lopes, de Irati.

Sabemos que vocês adoram o que fazem, porque fazem muito bem e, há muito tempo. Vocês são extraordinários.

Nosso muito obrigado a todos os agentes de crédito por esta parceria de sucesso!!!

Equipe da Fomento Paraná

A UNIÃO QUE FAVORECEU RESULTADOS NAS PEQUENAS EMPRESAS

PARCERIA, um formato de atuação entre instituições ainda mais necessário e importante no tempo em que vivemos. Tão sólido é o relacionamento desta parceria entre o SEBRAE e a Fomento Paraná, na jornada de preparar pessoas e promover a gestão para o acesso ao crédito, que nos sentimos ainda mais empenhados no esforço conjunto perante o cenário da pandemia. E não foi pequeno o empenho para suprir as necessidades daquele momento caótico, no qual víamos o desespero dos empreendedores, recursos disponíveis limitados num primeiro momento e, principalmente, uma equipe pequena diante da demanda de atendimento na linha de frente com os empreendedores.

A limitação do contato presencial e a cultura geral de capacitações e reuniões no formato on-line, num primeiro momento foi difícil, mas, rapidamente, todos se mobilizaram e se adequaram, e sem demora, o SEBRAE começou as capacitações e preparações de novas turmas de agentes, assim como a Fomento Paraná, no credenciamento de novos agentes e um trabalho de negociações ainda mais intenso na busca por mais crédito para ser disponibilizado aos empreendedores.

Em pouco tempo, onde a Fomento registrava em torno de 4 a 5 mil pedidos de crédito em um mês em todo o estado, passou a receber mais de 25 mil pedidos. E como atender a todos, concedendo o melhor acolhimento, orientação adequada, montando o processo legal de documentação para liberar os recursos e trazer o alento para tantos empreendedores seguirem com seus negócios? A situação não foi simples, mas com o comprometimento de todas as partes e um esforço responsável em cada ação realizada, foi superada.

Todos aprendemos muito! Construimos formas novas de funcionamento, com mais agilidade e qualidade, assim como, ainda mais inovadoras para nossa parceria, e assim, contribuimos para a transformação da economia do estado.

Dentre tantas mudanças, nossa atenção especial focava em fazer da melhor forma possível, intervindo e intermediando sempre no sentido de atender, acolher de forma humanizada e levar a possibilidade de acesso ao crédito ao maior número de empreendedores, que buscavam os recursos para sobreviver e sustentar os seus negócios.

Com esse esforço gigante no decorrer desse período de 2 anos de pandemia, podemos perceber, ao final, muitos ganhos, além da contribuição para o socorro aos empreendedores. Percebemos uma equipe muito maior, ainda mais comprometida com o nosso papel conjunto de apoiar e contribuir para o desenvolvimento dos pequenos negócios no estado, assim como fomentar a inovação nessas empresas.

Às equipes envolvidas do Sebrae Paraná e da Fomento Paraná, nosso muito obrigado. Teremos outros desafios e juntos vamos contribuir largamente para o desenvolvimento do nosso estado com mais empreendedorismo, geração de emprego e renda, bem como inovação nos pequenos negócios.

Luiz Antônio Rolim de Moura

**Gerente da Unidade de Ambiente e Negócios Empresariais do Sebrae
Paraná**

HISTÓRIAS DE EMPREENDEDORES E AGENTES COMO UMA AMOSTRA DO RESULTADO ATINGIDO NA PANDEMIA

O que dizer deste movimento tão fantástico que é o Programa de Microcrédito, mobilizando instituições parceiras e tantas pessoas com princípios e propósitos nobres de ajudar a transformar positivamente os pequenos negócios em todo o Paraná, mesmo durante um dos momentos mais difíceis que a humanidade passou, a pandemia, por isso, estamos certos de que é muito mais do que um programa de empréstimo financeiro!

Nesta edição, vamos conhecer somente uma amostra das muitas que existem, de histórias de EMPREENDEDORES e de AGENTES DE CRÉDITO no Paraná, as quais fizeram uma grande diferença na transformação da realidade local nos dois anos de pandemia. Vamos saber como cada um lidou e como enfrentou essa experiência, construindo a diferença nas suas cidades.

São histórias verdadeiras, lindas, emocionantes e inspiradoras para toda e qualquer pessoa que queira se aventurar no mundo de empreender e mudar a vida de uma família, comunidade, cidade, estado ou nação.

Em alguns momentos, vamos sentir o amor ao próximo nas histórias dos agentes que fizeram a diferença para aqueles empreendedores que chegavam para pedir empréstimo, mas com o lado emocional totalmente abalado perante a situação que enfrentavam.

É possível sentir a emoção dos agentes atuando como um batalhão de formigas trabalhando nesse mutirão que foi para ajudar a todos que mais precisavam com a maior rapidez possível.

Também perceberemos o esforço da maioria dos empreendedores e agentes

em se adaptarem ao momento de isolamento e o uso da comunicação e atendimento de forma virtual durante o período da pandemia. Mas, também da alegria imensa de ambos, quando conseguiam ter momentos presenciais.

Mas, o que não podemos mensurar e nem enumerar, são os infinitos momentos de alegria, satisfação, emoção e alívio, que as equipes da Fomento e do Sebrae Paraná envolvidas na missão de levar o Microcrédito ao máximo possível de lugares do estado, sentiram em cada atendimento com os empreendedores, em cada aprovação de um crédito, em cada ajuda que resultou em alguma melhora percebida pela população da cidade. Ou seja, às vezes um novo negócio que antes não existia, uma reforma de uma loja que reinventou seus produtos, empregou mais alguém, trouxe sustento e alento para a família etc. São muitas ideias que se transformaram em sustento e desenvolvimento em todo o Paraná.

Enfim, O microcrédito do Paraná é uma forma de “dar um peixe e ensinar a pescar”, para que o empreendedor supra a sua necessidade em determinado momento e aprenda a seguir em frente, ajudando outras pessoas através do seu trabalho e do seu negócio. É isso que aconteceu e acontece, todos os dias em todo estado.

Por tudo isso, é bom demais apresentarmos as histórias a seguir contadas pelos próprios atores que vivenciaram esses momentos, e hoje podem ser inspiração e motivação para muitas outras pessoas que querem empreender e acreditam que possam realizar seus sonhos.

Boa leitura e sucesso a todos!

ALMIRANTE TAMANDARÉ - EMPRESA GSK DIESEL



PRECISAMOS CONTAR QUE ESTA FOI SÓ A PRIMEIRA AJUDA DA FOMENTO PARANÁ, PORQUE DEPOIS CONTINUAMOS EM CONSTANTE INVESTIMENTO E CRESCIMENTO DO NEGÓCIO.

ALMIRANTE TAMANDARÉ – EMPRESA GSK DIESEL

Empreendedores: Guilherme Kozowski e Suelin Cristina Dalazuana Kozowski

Setor: Oficina Mecânica

Cidade: Almirante Tamandaré

Colaboradores: 4 colaboradores

Fundação: 2020

Mercado atendido: Empresas e pessoas de nossa cidade e região, na manutenção de veículos a Diesel que necessitam dos nossos serviços

Produto/serviço: Reparação automotiva e comércio de peças

Objetivo do Microcrédito: Adquirimos equipamentos e melhoramos a infraestrutura da Oficina

Agente de Crédito Responsável: Luciane Dalazuana Czelusniak

A Nossa história começou há bastante tempo. Meu esposo e eu sempre tivemos um sonho de ter o nosso próprio negócio. Guilherme com seus 12 anos de idade já trabalhava lavando peças em uma oficina perto de casa. Esforçado e interessado em aprender logo passou para auxiliar de mecânico e, desde então, foi se aprofundando e adquirindo experiência nesse ramo.



...em um ano como MEI, já tivemos que desenquadrar para um porte maior de empresa por conta do sucesso dos nossos negócios.



Nos casamos com pouca idade, e, de início, o Guilherme foi trabalhar em uma oficina maior, com mais chances de crescimento, o que lhe motivou ainda mais. Porém a distância de 64 km todos os dias para chegar na cidade industrial de Curitiba, era bastante cansativa e desgastante. Mesmo assim permaneceu por 10 anos. Eu, logo após nosso casamento, iniciei a faculdade de pedagogia e dei aula por alguns anos para ajudar em nossas despesas, mas sempre em nossos longos planos sonhávamos em abrir nossa própria oficina, onde eu cuidaria da parte administrativa para trabalharmos juntos e ainda seria perto de casa.

Com o tempo, conseguimos nossa casa própria, abri meu registro de MEI e assim se abriu a porta para o que seria o nosso negócio. Meu marido fez um acordo com seu antigo patrão e com o dinheiro do acerto, demos início ao nosso tão sonhado empreendimento. Compramos um terreno da minha irmã ao lado de nossa casa, local onde construímos um barracão para começarmos a trabalhar, no início de 2020.

No início era apenas eu, o Guilherme e um funcionário. Nesta época, foi quando procuramos um agente da Fomento Paraná para fazer um empréstimo com objetivo de adquirir maquinários e melhorar a infraestrutura da oficina. Precisamos contar que essa foi só a primeira ajuda da Fomento, porque depois continuamos em constante investimentos e crescimento do negócio para poder entregar sempre o melhor para nossos clientes. Ou seja, terminamos um investimento, logo começamos outro.

Hoje, contamos com três funcionários, o Guilherme e eu, mas estudando a possibilidade de aumentar logo o quadro de colaboradores, pois graças a Deus, estamos tendo grande demanda de serviços. Sem



Empreendedores Guilherme Kozowski e Suelin Cristina Dalazuana Kozowski

contar que em um ano como MEI, já tivemos que desenquadrar para um porte maior de empresa por conta do sucesso dos nossos negócios.

Tivemos que lutar muito para chegar nesse sucesso? E como. Foi através de muito trabalho, pois nossa maior dificuldade foi que gastamos muito dinheiro no início para construir tudo do zero e ainda precisávamos de mais dinheiro para comprar alguns equipamentos e ferramentas mais importantes para executar os serviços, além da construção de uma sala de teste e o escritório. Sem este mínimo, não poderíamos atender os clientes.

Então, abrimos nossa oficina. O problema, é que foi bem no início da pandemia e o que nos preocupou muito era que, além de recém-aberta a oficina, não conseguíamos empréstimo com nenhum banco, mas com a Fomento foi tudo muito simples e rápido. Primeiro emprestamos o valor de R\$10.000 e pouco tempo depois emprestamos mais R\$ 6.000. Era um momento difícil da pandemia e a Fomento tinha bons

recursos e um atendimento excelente para ajudar socorrer as empresas. Nas duas vezes foi tudo muito simples e tranquilo e conseguimos concretizar nossos objetivos de melhorar nosso negócio e continuar trabalhando, mesmo nos momentos mais difíceis do confinamento da população.

Também vale ressaltar que esse recurso financeiro da Fomento Paraná, ainda nos proporcionou um grande diferencial perante os concorrentes em nossa cidade, pois tínhamos estrutura, equipamentos e ferramentas novas.

Foi batalhado, mas muito gratificante. Nossa família foi muito importante, pois se envolveram em cada etapa dessa construção. Meu esposo Guilherme, meu pai, minha mãe e minhas irmãs. Todos ajudando e logo o resultado começou a aparecer, o retorno financeiro, a melhora dos nossos serviços e a otimização do nosso tempo.

O que fica para nós é certa gratidão pela orientação, gentileza e apoio da Agente de Crédito Luciane Dalazuana Czelusniak, pois foi de suma importância naqueles momentos difíceis da pandemia, cuja gerente sempre se mostrou prestativa, nos informando corretamente o que deveríamos fazer.

Outra Instituição que nos ajudou e continua ajudando muito, é o Sebrae.



O Microcrédito é uma fonte de recurso com inúmeros benefícios, pois nos ajudou a darmos o primeiro passo no negócio e crescermos cada dia mais, gerando emprego e renda...



Nos capacita e nos dá todo o apoio que precisamos sempre que necessitamos ou temos alguma dúvida na gestão. Os especialistas estão sempre envolvidos e nos orientando em nosso negócio. Ou seja, aprendemos muito a cada momento e assim vamos crescendo e nos tornando mais competitivos.

Acreditamos que desta maneira, estamos em constante crescimento, gerando novos empregos, e com isso ajudando a comunidade em que fazemos parte, e é assim que tudo melhora a cada dia para todos os envolvidos.

Enfim, o Microcrédito é uma fonte de recurso com inúmeros benefícios, pois nos ajudou a darmos o primeiro passo no negócio e crescermos cada dia mais, gerando emprego e renda, melhorando os serviços para a cidade e assim todos são beneficiados. Antes, estávamos com algumas dificuldades devido ao investimento inicial que tivemos que fazer e após o acesso ao Microcrédito conseguimos ampliar nossos horizontes e fazer todo aquele sonho do início de nossas vidas, tornar-se realidade. Hoje estamos muito felizes e inspirados a continuar em frente.

Caro empreendedor, não tenha medo de arriscar, acredite em você e jamais desista, esteja sempre em constante investimento para oferecer o melhor e o principal de tudo ame o que você faz e sempre seja grato a Deus!

ALMIRANTE TAMANDARÉ

AGENTE LUCIANE DALAZUANA CZELUSNIAK



NOSSO PAPEL DE AGENTE DE CRÉDITO FICA TÃO GRATIFICANTE, POIS PRECISAMOS ENTENDER AS NECESSIDADES DOS EMPREENDEDORES PARA OFERECER AS SOLUÇÕES.

Luciane Dalazuana Czelusniak (43 anos), há 4 anos atuando no Microcrédito na cidade de Almirante Tamandaré/PR.

Nosso maior ganho é o papel de agente. É auxiliar os empreendedores e vê-los crescer com o crédito, pois traz uma sensação de dever cumprido e um sentimento de felicidade com os resultados e os benefícios que ocorrem nos negócios.

O empreendimento que indiquei para contar a história, a GSK DIESEL, é uma empresa de grande potencial e um negócio muito promissor. Os empresários são batalhadores, expandem a cada dia mais e as perspectivas continuam sendo as melhores a cada dia que passa, pois é incrível a transformação que eles fazem com cada recurso investido.

Mas, além da história da GSK, uma história que mais me impactou, foi a de uma micro empreendedora Individual que estava iniciando a atividade de produção e venda de cestas de café da manhã. Ela chegou me pedindo

que eu desse uma orientação porque não tinha ideia de como começar o seu negócio. Sua intenção era de imediatamente alugar uma sala, pois pensava em usar o crédito para fazer as reformas necessárias. Observando a decisão dela, orientei para não alugar o imóvel até que a atividade começasse a render, pois, a partir disto, ela poderia fazer um levantamento se seria viável. Orientei a cliente que separasse um cômodo da casa para começar, onde não teria custos extras e desta forma poderia inviabilizar a continuidade da atividade.

O que mais me impactou nesta história foi a gratidão que essa cliente demonstrou com a minha orientação, pois ela estava com muito medo de assumir compromissos financeiros para iniciar as atividades. Ela me disse, "foi Deus que colocou você no meu caminho para ajudar". Isso foi muito gratificante ouvir.

Por isso, nosso papel de Agente de Crédito fica tão gratificante, pois precisamos entender as necessidades dos empreendedores para poder oferecer as soluções necessárias alinhado a cada perfil, bem como acompanhar seu desenvolvimento e vê-los atingindo o tão almejado sucesso.

“

Foram momentos muito difíceis. Mantínhamos o atendimento aos empreendedores, mesmo de portas fechadas...

”

Às vezes, o nosso papel como agente vai além do desempenho de nosso trabalho. Em alguns momentos postei nas redes sociais pessoais e da Prefeitura informações sobre as oportunidades de crédito, pois acreditava que podia ajudar os empreendedores e assim, estava contribuindo com aqueles que não sabiam desta disponibilidade de recursos com menos juros para abrir ou melhorarem seus negócios.

No período da pandemia, a maioria das pessoas não tinham ideia do que

viria pela frente. Os problemas de falta de acesso ao crédito, dificuldades de movimentar seus negócios e sem contar com os juros muito altos. Todo este cenário era assustador para a maioria dos empreendedores e era ao nosso trabalho que eles recorriam para ajudá-los.

Foram momentos muito difíceis. Mantínhamos o atendimento aos empreendedores, mesmo de portas fechadas, quando estávamos no auge da pandemia, porque não dava para deixá-los sem atendimento. Eles precisavam de alguma esperança para continuar lutando e sustentando os negócios.

Por isso, acredito que como agente de crédito, conseguimos impactar de forma muito positiva na melhora na qualidade de vida da comunidade em geral e no desenvolvimento da cidade, gerando emprego e renda para mais pessoas.

É muito bom observar agora os benefícios gerados pelo microcrédito para os empreendedores durante a pandemia, ocasionados pelo acesso fácil ao crédito como socorro aos negócios. Principalmente a Linha Paraná Recupera, que possibilitou acesso ao crédito sem precisar de aval, aspecto que muitas vezes é a maior dificuldade do cliente.

Aos meus colegas agentes - Busquem conhecimento, busquem inovar procurando maneiras de viabilizar o acesso ao crédito e assim melhorar a qualidade de vida das pessoas e da sua cidade.

ARAPONGAS - EMPRESA TIO RENATO LANCHES



Renato Martins e Meyri Akemi Yamada

COMEÇAMOS A PERCEBER O LADO POSITIVO DE TODO ESFORÇO, CONQUISTANDO VÁRIAS COISAS BOAS, O ENTUSIASMO DE TRABALHAR VOLTOU E CONSEGUIMOS ATINGIR NOSSOS OBJETIVOS DE TER UM NEGÓCIO E COM BONS LUCROS.

ARAPONGAS — EMPRESA TIO RENATO LANCHES

Empreendedores Responsáveis: Meyri Akemi Yamada, Renato Martins e Tokie Yonekura Martins.

Setor: Alimentação (Lanchonete)

Cidade: Arapongas/PR

Colaboradores: 3

Fundação: 2019

Mercado atendido: População em geral da cidade

Produto/serviço: Lanches, sucos, coxinha de mandioca de farinha e pasteis em geral

Objetivo do Microcrédito: Compra e melhoria nas instalações do trailer, a compra de equipamentos e a diversificação de produtos, aumentando o atendimento e a lucratividade

Agente Responsável: Valquiria Aparecida Trevisan Pereira

Nossa história de empreendedor vem de antes de 2019. Tínhamos um negócio de lava rápido de carros, mas não estávamos nada satisfeitos

Empreendedores Guilherme Kozowski e Suelin Cristina Dalazuana Kozowski

com o trabalho e a lucratividade do negócio. E aí, em 2019, começamos a estudar nossa insatisfação e como poderíamos mudar o rumo de tudo isso.

Então, com um pouco de estudo na praça, vimos que havia outras possibilidades de negócios e soubemos de uma oportunidade interessante, que era algo que conseguíamos fazer, abrir um trailer de lanches. Não demoramos a aprofundar conhecimentos para executar a ideia deste novo negócio.

Começamos procurando um trailer para comprar, porque pensamos em produzir e vender lanches na feira popular do domingo de manhã, que acontece no centro da cidade de Arapongas. Encontramos o trailer e o próximo passo era comprá-lo, mas faltava o dinheiro. Então, começamos a estudar os financiamentos que existiam através dos bancos em geral. Mas as dificuldades eram muitas, a começar pelos juros muito altos e o fato de que os bancos tradicionais não disponibilizavam os valores que tínhamos orçado para a compra do trailer. Então um amigo disse que conseguiu um financiamento lá na prefeitura com a Fomento Paraná, e que tomou conhecimento dessa oportunidade quando estava assistindo uma palestra da Sala do Empreendedor.

Este amigo comentou sobre alguns detalhes destas informações, e que a Fomento Paraná tinha a disponibilidade de recursos financeiros do Microcrédito com taxas de juros bem menores do que os outros bancos. Isso nos animou muito e fomos procurar mais informações na Fomento. Conseguimos o empréstimo, dentro da nossa necessidade e com bastante rapidez.

Com o dinheiro na mão, fomos trabalhando muito determinados, eu (Meyri) meu esposo (Renato) e minha sogra (Tokie), fazendo tudo da melhor forma possível e logo começamos a colher os resultados. Compramos uma fritadeira elétrica e jogos de mesas para atender melhor os clientes e a resposta veio. Aumentamos o número de clientes e os lucros.

Ou seja, mesmo com as dificuldades que enfrentamos no começo do negócio, pois é um negócio muito diferente do negócio lava rápido, e lidar com alimentação exige conhecimento dos produtos a serem adquiridos, custos, quantidade e tempo de consumo etc.; Começamos a perceber o lado positivo de todo esforço, conquistamos várias coisas boas. O entusiasmo de trabalhar voltou, conseguimos atingir nossos objetivos de ter um negócio e com bons lucros.

Por isso, foi de grande importância a atenção dada pela Agente Valquíria ao nosso empreendimento. Ela veio nos visitar, conversou com paciência e nos deu atenção, mesmo sendo um pequeno negócio, foi muito bom.

Além disso, conseguimos uma contribuição e apoio muito importante, recebemos cursos de gestão financeira do Sebrae, o que nos ajudou muito para atingirmos bons resultados como em seguida ocorreu.

Hoje, percebemos que estamos contribuindo para nossa comunidade e cidade, pelas visitas dos clientes que sempre voltam satisfeitos e querendo comprar novamente. Sinto que estamos construindo algo bom e ajudando a aquecer a economia local, pois para a cidade é muito importante que o comércio local gere mais emprego e renda direta e indiretamente. Por exemplo, além de nosso sustento, eu tenho os entregadores informais que recebem uma renda pelo seu trabalho no final de semana, feriado ou em eventos na cidade. São essas coisas que nos motivam ainda mais a continuar trabalhando.

Nossa situação melhorou muito por causa de toda esta mudança de negócio e por ter conseguido recursos para investir, além de realizar nossos objetivos e trazer grande satisfação a nós e aos clientes.

Caro empreendedor, sempre vale a pena empreender, trabalhar e ter disposição par alcançar os nossos objetivos.

ARAPONGAS

AGENTE VALQUÍRIA APARECIDA TREVISAN PEREIRA



GRATIDÃO POR PODER
CONTRIBUIR PARA A REALIZAÇÃO
DOS SONHOS DAS PESSOAS
QUE EMPREENDEM E PARA A
ECONOMIA LOCAL DO NOSSO
MUNICÍPIO DE MODO GERAL.

Valquíria Aparecida Trevisan Pereira, há 8 anos atuando como agente de crédito no Microcrédito na cidade de Arapongas/PR.

Nosso maior ganho como agente de crédito, é a gratidão de poder contribuir para a realização dos sonhos das pessoas que empreendem, e para a economia local do nosso município de modo geral. Mas, temos muitos outros ganhos, quando fazemos nosso trabalho com dedicação e amor, o reconhecimento pessoal e profissional vem mais fácil.

Em alguns momentos, também, nos divertimos porque ninguém é de ferro. Durante a pandemia tínhamos a linha de crédito chamada Paraná Recupera, pela qual podíamos fazer tudo pela internet. O engraçado eram

algumas coisas que antes não tínhamos as fotos dos tomadores (empreendedores) com poses de todos os tipos e lugares, menos o essencial, que era necessário apresentar na documentação. Claro que depois vinha a orientação e as fotos certas para compor o processo, mas foi divertido.

Minha indicação de melhor história neste período foi a do Trailer Tio Renato Lanches, pela dedicação incrível e ver a forma como eles transformaram o negócio e mudaram de condição de vida por causa do microcrédito, mas também de outra forma por ser um empreendedor que voltou para agradecer e me chamou para visitá-lo para agradecer de novo. Ele continuou sempre retornando para solicitar mais crédito e relatando o quanto foi gratificante e o quanto o ajudou e continua ajudando.



Esta missão de ser agente de crédito, é fabulosa, pois nos traz às vezes desafios surpreendentes, porque lidamos com pessoas muito simples e com necessidades às vezes tão simples, mas que para eles é demasiadamente importante. Durante a pandemia percebi este cenário em muitas circunstâncias. Tivemos muitos empreendedores desesperados por dinheiro, pois não tinham se preparado para o que aconteceu, ou seja, ninguém tinha ideia do que era uma pandemia.

Porém, graças ao Programa de Microcrédito Paraná Recupera, muitos não precisaram fechar as portas e puderam pagar o aluguel e outras contas

básicas, sustentando o negócio até conseguir reabrir de novo.

Não era uma situação fácil, mas procurei o tempo todo me esforçar para contribuir com o processo de agilizar a liberação dos recursos e atenção com cada empreendedor tomador dos créditos.

Vivemos momentos difíceis durante a pandemia e a necessidade era muito grande, por isso, acredito ainda mais hoje, que através do nosso trabalho e dos recursos do microcrédito estamos impactando na economia local com geração de emprego e renda para um número muito grande da população da cidade e região.

Para os empreendedores, acredito que nossa contribuição foi muito significativa, porque foi o que garantiu para muitos continuarem a empreender, realizando seus sonhos e gerando renda para sobreviverem durante os dois anos de pandemia.

Aos meus colegas agentes - Devemos vivenciar, acreditar nos sonhos dos empreendedores e ter dedicação no trabalho que tudo fluirá naturalmente, na vida profissional e pessoal.

ARAPOTI - EMPRESA PRONTO PRO ROLÊ



Empreendedor Jackson Severino da Silva

COM AS MELHORIAS, O AMBIENTE DE TRABALHO SE TORNOU MAIS ADEQUADO ÀS NOSSAS ATIVIDADES, O ESPAÇO, SEGURANÇA, QUALIDADE DO SERVIÇO, ATENDIMENTO E CONFORTO, ALÉM DO VISUAL MAIS ATRAENTE E AGRADÁVEL.

ARAPOTI – EMPRESA PRONTO PRO ROLÊ

Empreendedor: Jackson Severino da Silva

Setor: Oficina de estética automotiva

Cidade: Arapoti/PR

Colaboradores: 3

Fundação: 13/01/2020 e se formalizou em 11/09/2020.

Mercado atendido: Proprietários de automóveis e empresas da cidade e região

Produto/serviço: Lavagem detalhada, polimento técnico, enceramento, vitrificações, higienização e pintura de rodas

Objetivo do Microcrédito: Estrutura física do início das atividades na nova sede foi com o investimento da Fomento 06/01/2021

Agente Responsável: Cleyton Dionathas Garcia

Uma vontade imensa de crescer cada vez mais, foi o pontapé para tudo o que conquistamos. Desde meus 8 anos de idade eu auxiliava meu pai na lavagem do carro de marca Gol Prata ano 89, após as pescarias aos finais de semana. Aos 16 anos, acompanhava os amigos em eventos

de carros rebaixados, pois era o lavador e polidor oficial da turma. A paixão por carros foi aumentando. Para mim, nada mais belo que deixar aquelas belezinhas brilhando. Quando batia o reflexo do sol, era lindo e podia usar o carro como espelho.

O tempo foi passando, enquanto eu trabalhava registrado como auxiliar de produção em uma marmoraria, onde às vezes estendia o turno até a madrugada. Era um trabalho duro, além de não ser uma função pela qual eu era apaixonado. Então, em 2019 resolvi começar a lavar carros de alguns vizinhos e amigos, depois do expediente do meu trabalho, já no intuito de fazer algo que eu gostasse e, ainda, ajudaria a aumentar minha renda.

Até que um dia, após cinco anos trabalhando na empresa, serrando e polindo mármore, o descontentamento com a gestão da empresa era grande. Decidi pedir demissão para empreender no ramo de estética automotiva.

Vou confessar que no início do negócio foi muito difícil encarar aquele momento em que comecei a depender somente dessa atividade. Para conseguir os primeiros clientes foi preciso bater de porta em porta na vizinhança, além dos parentes e amigos, divulgando a minha empresa por todo lado.

Quando estava começando a decolar, veio a pandemia. Não foi nada fácil, mas enquanto as coisas não mudavam, lavava um carro por dia

“ **As informações e orientações, o apoio e o incentivo do Agente Cleyton da sala do empreendedor, foram essenciais para eu conseguir o crédito e começar a investir** ”

e, às vezes, nenhum. Estava quase desistindo, mas continuei, e hoje estou realizando um grande sonho, apesar de que, estou ciente que ainda tenho muito por fazer.

Mas, com o aumento da demanda de clientes, me fez procurar recurso financeiro, já que o espaço estava ficando muito pequeno e eu precisava investir em um local maior para conseguir atender a todos. Outro motivo para buscar dinheiro, era para adquirir material e equipamentos, pois até então, utilizava mangueiras, baldes e aspirador de pó doméstico. A estrutura física (elétrica, piso, forro, pintura e fachada) também necessitava de melhoria e dependia de recurso financeiro.



O fato de eu não ter uma conta jurídica, dificultou o acesso ao crédito em instituições financeiras, porque no meu setor a maioria dos serviços eram pagos em dinheiro e aí, também não tinha movimentação em conta, um dos critérios exigidos.

Quando soube do microcrédito, fui procurar informações. O acesso ao crédito, apesar de criterioso, o processo foi relativamente simples. As informações e orientações, o apoio e o incentivo do Agente Cleyton da sala do empreendedor, foram essenciais para eu conseguir o crédito e começar a investir e acreditar nesse sonho que sempre tive, além de gerar renda e emprego para a cidade. Um lado bom e diferenciado do microcrédito é a ausência de burocracia e prestações de contas

detalhadas referente à utilização do recurso, o que facilita para o empreendedor, pois temos liberdade para aplicar o dinheiro de forma fácil e simples para solucionar os problemas do negócio.

Com as melhorias, o ambiente de trabalho se tornou melhor e mais adequado às atividades na empresa (espaço, segurança, qualidade do serviço, atendimento e conforto), além do visual mais atraente e agradável para os nossos funcionários e clientes.

Claro, esta parte teve uma colaboração muito importante da minha esposa Patrícia, pois ela foi sempre uma grande incentivadora do negócio, dando aquele apoio moral, emocional e financeiro (quando as finanças não estavam bem, assumia as despesas domésticas, sozinha).

Outra pessoa que não posso deixar de citar, é o agente de crédito que me atendeu na Fomento, o Cleyton esclarecendo tudo desde o primeiro contato, informando de forma simples e fácil o funcionamento do Microcrédito, além de orientar os meios para conseguir participar do processo do crédito. O atendimento sempre foi realizado com muita atenção, educação, gentileza, paciência e preocupação conosco. E isso tudo trouxe confiança, o que facilitou no processo burocrático de providências de documentação e informações para participar do programa.

Percebo que o programa microcrédito é o resultado do excelente trabalho das instituições envolvidas. A parceria das duas instituições Sebrae e Fomento Paraná. Acompanho o grande trabalho do Sebrae junto ao município, principalmente em capacitações que foi um dos grandes pontos dentro do nosso negócio. Desde o começo investi em capacitações na área do nosso empreendimento, o que nos ajudou bastante para saber como fazer a melhor gestão.

Hoje, além de desenvolvermos um trabalho diferenciado no município de Arapoti onde temos vários concorrentes em estética automotiva, nossa equipe faz a diferença e trabalha com mais capricho com

os automóveis. Não podemos esquecer também que nosso sucesso gera mais empregos e renda dentro do município.

Ou seja, com o crédito investido no meu negócio eu pude gerar mais emprego a população e renda ao município. E, neste ciclo, onde um ganha todos ganham.

Enfim, nossos resultados são animadores. Antes, eu utilizava aquela frase "quem não tem cão, caça com gato". Nós trabalhávamos com o que tínhamos na mão e conhecimento básico na gestão. Depois, com o dinheiro do microcrédito, eu pude investir em conhecimento e equipamentos para oferecer um melhor serviço, além de aumentar o faturamento e a visibilidade do negócio.

Caro empreendedor, o próximo passo da sua vida está em coisas que você ainda não sabe e pessoas que você ainda não se conectou. Por isso, esteja sempre aberto ao aprendizado e pessoas que podem te ajudar a enxergar, além do que você consegue ver!

ARAPOTI

AGENTE CLEYTON DIONATHAS GARCIA



SER COMO UM REALIZADOR DE SONHOS, POIS DE ALGUMA FORMA VOU AJUDANDO AS PESSOAS A CONQUISTAREM SEUS OBJETIVOS DE UMA RENDA MELHOR E A GERAR MAIS EMPREGOS NO MUNICÍPIO.

Cleyton Dionathas Garcia, há 1 ano, atuando como agente de crédito no Microcrédito na cidade de Arapoti/PR.

Ajudar as pessoas a melhorar suas vidas é algo muito legal de fazer. Isso faz parte de meu trabalho como agente. São muitos benefícios em nossa função de agente, pois é um ambiente onde construímos boas amizades durante o processo com cada empreendedor, além de muito conhecimento que adquirimos.

Mas, sem dúvida, aprendemos com a formação profissional e, muitas vezes, com as experiências vivenciadas em nosso dia a dia do trabalho de agente, como esta bela história que foi escolhida para o Livro do Microcrédito, a

história do Jackson da empresa Pronto pro Rolê.

Quando este empreendedor começou a falar do seu sonho, nós já éramos amigos. Sabe aquele amigo de futebol de final de semana? Então, quando tínhamos um jogo juntos, ele sempre vinha com essa história do “sonho de ser um empreendedor”. E eu, claro, sempre dei o maior apoio. Porém, por ironia do destino quando ele precisou do investimento para a empresa, eu havia me tornado o Agente de Crédito da Fomento Paraná dentro do nosso município. Além, da felicidade de ver esse grande amigo colocando em prática aquele sonho que tanto desejava, pude apoiá-lo novamente e, ainda de alguma forma, contribuir para a realização dele.

Tudo isso foi muito especial para nós dois e toda vez que nos encontramos rimos e nos divertimos pelo fato da vida ter nos preparado essa surpresa.

Imagina como foi o atendimento para o Empreendedor Jackson. Foi ótimo! Primeiro, por conhecer toda a história do empreendedor desde o início, e segundo, pelo fato do objetivo do empreendedor ser de querer crescer cada vez mais, de acordo com os projetos que já vem desenhando e pela vontade dele, terá muito sucesso na empresa.

Fazemos o diferencial inovador em nosso setor, pois acompanhamos cada empresa desde o início. Orientamos, solicitamos o crédito e ajudamos até na inauguração, quando é para abrir um novo negócio. Ficamos sempre muito felizes por cada crédito que é aprovado aqui, mas nossa felicidade mesmo é ver cada centavo sendo investido na empresa e o empreendedor conquistando seu o sucesso.

“

Desde o início do meu trabalho como agente, percebo o quanto melhorou o desenvolvimento econômico do Município.

”

E, desta forma, podemos imaginar como era difícil para os empreendedores durante os dois anos da pandemia. As dificuldades deles eram muitas, desde a solicitação do crédito, à questão de bloqueio em CPF, pois muitos estavam endividados; mas, em geral, era a falta de informações e desconhecimento de vendas e de gestão para o que precisavam fazer.

Foi um momento que nosso esforço precisava sobrepor-se, para poder ajudar. Na verdade, todos os clientes que vem para solicitar o crédito, nós fazemos o possível. Sabemos como é o dia a dia do empresário e, por isso, temos um carro disponível para ir até a empresa, em alguns casos de falta de documentação ou assinatura. Tive situações que precisei buscar a CCB do cliente, e eu mesmo peguei o dinheiro, paguei e fui ao cartório autenticar para acelerar o processo.

O microcrédito tem uma importância muito grande para todos os municípios, porque, quando se cria maneiras mais apropriadas às pequenas empresas para investir em inovação no negócio, a possibilidade é muito boa para aumentar a geração de emprego e renda na cidade. Desde o início do meu trabalho como agente, percebo o quanto melhorou o desenvolvimento econômico do Município. Nós temos um olhar diferente para as pequenas empresas, porque sabemos que, com apoio eles vão conseguir crescer cada vez mais e, assim, gerar mais emprego e renda ao Município.

Por isso, sem dúvida, para o empreendedor, o MICROCRÉDITO foi extremamente essencial no período dos dois anos da pandemia, pois ajudou às empresas a fazerem os investimentos no que elas mais precisavam, até para repor estoques em um momento que estavam sem caixa, assim como reformas, aquisição de equipamentos etc.; enfim, buscar sua sobrevivência e sustento até as coisas melhorarem.

Aos meus colegas agentes - Trabalhem com amor e dedicação por cada empreendedor que entrar na Sala do Empreendedor, como se a empresa fosse sua!

CAFELÂNDIA - EMPRESA HENRY HANAÍ HAIR



Empreendedora Solange Paula Moraes

É UMA IMENSA SATISFAÇÃO PODER
DEVOLVER O SORRISO E A AUTOESTIMA
DA PESSOA ATENDIDA, POR ISSO
ACREDITO QUE ESTÁ SENDO MUITO
POSITIVO PARA TODA NOSSA SOCIEDADE.

CAFELÂNDIA – EMPRESA HENRY HANAÍ HAIR

Empreendedora: Solange Paula Moraes

setor: Salão de Beleza

Cidade: Cafelândia/PR

Colaboradores: 0

Fundação: Desde 17/01/2021

Mercado atendido: Homens e mulheres da cidade e região

Produto/Serviços: Tratamento para disfunções do couro cabeluno, haste capilar e ação terapêutica da luz vermelha (Laser/Led)

Objetivo do Microcrédito: A compra de novos equipamentos para terapia capilar e curso de aperfeiçoamento, para entregar melhores resultados

Agente Responsável: Bruna Kauana Martins

Minha história de empreendedora começou ao mesmo tempo que a pandemia. Meu esposo foi demitido no começo de 2020 e a única renda da casa era a dele. Naquele momento foi um choque, mas Deus me deu a direção e nós dois decidimos abrir o nosso negócio, mesmo naquele cenário difícil.

No início, foi muito desafiador, por conta do momento da pandemia em que a maioria dos negócios estavam fechados. Até pensamos em

desistir, mas somos pessoas que acreditamos e confiamos em Deus com muita fé, e hoje já estamos colhendo os frutos do nosso trabalho e dedicação. Acredito que Deus coloca certo propósito em nossas vidas e o meu, é o de poder ajudar pessoas a se sentirem mais felizes. E isso se tornou a missão do meu negócio, o que o torna muito mais gratificante para mim e satisfação para os clientes que atendo.

“

Então, o microcrédito veio para me permitir a viabilização desse negócio, podendo comprar os materiais e aparelhos.

”

A partir de nossa decisão, comecei a fazer pesquisas e estudar quanto de dinheiro eu precisava para montar o negócio. Busquei empréstimo para criar recurso de capital de giro e para comprar os novos aparelhos, porque no começo era muito difícil obter um bom faturamento rapidamente e precisava de aparelhos necessários aos tratamentos.

Este é um assunto complicado, porque nas outras instituições é muito burocrático e mais difícil conseguir, sem contar que os juros são maiores. Mas, na Fomento os juros são melhores, as formas de pagamento também, sem contar que é super-rápido a liberação do dinheiro, o que me encantou para dar continuidade do negócio.

Trazer para a minha cidade de Cafelândia, um trabalho diferente foi difícil, porque são muitos salões de beleza que prestam os mesmos serviços ou similares e, nessa área que me identifiquei não tinha nenhum que atendesse na cidade.

Como era algo novo, foi difícil conseguir cliente e mostrar como meu trabalho era diferente, mas com bons resultados (inclusive a queda de cabelo que o covid-19 causou nas pessoas, o meu trabalho ajudou a parar essa queda por causa do meu tratamento). Então, o microcrédito veio para me permitir a viabilização desse negócio, podendo comprar os materiais e aparelhos.

Aliás, este tratamento possui resultados muito promissores para as pessoas que tem algum problema relacionado aos cabelos e ao couro cabeludo. Os benefícios que percebi no decorrer deste tempo de 2 anos atendendo os clientes, foram: estímulo do bulbo capilar, porque aumenta o metabolismo celular, proporciona nutrição celular, fortalece os fios (reduz a queda dos cabelos), estimula o desenvolvimento de novos folículos capilares, aumenta a quantidade de cabelos no couro cabeludo (resolve inflamação local induzida por estresse e/ou por envelhecimento celular), promove o nascimento dos pelos de modo satisfatório e mais rápido. Ou seja, me surpreendi com tamanho resultado em todos os clientes.



E os benefícios para meu negócio foram tão fantásticos quanto os citados: novos clientes, novas parcerias, novos produtos capilares, aumentou minha renda familiar, novos aparelhos, novo espaço para atender melhor os clientes, nova decoração, novos cursos e, até um início de graduação.

Eu, meu esposo Henry, a nossa família (os pais dele e os meus), todos nos unimos, colocando energia e cada um ajudando de alguma forma, mesmo que na indicação de clientes interessados. E foi assim, que o negócio foi tomando forma e tendo êxito em cada avanço da estruturação que tínhamos.

Enfim, são muitos detalhes para montar um negócio como esse, e tirar do papel. Por isso, precisávamos de muitas mãos e mentes pensando e trabalhando, para que nada desse errado. Fiz um bom planejamento de todas as etapas e ações, e as coisas foram se encaixando e dando certo.

As orientações da Agente de Crédito Bruna, foram fantásticas: com ótima explicação, super dedicada, sempre tirando as dúvidas, com certeza ela foi a chave principal para eu pegar o empréstimo.

Também foram muito importantes os conhecimentos sobre a gestão do negócio, que eu recebi do Sebrae, sempre oferecendo cursos para ajudar os empreendedores. Mesmo nesse período de pandemia, havia muita capacitação on-line, o que me permitiu receber esses conhecimentos e poder aplicá-los.

Fico pensando às vezes, e refletindo sobre o nosso negócio, pois é inovador (novo) na nossa cidade, não existia nada do mesmo serviço e teve uma resposta muito positiva da população. É uma imensa satisfação poder devolver o sorriso e a auto estima da pessoa atendida, por isso acredito que está sendo muito positivo para toda nossa sociedade.

Para nossa cidade, está sendo muito importante, porque muitas pessoas como eu não possuem o dinheiro para montar um negócio como o nosso. Por isso, a grande importância do microcrédito, trazendo essa possibilidade para muitas pessoas, o que, com certeza, estimula ainda a geração de mais empregos na cidade e faz girar mais dinheiro no comércio.

Antes, eu não conseguia entregar os resultados do meu trabalho como eu queria, mas depois, com os novos aparelhos que consegui, comprando com ajuda do microcrédito, investi também em cursos de formação.

Caro empreendedor, começar o negócio da sua vida não é fácil, mas não tenha medo. Você pode mudar tudo e começar de novo. Apenas comece. Você nunca vai saber se vai dar certo, sem tentar. Você pode sempre começar de novo. Permita-se cometer erros. É difícil escolher o negócio da sua vida, mas você pode fazer um pequeno projeto e desenvolver habilidades empreendedoras e, claro, confiar sempre em Deus!

CAFELÂNDIA

AGENTE BRUNA KAUANA MARTINS



QUANDO ME TORNEI UMA AGENTE DE CRÉDITO, REALIZEI UM SONHO, UM DESEJO DE AJUDAR O PRÓXIMO, CONVERSAR E ME RELACIONAR COM OS EMPREENDEDORES, ACOMPANHAR O CRESCIMENTO DA EMPRESA E DA ECONOMIA DA CIDADE.

Bruna Kauana Martins, há 1 ano e meio, atuando como agente de crédito na cidade de Cafelândia/PR

Nasci na cidade de Umuarama, mas estou em Cafelândia desde o dia 13/05/2019 trabalhando na sala do empreendedor. Por isso, mesmo antes de atuar como agente de crédito, já estava trabalhando no acolhimento aos empreendedores. Exercer o papel do Agente de Crédito é desafiador, porque lidamos com os sonhos das pessoas e há sempre muita emoção envolvida. Quando envio mensagem, eles respondem esperançosos, perguntando se conseguiram o financiamento? E é triste quando precisamos falar que foi recusado. Porém, quando o tomador vem buscar o contrato para assinar, reconhecer firma e perguntam quando o dinheiro vai cair na

“

Estamos contribuindo muito em vários aspectos para o crescimento da economia local com aberturas de CNPJ, geração de novos empregos, crescimento da arrecadação de impostos e estamos contribuindo para tirar muitas pessoas da informalidade...

”

conta e, então eu falo – “amanhã às 15 horas, mas eu te aviso”, eles ficam muito felizes e surpresos pela rapidez da liberação. É incrível ver aquela expressão de satisfação e vontade de sair correndo para executar as ações que eles desejam.

Por isso, posso dizer que antes de tudo, eu realizo meu sonho, trabalhando como agente. E, a cada história e sonho que alguém realiza por meu atendimento, é um ganho pessoal e profissional também meu. O nosso convívio e preparação são maravilhosos, assim como, os relacionamentos com toda a equipe da Fomento, as reuniões, os encontros, os cursos etc.

É tudo muito bom, porque aprendemos o tempo todo, e às vezes nos divertimos também. Quero contar uma história muito bacana. Eu trabalhava na Casa do Empreendedor em Umuarama entre 2017 e 2018 e um dos agentes de crédito era o Lairso e eu ficava admirada com o trabalho dele e sempre perguntava, “o que ele fazia e como eu poderia me tornar uma agente”. Porém, não tive a oportunidade naquele momento, porque eu era estagiária e só podia trabalhar um ano naquela função.

Mas, eu falava com Deus, “nossa, um dia eu quero ser agente de crédito”. E esse desejo nunca saiu do meu coração. Por isso, quando me tornei uma agente de crédito, realizei um sonho, um desejo de ajudar o próximo, conversar e me relacionar com os empreendedores, acompanhar o crescimento da empresa e da economia da cidade. É bom demais essa sensação!

E tudo isso, vemos na história que indiquei da empreendedora Solange da Henry Hanaí Hair, contada anteriormente. O seu negócio é diferente na cidade, foi uma ideia muito boa e inovadora e claro que eu frequento

sempre o salão dela. Eu posso dizer que sou a prova do resultado positivo do tratamento que ela realiza, porque eu tive covid-19 e os procedimentos no salão Henry Hanai Hair, me ajudaram na melhora da queda de cabelo (um sintoma comum em consequência do vírus). Meu médico disse que iria demorar um ano ou mais, mas o tratamento dela fez com que parasse em 6 meses. É uma empresária que gosta de compartilhar suas vitórias e suas dificuldades, assim como ajudar a todos que puderem. É uma pessoa muito receptiva e acolhedora.

Essa é uma das muitas experiências que vivenciamos todos os dias na Sala do Empreendedor. Nossa equipe sempre trabalha junto para fazer chegar ao máximo possível de pessoas as oportunidades do microcrédito e, por isso, postamos nas redes sociais da sala (Facebook, Instagram, grupos de WhatsApp). Divulgamos em rádios da cidade, sites oficiais e site da Prefeitura). Também enviamos mensagens aos empreendedores particularmente, com informações sobre oportunidades do microcrédito. Assim, temos sempre uma boa divulgação e hoje funciona muito bem.

Porém, durante a pandemia, com o atendimento on-line, os empreendedores não estavam muito habituados a enviarem fotos e trabalhamos documentos por internet, assim como o atendimento presencial, que não tinha naquele momento. Foi um momento muito difícil para todos, mas trabalhamos muito para amenizar as dificuldades. Quando houve grande necessidade de recursos para as empresas sobreviverem e muitas pessoas desempregadas, querendo montar seus negócios, nós trabalhávamos de dia atendendo on-line e, na parte da noite, e final de semana, para atender à demanda de pedidos e auxiliar no envio dos documentos. Foi um verdadeiro mutirão, mas foi muito bom poder ajudar às pessoas naquele momento e, claro, nos deu uma bagagem para melhorar ainda mais o nosso trabalho como agente.

Depois de tudo isso, tento me superar dando ainda mais atenção, sempre que recebo um pedido, já faço a simulação e imediatamente respondo ao empreendedor, assim ele não perde tempo, pois sei que os empreendedores estão fazendo a análise de crédito, também em outros bancos e, com

certeza a nossa é mais vantajosa. Então, quando atendemos rapidamente e bem, eles aceitam na hora e fazem o projeto conosco, com a Fomento.

E desta forma, sei que estamos contribuindo muito em vários aspectos para o crescimento da economia local com aberturas de CNPJ, geração de novos empregos, crescimento da arrecadação de impostos e estamos contribuindo para tirar muitas pessoas da informalidade, abrindo CNPJ/MEI.

E foi o que houve durante a pandemia, um volume muito grande de novos CNPJ/MEI, novas empresas participando em licitações, outras comprando equipamentos para trazer melhores serviços para a cidade, quitando dívidas em outros bancos que os juros são altos e ficando apenas com o empréstimo da Fomento.

Aos meus colegas agentes - Só trabalhe como agente de crédito se você ama as pessoas e o trabalho, porque virão pessoas de todos os perfis falar com você e terá que saber conversar com cada uma delas, dando atenção e compreensão da melhor forma possível, para depois ver qual empréstimo ela precisa. É preciso entender a necessidade, a história e os sonhos de cada empresário, para poder ajudá-lo. Sempre que atender alguém, pense que essa pessoa tem uma história e mesmo num dia ruim, atenda como se fosse o seu melhor atendimento.

CAMBARÁ - EMPRESA AMA - MECÂNICA E PEÇAS



Sr. Antonio (pai) e Empresário Juliano Mafra de Souza

HOJE, GRAÇAS A ESTE APOIO DO MICROCRÉDITO, PARTE DA RECEITA DA MINHA EMPRESA É PROVENIENTE DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS PARA A PREFEITURA DA NOSSA CIDADE.

CAMBARÁ – EMPRESA AMA - MECÂNICA E PEÇAS

Empreendedor: Juliano Mafra de Souza

Setor: Oficina Mecânica

Cidade: Cambará/PR

Colaboradores: 2

Fundação: 12 anos

Mercado atendido: Clientes da cidade de Cambará/PR e região

Produto/Serviço: Serviços de manutenção e reparação mecânica de veículos automotores e comércio de lubrificantes, peças e acessórios automotivos

Objetivo do Microcrédito: Pela segunda vez, este crédito foi para a aquisição de ferramentas em geral, 02 macacos hidráulicos, 02 guinchos, 01 compressor, 01 prensa

Agente Responsável: Angélica Cristina Cordeiro Moreira

Meu pai era mecânico de profissão, por isso aprendi com ele a trabalhar nessa profissão e até então tínhamos uma oficina informal. A empresa funcionava em um pequeno barracão alugado e tínhamos poucas ferramentas para trabalhar.

O divisor de águas da minha atividade de oficina mecânica foi quando eu formalizei minha empresa na categoria MEI – Micro empreendedor individual, pois comecei a trabalhar com um olhar de negócio e com gestão.

Porém, era só o começo das mudanças que precisavam acontecer. Tínhamos dificuldades na época para abrir cadastros em distribuidores de peças, dificuldades em captar novos clientes, e ainda, a limitação de capital de giro e falta de um elevador automotivo para poder oferecer alguns serviços.

Com os recursos financeiros limitados e dificuldade de conseguir crédito em outras instituições financeiras por causa das altas taxas de juros, ficávamos sempre travados para crescer o negócio.

Mas, com o microcrédito da Fomento, um novo cenário começou a aparecer. Consegui taxas mais acessíveis de recursos financeiros antes da pandemia e, durante a pandemia, também acessei e foi bem tranquilo, porque fiz minha solicitação toda pela internet e só fui à Sala do Empreendedor para assinar o contrato.

A primeira vez que captei crédito com a Fomento foi em 2015, para adquirir o tão necessário elevador automotivo e um pouco de dinheiro para o capital de giro, que me auxiliou na melhoria do relacionamento com bons fornecedores na época.

A segunda vez que captei o crédito foi em 2020, quando começou a pandemia. O fechamento do comércio trouxe muitas incertezas. Foi quando fiquei sabendo que a Fomento havia lançado o Programa Paraná Recupera, com taxas de 0,41% ao mês. Não perdi a oportunidade de fazer um bom negócio. E mesmo com todas as dificuldades que o momento da pandemia trazia, com tudo parado e os negócios com dificuldades de sobreviver, para nós foi justamente o momento



Empreendedor Juliano Mafra de Souza

em que nos estruturamos e começamos a crescer.

É maravilhosa esta forma da Fomento de estimular o empreendedor a expandir o negócio por meio de um capital de giro com juros baixos para comprar materiais, ferramentas e o que mais precisar. Como é importante ter um olhar diferenciado para o regime MEI. Enquanto os bancos tradicionais não ofertam linhas para este público, a Fomento oferece linhas específicas para ele. Isso impacta positivamente no crescimento dos nossos negócios.

E por falar em impacto positivo, preciso falar da minha equipe de apoio. Meu pai, Antonio de Souza Neto, iniciou essa história e me ensinou o ofício. Tenho imensa gratidão por tudo o que ele construiu. Minha mãe, Elisabete Mafra, e a minha esposa, Karyna Souza, sempre me apoiando e me dando todo o suporte nos bastidores. Meu amigo Amarildo de Souza, que me auxiliou a abrir o primeiro cadastro em um distribuidor, e a agente de crédito Angélica, no atendimento realizado na Sala do Empreendedor, quando eu precisei, é a equipe que eu precisava para promover todas as mudanças que o negócio precisava. Todos fizeram uma grande diferença nessa transformação.



Hoje, graças a este apoio do microcrédito, parte da receita da minha empresa é proveniente da prestação de serviços para a prefeitura da nossa cidade.



A empresa hoje está em um barracão próprio e conseguimos proporcionar mais conforto aos nossos clientes e funcionários. E estamos atentos em outras melhorias e na gestão para que haja o menor risco possível, principalmente no assunto de novos investimentos, pois é sempre necessário verificar se é o momento de assumir uma nova obrigação com um olhar crítico para o tempo de retorno, pois isso é sempre mais complexo.

Porém, ainda assim ficamos tranquilos, porque o atendimento da Fomento nos orienta e possibilita termos uma compreensão melhor sobre a gestão dos recursos financeiros da empresa. A agente de crédito

Angélica me ajudou com informações valiosas, com agilidade para liberar os recursos, na orientação para que eu pudesse participar em licitações, e hoje, graças a esse apoio do microcrédito, parte da receita da minha empresa é proveniente da prestação de serviços para a prefeitura da nossa cidade.

Também, o SEBRAE é importante nessa mudança, pois nos orienta em aspectos da gestão e inovações que podemos criar, e é uma instituição que podemos contar quando estamos com dúvidas e precisamos obter mais segurança nas decisões a tomar, assim como, em acreditar mais no potencial do nosso negócio.

Mesmo num período tão difícil como foi a pandemia, nossa oficina cresceu e melhorou muito. Este é o maior benefício que estamos gerando para a cidade, a confiança que nossos clientes depositam em nós. Conquistamos muitos novos clientes que só faziam a manutenção em concessionárias, pagando altos custos e agora nós atendemos.

Para nossa cidade, quando um negócio cresce e melhora é muito bom, pois há uma boa injeção de capital diretamente no comércio em geral. O Programa microcrédito injeta dinheiro com menos juros para o empreendedor poder prosperar, com isso todos ganham. O empreendedor pode contratar mais e melhor e a engrenagem da economia gira com mais fluidez, circulando mais dinheiro dentro da cidade, gerando mais impostos e com eles mais benefícios para a população em geral.

Enfim, antes do acesso ao microcrédito, tínhamos menos estrutura e menos liberdade para gerir o negócio. Agora, temos mais e melhor estrutura e mais poder de negociação. Ou seja, consolidamos nossas melhorias e avançamos em tudo.

Caro empreendedor, ao iniciar o seu negócio, não confiem que o dinheiro que entra é todo seu (pessoa física). Algumas boas dicas eu levo comigo - não tirar férias, não tirar dinheiro do seu negócio para ostentar. Fazer um bom caixa, ter hora para abrir e hora para fechar o expediente!

CAMBARÁ

AGENTE ANGÉLICA CRISTINA CORDEIRO MOREIRA



Angélica Cristina Cordeiro Moreira, atuando como agente de crédito há 9 anos na cidade de Cambará/PR.

É MUITO GRATIFICANTE VER UM SONHO NASCER, E, MESMO COM MUITAS DIFICULDADES, DEPOIS SE CONSOLIDAR COMO UM NEGÓCIO DE SUCESSO!

Nosso trabalho como agentes de crédito, é mais que um trabalho. É uma função de muita responsabilidade e doação, do nosso tempo, da nossa atenção e disposição para atender bem os empreendedores. Saber ouvir e ter empatia é o diferencial do agente para conseguir cumprir bem esta função e ajudar os empreendedores nas suas necessidades.

Mas, em contrapartida, recebemos muito conhecimento das pessoas envolvidas de forma direta e indireta ao nosso trabalho dentro do município, conhecimentos e formações da Fomento e do Sebrae, além de criarmos vínculos de confiança e reconhecimento pelo nosso trabalho em todo o município.



Saber ouvir e ter empatia é o diferencial do agente para conseguir cumprir bem essa função e ajudar os empreendedores nas suas necessidades.



E não é só isso. Também, nos divertimos em alguns momentos de humor que acontecem, por exemplo, quando alguém erra o nome da Agência, e isso já ocorreu várias vezes, as pessoas chamando a FOMENTO de – “fermento”, “formento”, etc. Nessas horas, preciso disfarçar minha graça quando vou corrigir, para não causar constrangimentos.

Por isso, é preciso sempre estar atento. Eu trato todos bem, mas às vezes alguns são extraordinários e assim temos muitas histórias para contar. Cada uma com seu detalhe, com sua particularidade, é muito gratificante ver um sonho nascer, e mesmo com muitas dificuldades, depois se consolidar como um negócio de sucesso!

Porém, uma história se destaca, que é a história do empreendedor Juliano Mafra da AMA – Mecânica e Peças. Liguei para o Juliano dizendo que a trajetória dele como empreendedor valeria a pena ser registrada e se ele toparia que eu indicasse a sua história para compor o Livro do Microcrédito. Ele topou na hora! Contou os detalhes do que ele fez e se dispôs a contribuir com os detalhes da sua trajetória. É um empresário muito dedicado e comprometido com seu negócio e a sua trajetória nos ensina muito.

Nós aprendemos e aproveitamos muito nessa função, principalmente durante a pandemia, pois foram muitos ensinamentos em virtude dos desafios que toda a população viveu. Nas reuniões na nossa cidade, onde era discutido a respeito do fechamento do comércio “considerado não essencial”, eu aproveitava o momento para ofertar o microcrédito no meio da reunião, como forma de amenizar os transtornos e impactos causados pela crise da pandemia do corona vírus. Não perdia tempo. Outra prática que adotei para informar e ajudar ao máximo possível de pessoas foi organizar seminários de créditos on-line com outras instituições bancárias locais, para disseminar as informações sobre essa rede de proteção que o acesso

ao crédito com juros justos podia oferecer para as pessoas que precisavam muito para sustentar seus negócios e suas famílias. Mas também criei listas no WhatsApp, conversei com os radialistas locais para que auxiliassem na divulgação, além de utilizar outras redes sociais para a divulgação.

Foram momentos de grandes desafios, mas aprendemos muito. Por exemplo, as maiores dificuldades encontradas no decorrer da pandemia com os empreendedores era a questão de insegurança econômica que se instalou. Não apenas pelo fato das restrições sanitárias impostas, mas também na parte psicológica da perda da liberdade de atuar com suas atividades como sempre se fazia. A remodelagem da forma de atuação, principalmente do comércio tradicional para o comércio digital, as formas de atendimentos remotas e com a disponibilidade necessária de ofertar o serviço delivery.



Empreendedor Juliano Mafra de Souza e Agente Angélica

Tudo isso vai deixar uma marca das experiências que vivemos. Durante a pandemia, no início, quando o desespero tomou conta dos empreendedores, devido às inseguranças e às incertezas, nós só tínhamos horário para entrar no trabalho e só saíamos quando todas as demandas eram recebidas e inseridas no sistema. Como não tenho apenas a atribuição de

atender demandas de crédito, esse esforço de dedicar tempo maior ao microcrédito, com certeza, impactou nos resultados gerais do meu desempenho, o que também foi bom. Mas, o mais importante foi que conseguimos atender a todas as demandas que vinham.

Como agente de crédito, devemos atuar como fomentadores do desenvolvimento local, pois o microcrédito está disponível e mais presente em programas nas grandes cidades do estado, porém se eu não desempenhar bem este trabalho de estimular aqui na ponta (pequena cidade), meu município não acessa e acaba não usufruindo deste benefício público, por isso é importante pensar e agir sempre em prol da população.

Em virtude do Programa Microcrédito no Paraná com juros mais baixos, muitas empresas receberam estímulos e não desistiram durante a crise causada pela pandemia. Por isso, muitos negócios continuam abertos por causa da atuação do Programa do Banco do Empreendedor.

Aos meus colegas agentes - Facilitem ao máximo para o empreendedor. Eles são muito bons no que fazem nos seus negócios, mas a burocracia e formalidade definitivamente não é a praia deles. Procure ter uma comunicação mais simples possível, evite termos muito técnicos, isso inibe o cliente. Tenha paciência e ouça a necessidade deles, depois verifique a melhor forma para atendê-los.

CAMPO MOURÃO - EMPRESA FANTINATTI CHARCUTARIA E SAMUERIA



Empreendedora Karen Pereira

NESSE PERÍODO, TAMBÉM FIZEMOS VÁRIOS CURSOS QUE O SEBRAE PROPORCIONOU DE CAPACITAÇÕES E O CONHECIMENTO ABRIU NOSSAS PORTAS.

CAMPO MOURÃO – FANTINATTI CHARCUTARIA E SALUMERIA

Empreendedora: Karen Pereira

Setor: Fast Food – Agroindústria familiar

Cidade: Campo Mourão/PR

Colaboradores: Somente o casal sócios

Fundação: 22/08/2012

Mercado atendido: público de classe A, B e C da cidade e região

Produto/serviço: Produção e comercialização de embutidos e defumados

Objetivo do Microcrédito: Primeiro crédito para aquisição e reforma em seu trailer e o segundo crédito, para se manter no período pandemia

Agente Responsável: Elimar de Cristo de Aguiar

Nosso negócio tem a ver com nossa história de vida. Meu marido Darlan sempre fazia embutidos para o nosso consumo e, nessas oportunidades, testava novas receitas e encantava a todos da família e amigos com a riqueza de sabor e qualidade. Porém, era gerente comercial de uma indústria de cigarros e estava muito bem colocado.

Num momento em que ele teve um afastamento da empresa onde trabalhava devido a transtorno do pânico, saímos de São Paulo capital, rumo a Campo Mourão/PR. Fomos morar em um sítio e começamos

a produzir com mais frequência. Parentes e amigos vinham comprar e pediam novamente e foi assim que, a paixão virou negócio! Embora, o Darlan tivesse uma experiência ímpar no comércio, o transtorno do pânico o bloqueava para ir atrás da documentação para legalizar o negócio e para vender os produtos. E foi assim que conversamos e eu disse que faria essa outra parte que faltava para o negócio começar a andar. Assim nasceu a Fantinatti Charcutaria e Salumeria.



Produtos

Começamos a produzir embutidos e defumados num cardápio de dar água na boca: linguiças, salames, pepperoni, bacon, lombo, presunto, costelinha, joelho. Fazemos também torre de rolos, torresmo de buteco. Na feira criativa, servimos um Pão com Linguiça, que é feito com a linguiça e bacon da nossa produção. Montamos tábuas de frios entregues em caixas para presente(chamamos de abraço na tábua) e

estas são montadas com charcutaria da nossa produção e o complemento de amigas empreendedoras com geleias, pães, antepastos etc.

Quando começamos nessa atividade (2012), fiz um cadastro na EMATER e vendia de porta em porta. Muitos anos depois, a convite da Casa do Empreendedor, comecei a participar da Feira Criativa na cidade. Então, decidimos buscar recursos financeiros para comprar o trailer, pois a princípio era uma mesa e um guarda sol somente, depois uma barraca, em seguida uma Kombi e finalmente, o trailer. Como já conhecia o trabalho da Fomento, nem busquei crédito em outros bancos. Fui direto a Fomento e só tive uma dificuldade na época por causa do fiador, mas consegui, pois, todas as pessoas que podiam ter como fiadores, eram de São Paulo.

“ Com o trailer, diminuí o tempo gasto com organização de produtos, mesas, equipamentos de casa para a feira, ganhamos visibilidade. ”

Nossa ideia na época era ter um trailer, para ser a nossa lojinha volante e ficava tudo muito fácil e prático na hora de ir e vir para feira, pois carregávamos muitas coisas. Com o trailer, diminuí o tempo gasto com organização de produtos, mesas, equipamentos de casa para a feira, ganhamos visibilidade dos clientes e novas oportunidades de vender ainda mais.

E tudo começou a avançar de forma muito positiva, meu esposo Darlan, minha filha Gabriela e eu, trabalhando muito e construindo nosso negócio. Pesquisamos tudo o que íamos fazer antes e, então, foi só executar cada detalhe e com muita dedicação. O sucesso começou a parecer. Só nos arrependemos por não ter começado antes.

O trabalho que é desenvolvido pelo agente de crédito da Fomento Paraná, eu não tinha conhecimento e nem sabia como fazer. Então

foi uma boa surpresa o atendimento, as informações nos ajudaram e o recurso foi de total importância para nosso negócio começar a deslanchar.

Nesse período, também fizemos vários cursos que o SEBRAE proporcionou de capacitações e o conhecimento abriu nossas portas, e nos estimulou a busca por melhorias e inovações nos produtos para atender bem os clientes, oferecendo excelente qualidade e com baixo teor de conservantes, o que os diferencia dos concorrentes, sem contar que a população agradece por consumir produtos melhores.

A partir do aumento das vendas e da atualização dos produtos, comecei a revender os produtos em alguns comércios locais, gerando renda indireta. Estamos muito felizes, pois, com estes investimentos, ganhamos mais visibilidade e aumentamos nossa clientela.

Caros empreendedores, busquem conhecimento e apoio para melhorar seus negócios, isso faz uma grande diferença.

CAMPO MOURÃO - EMPRESA JP LANCHES



Empreendedores João Pedro Kruger e Jucinéia Salete de Matos Kruger

COM A UTILIZAÇÃO DO MICROCRÉDITO, PUDEMOS INVESTIR EM NOSSO NEGÓCIO. COM A REFORMA COMPLETA NO TRAILER DE LANCHES, OPORTUNIZOU NOVOS NEGÓCIOS E AUMENTOU SIGNIFICATIVAMENTE NOSSAS VENDAS.

CAMPO MOURÃO – JP LANCHES

Empreendedores: João Pedro Kruger e Jucinéia Salete de Matos Kruger

Setor: Lanchonete

Cidade: Campo Mourão/PR

Colaboradores: Somente o casal proprietário

Fundação: Em 1998

Mercado atendido: Pessoas de todas as idades da Cidade e região

Produto/serviço: Lanches

Objetivo do Microcrédito: Utilizou o crédito para fazer uma reforma e melhorar o visual do trailer, o que impactou na melhora das vendas

Agente Responsável: Elimar de Cristo de Aguiar

Desde Jovem eu pensava em empreender e ter meu próprio negócio. Ainda solteiro, tive uma sorveteria em Guarapuava/PR, mas precisei vender. Em seguida vim morar em Campo Mourão e fui plantar algodão. Foi quando me casei com a Jucinéia, mas logo voltamos para a cidade e juntos abrimos uma sorveteria na Avenida Manoel Mendes de Camargo, em frente ao antigo laboratório de análise do Dr. Efigênio, em Campo

Mourão. Após um ano, decidimos parar com a sorveteria e compramos nosso primeiro carrinho de lanche. Sim, antes do JP Lanches, já vendíamos lanche na rua. Era um carrinho simples de empurrar. O lanche também era simples: pão, salsicha e salada, tinha a opção do tradicional, sendo uma salsicha ou duplo com duas salsichas. Nessa época também trabalhávamos somente à noite. Empurrávamos o carrinho toda noite do Lar Paraná até a esquina do atual Banco do Brasil, que, na época, era uma discoteca.



Na Fomento, o crédito que precisávamos saiu com facilidade e juros muito melhores, inclusive com desconto nas parcelas para pagamentos em dia.



Após 2 anos, recebi uma proposta para trabalhar como vendedor de carro na antiga Ford, em Cascavel. Lá fomos nós, toda família para Cascavel, e, nessa época, já tínhamos nosso primeiro filho, minhas duas outras filhas nasceram em Cascavel/PR.

A partir daquela situação, batemos bastante a cabeça. Moramos em mais 3(três) cidades no Paraná, cuidei de um bar, depois de uma serraria, fui motorista de caminhão, cobrador de empresa de ônibus, vendi pastel e café no carro, abri novamente um bar, e nunca desisti de empreender. E depois de todas essas andanças, estávamos morando em Laranjeiras do Sul, cidade que morava minha sogra Dona Targina, peça fundamental para estarmos onde estamos hoje. Ela que nos incentivou e nos ajudou a voltar a morar em Campo Mourão, onde compramos nosso primeiro trailer, e assim, em 1998 começamos nosso atual empreendimento, o JP Lanches.

Ela conversava sobre o assunto e motivou toda a família a buscar uma renda melhor, assim como melhorar a nossa qualidade de vida na década de 90. Na época, tudo era muito difícil, pois morávamos no sítio e o trabalho e sustento da família as vezes era desanimador. E foi desta forma que, viemos morar na cidade de Campo Mourão com nossos três filhos e começamos a fazer lanches para vender.

E assim foram anos trabalhando com lanches. Sempre trabalhamos muito para sustentar a família, mas no período da pandemia, a situação ficou ainda mais difícil para todos e, da mesma maneira, para o nosso negócio. Com falta de recursos financeiros para investir, começamos a pensar como fazer para conseguirmos reformar o nosso trailer para atrair mais e atender melhor nossos clientes. Então, fomos verificar nos outros bancos e esses pediam comprovação de renda, muita documentação e taxas de juros nada interessantes. Já na Fomento, o crédito que precisávamos saiu com facilidade e juros muito melhores, inclusive com desconto nas parcelas para pagamentos em dia.



E logo que concluímos a reforma do trailer, percebemos a diferença nas vendas, melhorou significativamente. As pessoas começaram a perceber e frequentar o trailer e passamos a vender mais e melhor.

Com certeza nossa inspiração para continuar, inovar e fazer cada dia melhor os nossos produtos, vem dos nossos três filhos, sempre nos apoiando e nos ajudando em todas as etapas do processo e no trabalho do dia a dia.

Mas, também tivemos um bom empurrão pelo atendimento da agente Elimar, que prontamente nos ajudou a entender como o processo funcionava e nos indicou exatamente o que precisávamos contratar e como fazer para aplicar corretamente o dinheiro do empréstimo, agindo com total transparência e nos ajudando na melhor utilização possível do recurso.

E outra forma foi o Sebrae, orientando e incentivando-nos como empreendedores para ampliar o negócio, melhorando tudo o que é possível e está ao nosso alcance.

Este apoio através de financiamentos facilitados aos pequenos empreendedores é muito importante para a população e para a nossa cidade, porque qualquer empreendedor pode conseguir. É só colocar no papel o objetivo em forma de projeto que os agentes da Fomento ajudam a conseguir.

O nosso maior benefício foi nos tornar referência em nossa atividade comercial. Além dos elogios da comunidade, somos exemplo para que outros colegas possam buscar o mesmo recurso para melhorar o seu comércio também.

Nosso trailer não contratou novas pessoas ou gerou mais emprego no período da pandemia, porque somos uma família com cinco pessoas que ajudam de alguma forma nas tarefas, porém, a melhoria do trailer aumentou muito nossas vendas, então, de alguma forma, o microcrédito ajudou a cidade e a população também.

Em meio à pandemia, desanimados com o enfraquecimento das vendas e toda a situação das empresas e das pessoas, nós lutamos e viramos a chave. Paramos e recalculamos a rota, planejamos o que e como fazer, e com o microcrédito, fizemos a virada do nosso negócio para muito melhor. É muita gratidão a tudo o que aconteceu.

Antes da utilização do microcrédito percebemos a diminuição das vendas a cada dia e começamos a pensar e ver que precisávamos de algo. Com a utilização do microcrédito, pudemos investir em nosso negócio. Com a reforma completa no trailer de lanches, oportunizou novos negócios e aumentou significativamente nossas vendas.

Caros empreendedores, não tenham medo de arriscar e acreditar no potencial do seu negócio. Se mesmo assim estiver em dúvida, procure a equipe da Casa do Empreendedor, pois tenho a certeza de que serão bem atendidos!

CAMPO MOURÃO - EMPRESA DENILSON TRANSPORTES E CARGAS



Empreendedor Denilson da Silva Peres

NÃO TIVE DÚVIDA EM ENVIAR UMA PROPOSTA PARA A CASA DO EMPREENDEDOR E APROVEITAR ESTE APOIO QUE A FOMENTO CONCEDE A NÓS EMPREENDEDORES.

CAMPO MOURÃO – DENILSON TRANSPORTES E CARGAS

Empreendedores: Denilson da Silva Peres e Márcia Aparecida Antonio Peres

Setor: Transporte escolar e entrega de mercadorias

Cidade: Campo Mourão/PR

Colaboradores: Somente o casal de proprietários

Fundação: 22/08/2006

Mercado atendido: Além de Campo Mourão, a região de Umuarama e Cianorte/PR

Produto/serviço: Entrega de mercadorias para supermercados, farmácias e lojas em geral

Objetivo do Microcrédito: Primeiro crédito, foi para as despesas do dia a dia, segundo crédito para adaptar a Van para mudança de forma de transporte

Agente Responsável: Elimar de Cristo de Aguiar

Montei minha empresa há 16 (dezesseis) anos, e entre 2006 e 2016 trabalhei como motorista de transporte escolar. Parei e, em seguida, montei uma lanchonete. Mas, infelizmente, fiquei somente seis meses e não deu certo este negócio. Então, em 2017 retornei para o transporte escolar da cidade. Fiquei trabalhando ainda na mesma área até 2019.

Em 2020, quando começou a pandemia, novamente precisava pensar numa saída para dar continuidade ao sustento, já que não tinha mais

aulas presenciais e, portanto, transporte coletivo não poderia trabalhar naquele momento. Então, surgiu a oportunidade de trabalhar com entregas, vendi a van escolar e comprei a Van de carga.

Com esta atividade estou muito feliz e é muito promissor. Trabalho como entregador para a empresa Martins Atacadista de Uberlândia/MG, mas carrego no Centro de Distribuição de Maringá/PR.

Essa foi uma excelente virada em nossas vidas, depois de tantos anos carregando crianças na van, hoje minha esposa e eu estamos muito bem e superamos a dificuldade que a maioria enfrentou com a parada das vans escolares.

Vale a pena contar como foram estes dois anos de virada. Soube dessa oportunidade por meio de alguns amigos e colegas de atividade que também enfrentaram dificuldades financeiras e recorreram a um financiamento no posto de atendimento da Fomento Paraná aqui na cidade.

Os empreendedores que têm interesse em solicitar crédito, buscam esse financiamento no posto de atendimento da Fomento na Casa do Empreendedor de Campo Mourão. Eles vão até lá porque encontram condições de crédito bem mais vantajosas que a dos outros bancos. Quando recorri à Fomento o atendimento estava online por conta da pandemia de Covid-19. Mesmo assim isso não foi um impeditivo para conseguir o empréstimo. Eu escolhi o microcrédito porque já estava parado há algum tempo por causa da pandemia e não tinha mais de onde tirar dinheiro para pagar as minhas despesas. Com o crédito fiz reformas na van para começar a iniciar fazendo entregas de mercadorias



Para mim, o maior benefício da Fomento foi a acolhida dos profissionais e da Agente Elimar, sempre muito dedicada



na cidade de Campo Mourão e região.

Hoje, me sinto satisfeito com a minha atividade e nem penso em voltar com o transporte escolar. Tenho em minha companhia a minha esposa, Márcia Aparecida Antonio Peres, que sempre esteve comigo desde o tempo do transporte escolar. É minha parceira de vida e de trabalho.

Nunca tive dificuldades para conseguir crédito junto aos bancos, que acredito ser o resultado de ser um bom pagador. Mas, optei pelo crédito da Fomento porque era muito mais difícil conseguir nos bancos, com juros mais altos e o atendimento era bem restrito com muita dificuldade no período de lockdown. Já na Casa do Empreendedor consegui o atendimento com mais facilidade e linhas específicas disponibilizadas para aquele momento, e com juros mais baixos, com forma de pagamento facilitada e sem burocracia. Não tive dúvida em enviar uma proposta para a Casa do Empreendedor e aproveitar este apoio que a Fomento concede a nós empreendedores.

Eu tinha uma necessidade de garantir meu sustento, mas também de reformar a van para me adequar ao novo trabalho, e o microcrédito me ajudou muito naquele momento difícil. Para mim, o maior benefício da Fomento foi a acolhida dos profissionais e da Agente Elimar, sempre muito dedicada (se não fosse por ela, não teria conseguido); além da taxa de juro muito boa e linha de crédito até mesmo sem avalista.

Tudo isso, nos ajuda porque somos empreendedores, mas ajuda à população, porque diminui o desemprego. E a cidade aumenta a geração de renda.

Antes do acesso ao crédito da Fomento, estava com situação indefinida, inseguro e sem trabalho. Depois, tudo melhorou.

Caros empreendedores, sempre acreditar. Para aqueles que têm dúvida ou receio, podem passar lá na Agência do Empreendedor de sua cidade, com certeza seu propósito será resolvido.

CAMPO MOURÃO - EMPRESA CENTRO DE BELEZA LINDA HAIR



O MUNICÍPIO TAMBÉM TEM UM GANHO FUNDAMENTAL COM A DISPONIBILIDADE DE MICROCRÉDITO, POIS ALAVANCA DE FORMA DEMOCRÁTICA PARA AQUELES QUE POSSUEM O MEI, MANTENDO A GERAÇÃO FORMAL E INDIRETA DE EMPREGOS.

CAMPO MOURÃO – CENTRO DE BELEZA LINDA HAIR

Empreendedora: Olizete Aparecida de Lourdes Azevedo

Setor: Salão de beleza - Cabelereira

Cidade: Campo Mourão/PR

Colaboradores: 01

Fundação: Novembro/2012

Mercado atendido: Público em geral da cidade

Produto/serviço: Mega hair, progressiva, luzes, mechas e todos os outros procedimentos químicos para cabelo

Objetivo do Microcrédito: Em virtude da paralização da pandemia, solicitou crédito para investir em produtos, divulgações e para sanar dívidas

Agente Responsável: ELIMAR DE CRISTO DE AGUIAR

Depois de me formar como cabeleireira, comecei a trabalhar em alguns salões da minha cidade e foi assim que eu vi a possibilidade de me tornar uma empreendedora, porque percebi que eu conseguia trabalhar e administrar ao mesmo tempo um negócio. Também, porque na



Foi um alento, porque, de forma simples e muito rápida, o programa de microcrédito me disponibilizou um crédito para sanar a situação do momento.



época eu tinha filhos pequenos, que precisavam dos meus cuidados em tempo parcial.

Então, resolvi montar o meu próprio salão de beleza em 2012. Com muita luta e dificuldade, construí uma sala comercial em frente a minha residência, pois desta forma conseguia cuidar da casa e do salão. Nesse lugar, comecei a atender os meus clientes e me cadastrei como MEI (Micro empreendedor Individual), e digo, com grande orgulho.

No início do negócio, eu conseguia administrar bem, mas com o tempo, as clientes aumentaram e fui vendo a necessidade de expandir o local, pois era muito pequeno o espaço. Comecei a perceber que precisava de mais pessoas para me auxiliar, não conseguia mais administrar as finanças da mesma forma, por falta de tempo e os preços dos serviços oferecidos no salão, ficaram congelados por alguns anos. Então, percebi que precisava de ajuda. Me inscrevi no programa “Voa MEI” e fui selecionada, pelo qual me auxiliaram na organização das minhas finanças.

Melhorando um pouco, mas ainda precisava de recursos para aumentar o espaço do meu salão e trazer mais conforto e comodidade aos meus clientes.

Procurei instituições financeiras em busca de um empréstimo, mas os juros eram exorbitantes, não dava para arriscar. Certo dia, quando fui pagar uns boletos na Casa do Empreendedor, lá fiquei sabendo a respeito da linha de crédito disponibilizada para microempreendedor. E foi assim que fiz o meu primeiro empréstimo, que possibilitou aumentar o espaço do salão e comprar cadeiras, espelhos e repaginar o ambiente. E deste jeito, mesmo com as dificuldades da pandemia, as coisas começaram a melhorar e foi possível contratar uma manicure,

esteticista, depiladora e mais uma auxiliar para procedimentos capilares. Em pouco tempo, consegui quitar o meu empréstimo com a Fomento.

Mas, infelizmente no começo do ano de 2020, com a parada pela pandemia, pois havia muitos casos na cidade, vários estabelecimentos foram fechados. E, ainda, na mesma época, eu tive H1N1 e precisei ficar afastada também. Ou seja, tudo junto, as coisas começaram a ficar mais difíceis e as dívidas apareceram. As outras profissionais que trabalhavam no mesmo ambiente, foram saindo porque não podiam atender por conta do salão fechado, porque não conseguiam pagar o aluguel.

Então, em junho/20 voltei a trabalhar, mas por apenas um mês e contrai a Covid-19. Eu não estava nada bem por causa dos sintomas e cheguei até pensar que não iria sobreviver. Após 10 dias de cama, indo e vindo ao hospital, descobri que eu estava grávida, logo o desespero tomou conta de mim. Eu tinha um espaço grande, mas estava sozinha, e com muitas dívidas. Já não conseguia trabalhar como antes por causa do Covid e, agora com as limitações da gravidez.

Nossa! Não foi fácil aquele momento, estava muito preocupada com as dívidas e aí procurei a Fomento, porque precisava muito de ajuda financeira. Foi um alento, porque, de forma simples e muito rápida, o programa de microcrédito me disponibilizou um crédito para sanar a situação do momento. O recurso do microcrédito foi de suma importância para mim e assim pude manter em funcionamento o meu salão e a credibilidade, pagando as contas.

Mesmo sendo a única responsável na condução do meu negócio, não me senti sozinha e tudo foi se ajustando, consegui quitar as dívidas com os fornecedores. Algumas dívidas continuaram, de forma fracionada, para eu conseguir pagar.

“ O município também tem um ganho fundamental com a disponibilidade de microcrédito, pois alavanca de forma democrática para aqueles que possuem o MEI, mantendo a geração formal e indireta de empregos ”

Nesses momentos difíceis que enfrentamos, algumas pessoas nos marcam, pois ajudam o empreendedor a vencer etapas e ter êxito no nosso negócio. A agente de crédito Elimar foi uma. Repassou as informações de forma clara e objetiva, me orientou e ajudou para eu conseguir o dinheiro e resolver minha situação financeira.

Também, o Sebrae foi uma instituição, que naqueles momentos difíceis da pandemia, fez um papel muito importante, com várias campanhas e divulgação da existência de uma instituição que possibilitava a aquisição de crédito de forma mais acessível. Isso ajudou muita gente e continua ajudando.

É fundamental esse apoio financeiro para pequenos empreendedores, porque um ajuda o outro. Por exemplo, com a quitação dos débitos, me permitiu que todos os impostos e tributos fossem repassados de alguma forma para a sociedade e a continuidade dos serviços prestados às pessoas de forma profissional e acessível a todos. É um ciclo positivo que se cumpre para toda a sociedade envolvida.

O município, também tem um ganho fundamental com a disponibilidade de microcrédito, pois alavanca de forma democrática para aqueles que possuem o MEI, mantendo a geração formal e indireta de empregos, e a possibilidade de os MEIs manterem as operações dos seus negócios durante imprevistos como foi o tempo da pandemia.

Antes do meu acesso ao crédito da Fomento, eu estava recebendo cobranças e impedida de comprar os produtos de referência e qualidade, dos quais eu dependo para fazer o meu trabalho. Depois, eu pude continuar normalmente, tocando meu negócio e voltando a contratar e crescer.

Caros empreendedores, mantenham a fé no Criador, acreditem e persistam em fazer a diferença através dos seus negócios, aproveitando as oportunidades.

CAMPO MOURÃO

AGENTE ELIMAR DE CRISTO DE AGUIAR



O MICROCRÉDITO FOI E É DE EXTREMA IMPORTÂNCIA, POIS FOMENTOU O COMÉRCIO NO PERÍODO DA PANDEMIA E INCLUSIVE AJUDOU OS EMPREENDEDORES NAS DESPESAS DO DIA A DIA E NA SUA READAPTAÇÃO.

Elimar de Cristo de Aguiar há 4 anos, atuando como agente de crédito na cidade e região de Campo Mourão/PR.

É muito gratificante o nosso trabalho, pois somos um meio de acesso dos incentivos que a Fomento Paraná disponibiliza para os pequenos empreendedores poderem viabilizar os seus negócios. Isso é muito significativo, porque como servidora pública cedida pela Prefeitura, não tenho ganho financeiro, porém tenho reconhecimento pelo meu trabalho e como pessoa, tenho um grande ganho, recebendo conhecimento em várias áreas e em todos os segmentos que atendemos os empreendedores.

E os ganhos não param nesses aspectos, nos divertimos muito (o Valter e eu) e trabalhamos muito, mas temos um ambiente acolhedor que nos estimula todos os dias a cumprir nossa missão.

Tenho muito amor pelo que faço e me sinto como uma mão amiga, quando o empreendedor busca um financiamento. Fico muito feliz com

o feedback positivo que recebo a cada atendimento, o que me estimula a fazer cada dia ainda melhor. Também gosto muito de participar dos nossos encontros Regionais e Estaduais que é um luxo só! São momentos de muita interação, conhecimento e diversão. Uma vez por ano, durante três dias me sinto a rica que estou citando! Isso nos estimula ainda mais a trabalhar com toda dedicação o ano inteiro.

Como perceberam, eu indiquei quatro clientes para contar a história aqui e todos foram escolhidos. Eles foram atendidos na época difícil da pandemia, pois o atendimento da Casa do Empreendedor estava sendo realizado somente on-line, isso não foi impedimento para ajudarmos os empreendedores a conseguirem o crédito que precisavam junto à Fomento.

Indiquei as empresas:

CHARCUTARIA E SALUMERIA da Empreendedora Karen Pereira.

CENTRO DE BELEZA LINDA HAIR da Olizete Aparecida Loures Azevedo.

DENILSON TRANSPORTES E CARGAS do Denilson da Silva Peres e Márcia Aparecida Antonio Peres.

JP LANCHES do João Pedro Kruger.

Todos são empresários muito dedicados, esforçados e souberam focar o trabalho e reinventar seus negócios, mesmo num período de muitos desafios e não desanimaram perante o cenário. Pelo contrário, "fizeram do limão, uma boa limonada", como falamos. São histórias simples, mas inspiram muito a gente e quem quiser conhecer.

E sempre iremos lembrar do quanto aprendemos nesse período dos dois anos de pandemia. A Casa do Empreendedor disponibilizou um CHAT, facilitando muito o nosso atendimento e, o Valter e eu conseguimos de forma mais prática dar vazão à demanda no menor tempo possível de resposta aos empreendedores, pois eles precisavam com muita rapidez os recursos, principalmente para manter seus comprometerimentos financeiros em dia.

Foi tudo muito marcante para mim. No período da pandemia renunciei ao direito de atender em home office, porque muitos não têm domínio com assuntos da informática. Por isso, um parêntese, faço o que posso para ajudá-los; trabalhei por muitos dias além do meu horário, para conseguir realizar o cadastro da proposta deles e fazer com que eles conseguissem o crédito o mais rápido possível.

De acordo com o feedback dos próprios empreendedores atendidos, suas atividades ainda estão ativas, por causa da ajuda do recurso do microcrédito e do nosso trabalho de indicar, orientar e dar aquele apoio naqueles momentos difíceis.

Por isso, percebo que o microcrédito, foi e é de extrema importância, pois fomentou o comércio no período da pandemia e, inclusive, ajudou os empreendedores nas despesas do dia a dia e na sua readaptação, para se manterem em atividade e ajustarem as novas necessidades dos negócios que a sociedade hoje pede.

Aos meus colegas agentes - Digo a todos que são ou pretendem ser um Agente de Crédito, vale a pena a experiência. É muito aprendizado, o que adquirimos com as histórias de cada um (histórias de superação, vitórias, êxito, empreendimentos inovadores), mas mesmo nas histórias não tão boas, também nos trazem algum aprendizado. É maravilhoso ao final do seu atendimento ouvir: Muito obrigado, você não sabe o quanto me ajudou... Deus a abençoe!!!

CIANORTE - EMPRESA INVICTUS BARBERIA



A FACILIDADE DE CONSEGUIR O DINHEIRO NA MÃO FOI MUITO BOM. E COM ISSO, CONSEGUI NEGOCIAR MELHORES PREÇOS COM OS FORNECEDORES.

CIANORTE – INVICTUS BARBEARIA

Empreendedores: Wellington Ailto de Moraes e Fernanda Cristina Barbosa da Silva

Setor: Barbearia

Cidade: Cianorte/PR

Colaboradores: 01

Fundação: 4 anos

Mercado atendido: Público masculino da cidade e região

Produto/serviço: Cortes de cabelo e barba

Objetivo do Microcrédito: Buscou crédito para ampliar a barbearia, compra de móveis e equipamentos para aumentar o atendimento

Agente Responsável: Rafael de Souza Micheline

Eu trabalhava em gráfica, como impressor de offset, até o final de 2018, quando fui demitido. Fiquei muito triste, abalado e sem saber o que fazer. Minha esposa, Fernanda, que é cabeleireira, perguntou se eu gostaria de trabalhar no ramo de barbearia, que assim ela poderia me ajudar no início da estruturação com as nossas despesas. Então, no início de 2019, montei um pequeno salão no quintal da nossa casa, onde comecei a cortar cabelo de amigos primeiramente. Foi difícil, pois tínhamos poucos clientes e o espaço não era muito bem localizado. Com o passar do tempo, fui adquirindo experiência e os clientes foram aparecendo por indicações, a demanda foi aumentando e logo

percebi a necessidade de mudar o local do salão.

Procurei algumas formas de financiamento, até que conheci a Fomento Paraná. E lá me apresentaram ótimas taxas de juros e um bom prazo de pagamento, além de pouca burocracia na documentação e análise. Consegui o empréstimo e comecei a investir na infraestrutura do novo salão. Foi desta forma que consegui fazer a mudança para um local no centro da cidade. A sala era muito bem localizada, mas precisei fazer uma reforma para adaptar e comprar móveis, ferramentas e acessórios novos, porque precisava ficar um local acolhedor e funcional para atender bem os clientes. Visite a Fomento, é uma excelente indicação para qualquer empreendedor que precisa de recursos financeiros para realizar seu sonho de um negócio, pois as taxas são justas.

Às vezes, no momento das maiores dificuldades, não procuramos os lugares certos para nos ajudar a resolver nossos desafios, mas é preciso acreditar em algumas instituições sérias como a Fomento, que nos proporcionam ótimas oportunidades de empréstimos, só precisamos estar atentos.

Eu sempre quis montar meu próprio negócio e com a situação do desemprego me obriguei a buscar um caminho. Aí conheci a Fomento e resolvi aproveitar a oportunidade.

Os juros da Fomento foram os mais acessíveis, sem burocracia e com descontos para capacitação e para pagamento em dia. A facilidade de conseguir o dinheiro na mão foi muito bom. E com isso, consegui



Empreendedor Wellington

negociar melhores preços com os fornecedores.

Nem sempre são valores muito altos, mas é aquilo que precisamos e dá uma grande diferença na nossa vida. Com o dinheiro naquele momento, além de ampliar a barbearia, melhorei muito o atendimento. Aumentei a clientela e o faturamento como consequência.



O Microcrédito dá força ao empreendedor para investir no seu negócio



Com o apoio da minha esposa Fernanda foi possível chegar nesse ponto. Por isso é importante trabalharmos com apoiadores, porque, quando nos motivam, essas pessoas nos incentivam a tocar em frente.

Outra coisa muito boa foi a orientação e suporte do agente de crédito Rafael, que me fez entender o funcionamento do microcrédito e como deveria fazer. Nem sempre recebemos atendimento tão bom assim em instituições financeiras.

Também com o Sebrae, recebi todo o suporte com as capacitações para fazer a gestão correta e ter o melhor resultado. O maior benefício é que meu salão ficou mais bem localizado, fácil acesso aos clientes e assim, consegui atender melhor e obter mais clientes.

O Microcrédito dá força ao empreendedor para investir no seu negócio, com juros baixos. Consegui ampliar minha barbearia, melhorar a renda e ainda contratar um colaborador.

Antes estava em um local pequeno, agora estou em um lugar maior, com móveis novos e com uma melhor localização.

Caros empreendedores, corram atrás de seus sonhos e lembrem-se que com o microcrédito fica mais fácil alcança-los.

CIANORTE

AGENTE RAFAEL DE SOUZA MICHELINE



O TRABALHO DO AGENTE DE CRÉDITO NÃO É SIMPLEMENTE EMPRESTAR DINHEIRO, É SABER OUVIR O EMPREENDEDOR, ENTENDER A NECESSIDADE DELE, ORIENTAR E DEPOIS COMEMORAR COM O SUCESSO DELE.

Rafael de Souza Micheline, há 1 ao e meio, atuando como agente de crédito na cidade de Cianorte e região noroeste do estado.

O trabalho do agente de crédito não é simplesmente emprestar dinheiro para quem procura a Fomento Paraná com este propósito, é saber ouvir o empreendedor, entender a necessidade dele e orientar para que ele tenha o melhor aproveitamento daquele recurso. E após tudo isso, comemorar com o sucesso dele na hora de realizar o seu sonho. É um trabalho que exige muita dedicação e comprometimento, mas é muito gratificante.

Me dedico e me empenho muito para orientar o empreendedor da melhor maneira possível. Fico muito feliz ver as empresas crescerem, e perceber que o meu trabalho contribuiu para o sucesso dos empreendedores. É uma grande realização.

O nosso ambiente de trabalho como agente nos proporciona muitas experiências incríveis todos os dias. Trabalhamos muito, mas sempre alegres e

lidando com a pureza das brincadeiras que muitas vezes ocorrem. Vale a pena contar uma pequena história para ilustrar. Certo dia enquanto estávamos na correria mudando de endereço, um cliente me liga e questiona “o Rafael, esse dinheiro tá vindo de jegue? Tá demorando muito”. Como não podia verificar na hora, pedi que aguardasse, pois retornaria o contato. Após algumas horas consegui verificar que o dinheiro já estava na conta dele havia dois dias, então retornei o contato e ambos demos muitas risadas do acontecido.

Ou situações de pura emoção com os empreendedores, como uma mulher que me procurou com o sonho de abrir sua loja física, pois ela já trabalhava com vendas pela internet. Então, ela trouxe os documentos, mas com pouca expectativa de obter o crédito. Quando eu entrei em contato para avisar que o crédito havia sido aprovado, ela ficou tão emocionada que não conteve as lágrimas.

E o mais incrível é que tudo isso nós vivemos intensamente junto com cada empreendedor. Não tem como ficar alheio a essas situações. Haja coração!

Com a empresa que indiquei a história para o livro, também não foi diferente. O Wellington, da Invictus Barbearia, me procurou na Fomento por indicação de um amigo. Expliquei sobre as linhas de crédito e rapidamente ele já providenciou toda a documentação necessária. O processo de análise também foi rápido e com os recursos ele conseguiu reformar o novo espaço, comprar os móveis e os equipamentos para sua barbearia. Ver a alegria dele e ver que está tendo muito sucesso na empresa, é muito bom.

Outro aspecto de nosso trabalho nos últimos dois anos de pandemia foi o quanto aprendemos e inovamos na maneira de nos relacionarmos com as



Agente Rafael e Empresário Wellington

pessoas da cidade e como somos vistos agora por elas, por causa da necessidade que houve e a grande corrida da Fomento para suprir as necessidades financeiras do maior número possível de pessoas. Numa situação, eu estava comprando ferramentas em uma loja no centro quando um cliente me abordou perguntando se eu era da Fomento Paraná e da possibilidade de obter crédito. Na semana seguinte, ele me procurou para oficializar o pedido. Isso mostra que a nossa missão não é só oferecer dinheiro, como falei no início, é muito mais!

“ Na pandemia foi ainda mais significativa a necessidade desta ajuda, este socorro. ”

Muitos empreendedores acabaram se enrolando no pagamento das dívidas, por terem uma queda no faturamento, e muitas vezes, até por não entenderem como fazer a gestão financeira do seu negócio, além da redução de trabalho por causa da parada das empresas e as dificuldades em conseguir avalista. Foi necessária uma dedicação ainda maior para ajudar a cada um a encontrar uma solução aos seus problemas.

Houve muita procura durante a pandemia. Como trabalho sozinho no setor, foi preciso muita dedicação para conseguir atender a todos. Os atendimentos foram feitos primeiramente por WhatsApp, onde eram orientados sobre as linhas de crédito e posteriormente era agendado um horário para atendimento presencial. A procura era tanta que eu ficava até tarde da noite para conseguir realizar os agendamentos. Foi uma experiência incrível e tenho a certeza de que com essa distribuição do microcrédito em cada canto do Paraná, auxiliamos na manutenção de emprego e geração de renda dos municípios, mesmo no período da pandemia.

Aos meus colegas agentes - Proporcionem ao empreendedor todo o apoio que podemos dar e que ele precisa para realizar seus sonhos, orientando e auxiliando na manutenção do seu negócio. Isso vai ajudar na geração de renda, aquecimento do comércio local e ainda no desenvolvimento do município.

CORUMBATAÍ DO SUL - EMPRESA NIL CAKES PANIFICADORA E CONFEITARIA



Empreendedora Nilzete de Freitas Lopes

FOI COM O EMPRÉSTIMO DO MICROCRÉDITO COM A FOMENTO PARANÁ, QUE CONSEGUIMOS COMPRAR EQUIPAMENTOS MELHORES, O QUE NOS TROUXE UMA CAPACIDADE DE AUMENTAR SIGNIFICATIVAMENTE NOSSA PRODUÇÃO PARA ATENDER A DEMANDA.

CORUMBATAÍ DO SUL – NIL CAKES PANIFICADORA E CONFEITARIA

Empreendedora: Nilzete de Freitas Lopes

Setor: Panificadora e confeitaria

Cidade: 1ª. Unidade localizada em Borbonia distrito de Barbosa Ferraz. Já a 2ª. Unidade – filiar fica em Corumbataí do Sul/PR

Colaboradores: 2 + os sócios da família

Fundação: 2 anos

Mercado atendido: Público em geral da cidade e região

Produto/serviço: Fabricação de produtos de padaria e confeitaria com predominância de fabricação própria

Objetivo do Microcrédito: O crédito veio para ajudar na renovação de estoque, capital de giro e para melhorar o abastecimento

Agente Responsável: Maria Aparecida Jardim de Souza

Nossa história começou quando ainda criança eu e minha irmã Nilvania (que hoje trabalha comigo) fazíamos bolos de barro e enfeitávamos

com flores naturais. Era a brincadeira que mais gostávamos. O tempo se passou e no lugar de bolos de barro comecei a fazer bolos para os aniversários da família. Mas sonhava trabalhar em uma padaria. Aos 16 anos iniciei um trabalho em uma panificadora, como atendente, mas o que mais me chamava a atenção era a produção. Ficava encantada com os processos, como tudo era feito. Ao longo dos anos aprendi como era feito cada produto. Em 2018 meu pai sofreu um acidente de trabalho (ele era pedreiro) e, desde então, não conseguiu exercer mais sua profissão, por conta das sequelas do acidente. Minha mãe saiu de seu trabalho como diarista e somente meu salário não poderia suprir todas as necessidades da casa. Então, em meio a toda situação, minha família me incentivou a abrir meu próprio negócio. Eu incrédula e com medos, já que o meu trabalho era estável, temia em ter que pedir demissão de algo concreto e partir para o que era incerto.



Família Freitas Lopes unida

Alguns meses se passaram e tomei a decisão e de abrir a Panificadora e Confeitaria Nil Cakes no distrito de Bourbonia, Barbosa Ferraz/PR, onde trabalhamos desde então, meus pais (Rosângela de Freitas e Nilson Correia Lopes) e minha irmã (Nilvania de Freitas Lopes Andrade), aquela que brincava comigo de fazer bolos de barro, e mais duas funcionárias.

Depois disso abrimos nossa filial em Corumbataí do Sul, onde tem sido um sucesso também.

Com nossa produção aumentando, sentimos a necessidade de equipamentos maiores e, por isso, começamos a buscar soluções financeiras

que coubessem em nosso orçamento para poder inovar no negócio e crescer.

Fizemos várias pesquisas e simulações de crédito, e uma pessoa me indicou a Fomento Paraná, a qual eu ainda não tinha conhecimento sobre o que poderia oferecer aos empreendedores como eu. Conversei com a agente Maria Aparecida, que me explicou detalhadamente como tudo funcionava e foi assim, que encontramos a solução mais favorável para nosso investimento.

Foi com o empréstimo do microcrédito com a Fomento Paraná, que conseguimos comprar equipamentos melhores, o que nos trouxe uma capacidade de aumentar significativamente nossa produção para atender a demanda, pois agilizou o processo.

O microcrédito nos ofereceu a vantagem de juros menores, com parcelas que cabiam em nosso orçamento e assim conseguimos resolver nosso desafio para crescer, dando um passo por vez, de acordo com as nossas condições de pagar e conduzir o negócio.

“ Com o recebimento do recurso financeiro, as portas se abriram e aumentamos as variedades de itens em nossa produção. ”

A minha família tem importante papel para o crescimento da nossa empresa. Meus pais Rosângela e Nilson, e minha irmã Nilvania, são fundamentais para tudo o que está acontecendo com nosso negócio, eles não têm medido esforços.

Mas a agente de crédito, a Maria Aparecida, teve um papel muito importante na minha tomada de decisão referente ao microcrédito. Ela também não mediu esforços para me ajudar, pois não me deixou com dúvidas em nenhuma etapa do processo, esclarecendo tudo e sempre me auxiliando e orientando corretamente.

Também, a parceria que o Sebrae tem com instituições financeiras

como a Fomento, é de grande importância para todos os empreendedores, pois quando uma empresta o dinheiro e a outra capacita os empresários, não tem erro. Tudo melhora na nossa empresa e nos passa mais segurança em fazer uma gestão melhor e mais assertiva.

Com o aumento de nossa produção, graças ao programa microcrédito, nossa comunidade teve mais opções de produtos para comprar, sem precisar se deslocar para fora da cidade para adquirir produtos mais elaborados.

Com o recebimento do recurso financeiro, as portas se abriram e aumentamos as variedades de itens em nossa produção. Por isso, hoje é possível atingir um público maior, e assim, gerar mais faturamento, conseqüentemente mais necessidade de mão de obra e sendo assim a contratação de colaboradores. Ou seja, é um ciclo que todos ganham um pouco.

ANTES de adquirirmos o Microcrédito, nossa produção era pequena e sem muita necessidade de mão de obra e sem muita diversidade em nosso cardápio, já que a falta de mecanização nos impedia de produzir mais produtos. HOJE, aumentamos significativamente nosso mix de produtos, nossas vendas e público atendido. Vendemos muito mais e abrimos uma filial, em apenas dois anos de trabalho.

Caros empreendedores, não podemos nunca desistir de nossos sonhos, pois dentro de cada um nós temos tudo que precisamos para seguir em frente. É só acionar e trabalhar, buscando nossos sonhos e objetivos.

CORUMBATAÍ DO SUL

AGENTE MARIA APARECIDA JARDIM DE SOUZA



FIZ PROPAGANDA SOBRE AS LINHAS DE FINANCIAMENTO POR MEIO DO STATUS DO WHATSAPP E TODAS AS POSSIBILIDADES DE MÍDIAS SOCIAIS QUE CONSEGUIA PARA MANDAR AS INFORMAÇÕES DO MICROCRÉDITO A QUEM PRECISAVA.

Maria Aparecida Jardim de Souza, há 5 anos como agente de crédito na cidade e região noroeste do Paraná

Meu sentimento é que para nossa função de agente de crédito é preciso acreditar na transformação constante, bem como fazer parte dos desejos, emoções e conquistas dos empreendedores que lidamos, os quais lutam com tanta garra e vontade de atingir seus objetivos.

Posso afirmar que temos alto nível de satisfação em contribuir para a realização do sonho dos empreendedores e isso foi um ganho tanto pessoal, quanto profissional durante todo o período da pandemia, de maneira que se resume em uma palavra, gratidão. Tudo isso, por fazer parte da transformação das dificuldades em histórias positivas de sucesso dos empreendedores e de ser reconhecida pelo trabalho realizado.

Assim, resolvi indicar uma história para o livro, que me inspirou desde o primeiro contato. A empreendedora Nilzete, da Nil Cakes Panificadora e

Confeitaria, me procurou para saber sobre o financiamento da Fomento Paraná. Durante o processo de explicação, questionei sobre seu negócio, como teve início e qual foi a sua motivação. E na época ela informou que seu sonho, desde a infância, era ser confeitadeira e que gostaria de ter uma panificadora. Ao ouvir sobre o seu percurso, me chamou muita atenção o fato de que ela fazia bolos de barro e os enfeitava com flores naturais. Conforme ela foi contando a sua história, eu fiquei muito emocionada, motivo pelo qual esta é a minha melhor história.

A empreendedora Nilzete nos procurou para conseguir recursos financeiros para capital de giro e para gerenciar melhor seu negócio, num período que estava bastante difícil, por conta da pandemia. Ela teve uma dedicação incrível de maneira que ampliou a sua empresa e até conseguiu montar a sua filial com este apoio do Microcrédito.



Agente Maria e Empresária Nilzete

Foi um momento de muita superação para todos nós, além dos empreendedores, onde a lista de dificuldades era muito maior.

Então, para conseguir fazer chegar as informações até eles, além de visitar os comércios, fiz propaganda sobre as linhas de financiamento por meio do status do WhatsApp e todas as possibilidades de mídias sociais que conseguia para mandar as informações do microcrédito disponível para ajudar a todos que precisavam de recursos financeiros.

A maioria das empresas vivia um cenário complicado. A falta de clientes no período do isolamento era maior, mas depois que voltaram para o



Foi um momento de muita superação para todos nós, além dos empreendedores, onde a lista de dificuldades era muito maior.



presencial, o comportamento dos consumidores mudou na questão de compra. Além disso, o alto preço, principalmente dos insumos, era uma das dificuldades encontradas.

Enfim, a pandemia foi um período que tivemos que nos reinventar o tempo todo para dar conta e atender a todos os empreendedores que nos procuravam, o que aumentou muito. Eu até fazia anotações colocando metas de quantos financiamentos poderia fazer por semana, e poder conseguir conciliar com outras funções, pelas quais sou responsável. Mas, não posso deixar de destacar a importância do Gestor Municipal que apoia e valoriza nosso trabalho sempre, mantendo a parceria e a estrutura que contribui para que todo o atendimento aos nossos empreendedores aconteça da melhor forma possível.

Enfim, os cenários mudaram muito, fomos impactados pela pandemia, mas graças a disponibilidade do microcrédito, foi possível a volta do desenvolvimento econômico local e o resgate da autonomia das pessoas, que buscam a transformação dos seus negócios. O Microcrédito proporciona condições que se aproximam da realidade socioeconômica dos tomadores de crédito.

Aos meus colegas agentes - Sejam dedicados e intensos em tudo que forem fazer, pois a transformação nunca acaba.

CURITIBA - EMPRESA O MESTRE BARBER SHOP



Empreendedor Felipe Simões

HOJE, O ESTABELECIMENTO CONTA COM UM BOM FATURAMENTO PROVENIENTE DO TRABALHO DE DOIS BARBEIROS, UM TATUADOR E O OUTLET. SEM O MICROCRÉDITO DA FOMENTO, SERIA IMPOSSÍVEL CONCLUIR MEU NEGÓCIO.

CURITIBA — O MESTRE BARBER SHOP

Empreendedor: Felipe Simões

Setor: Serviços de Beleza Pessoal e barbearia

Cidade: Curitiba/PR

Colaboradores: 02 barbeiros e 01 tatuador

Fundação: 2014

Mercado atendido: Público em geral do bairro Vila Guaira, Curitiba e região

Produto/serviço: Corte de cabelo, barbearia e serviços de tatuagem

Objetivo do Microcrédito: No primeiro empréstimo a necessidade de recursos era para conclusão da obra e posteriormente outro crédito foi aplicado na ampliação do local e capital de giro do negócio

Agente Responsável: Juliano Adão Telles de Mattos

Hoje, O Mestre Barber Shop está entre as três barbearias mais bem avaliadas da capital paranaense, segundo o Google Maps. Mas, a história começou quando eu era um ex estagiário de faculdade, que não conseguia uma colocação no mercado de trabalho, e uma construção abandonada, iniciada pela minha irmã em 2012.

Nasci em Curitiba, me formei em administração pela UFPR em 2014

e naquele período me despertou um sonho, uma vontade de ser um empreendedor.

Talvez eu já tivesse um espírito empreendedor, mas não tinha percebido. E nessa fase resolvi transformar meu sonho em realidade, quando procurei um empréstimo junto à Fomento Paraná. Já tinha ouvido falar sobre a instituição no tempo da Universidade. Então, eu tinha conhecimento do microcrédito e faltava dinheiro para terminar a obra e iniciar as atividades com capital de giro para os primeiros meses de operação.

E foi assim o primeiro empréstimo. Encaminhei a solicitação do microcrédito em 2016 com prazo de liberação após 14 dias da entrada do projeto. E este recurso me possibilitou contratar pedreiros, coloquei a mão na massa para economizar dinheiro de mão de obra, e construindo, projetando todos os móveis, iluminação e decoração em geral do local, fui literalmente realizando meu sonho.

Ainda fiz mais dois empréstimos para expansão da barbearia. Um para a instalação de um deck que trouxe mais clientes e um ótimo ambiente para consumo de bebidas, e o outro empréstimo para a estruturação de um outlet de roupas.

“ Também aprendi muito com as capacitações e orientações que recebi do Sebrae Paraná, me permitindo obter conhecimento técnico para administrar e prosperar no meu negócio. ”

Hoje, o estabelecimento conta com um bom faturamento proveniente do trabalho de dois barbeiros, um tatuador e o outlet. Sem o microcrédito da Fomento Paraná seria impossível concluir o meu negócio, porque nos outros bancos eu conseguia um valor mais baixo do que precisava, juros bem mais alto e prazos curtos para os pagamentos, o que tornava inviável. Já na Fomento, foi tudo muito bom e adequado para as minhas condições.

Acredito que esta junção das duas instituições, SEBRAE e Fomento

Paraná, fazem uma diferença muito grande para os pequenos empreendedores. Pois são muitas as incertezas e dúvidas que temos em como honrar nossas obrigações assumidas no início das atividades, em vista que os clientes são poucos até atingir um patamar ideal e conseguir honrar os compromissos.

Tudo funciona de forma diferente na Fomento. As pessoas são mais acolhedoras, o agente Juliano muito atencioso, me orientou sobre o crédito e a melhor forma de viabilizar o meu projeto, dando sugestões para o desenvolvimento e implantação do empreendimento, me acompanhando em todas as etapas.

Também aprendi muito com as capacitações e orientações que recebi do Sebrae Paraná, me permitindo obter conhecimento técnico para administrar e prosperar no meu negócio.

Percebo que contribuo para o desenvolvimento do comércio e da economia local e do bairro, trazendo um serviço de barbearia com alta qualidade para os moradores, amigos e a população em geral na região, além de gerar quatro postos de trabalho, sem contar com a geração de impostos, que depois contribuem para melhorias para a cidade.

Enfim, são tantos os benefícios, antes, não tinha dinheiro para finalizar a obra e recursos para os primeiros meses de atividade. Após a concessão do crédito, terminei a obra, comprei os móveis e utensílios e iniciei as atividades, além de investir em marketing para angariar clientes.

Caros empreendedores, antes de recorrerem a um empréstimo, procurem capacitação junto ao SEBRAE, tenham muita determinação e trabalhem para que o empreendimento prospere!

CURITIBA

AGENTE JULIANO ADÃO TELLES DE MATTOS



DURANTE A PANDEMIA AJUDAMOS NA MANUTENÇÃO DE EMPREGO E RENDA, EVITANDO O FECHAMENTO DE MUITAS EMPRESAS.

Juliano Adão Telles de Mattos, atuou como assistente administrativo da Fomento Paraná entre 2014/2018 e retornou em 2021, na cidade de Curitiba/PR. Porém, hoje está atuando em Cascavel/PR.

Iniciei meu trabalho como Assistente Administrativo na Fomento Paraná em Curitiba de 2014 a 2018, período no qual foram realizadas a primeira e a segunda operação de crédito com o empreendedor Felipe da Barber shop. Depois de um período em tratamento de saúde, retornei em 2021. Hoje, estou trabalhando em Cascavel com prospecções do canal BNDES, do qual recebo em média 50 indicações de propostas de microcrédito de todo o Paraná por mês.

Nossa função é grandiosa, pois desenvolvemos um trabalho para qualquer perfil de cliente que necessita de apoio técnico e financeiro, para realizar seus objetivos e sonhos de empreender ou melhorar os seus negócios.

É uma experiência muito motivadora e ainda aproveitamos as oportunidades de cursos, oficinas e encontros para troca de informações e

experiências sobre o microcrédito no Paraná.

Diferente de todos os clientes que já havia atendido, uma história me chamou atenção, pois vivemos um momento de novos modelos de negócios adequados aos novos públicos de interesse que existem na sociedade. Certo dia, recebi a visita da empreendedora Alexandra, na Fomento. Ela vestia uma roupa Darke cabelos muito longos. Depois que visitei o site da loja <https://www.blackfrost.com.br/site/> percebi um detalhe: ela é a modelo e a própria empreendedora do site. Foi um dos projetos mais diferenciados que conduzi.



Empresário Felipe e Agente Juliano

Muita aprendizagem o tempo todo, como a história que indiquei do Empreendedor Felipe da Barber Shop, ele deu entrada no projeto com a Assistente Marcela (07/2016), porém como ela entrou de férias, passou o projeto para eu conduzir. No dia seguinte recebi a visita do Felipe, porque faltavam documentos para o processo. Na sequência fiz a visita ao local da empresa para validar o pedido dele. Conduzi o projeto até a aprovação, e no ano de 2018 o empreendedor contratou a segunda operação. E a terceira em 2020, pois segundo o empresário a Fomento Paraná foi a única instituição que visitou seu empreendimento e manteve contato após o crédito. A pandemia trouxe muitos desafios para sobrevivência dos negócios e novamente ele precisava de ajuda. E a Fomento novamente o



Foi um período que nos ensinou muito e, mesmo com tantas dificuldades, ainda assim, houve boa geração de empregos.



ajudou a se adaptar para voltar a atender os clientes e oferecer o melhor serviço e ambiente a eles. É uma empresa muito inovadora.

E inovar durante o período da pandemia era necessário, porém difícil para as empresas que nem dinheiro para sobreviver tinham. Pois, com a situação de lockdown e restrições não havia receita para manter as atividades, o que o levou a contratar novamente o microcrédito. E foi quando nós nos reinventávamos para fazer a gestão de alta demanda de novos projetos, além de suprir o trabalho de colegas em férias.

Foi um período que nos ensinou muito e, mesmo com tantas dificuldades, ainda assim, houve boa geração de empregos, ajudando empreendedores a realizar seus objetivos, no desenvolvimento do comércio e orientação aos clientes, utilizando nossa experiência e habilidade técnica sobre o microcrédito.

Durante a pandemia ajudamos na manutenção de emprego e renda, evitando o fechamento de muitas empresas através dos programas: linha Paraná Recupera, Microcrédito Fácil e Banco da Mulher Paranaense, que deram fôlego a centenas de microempreendedores de todo o Paraná. Isso foi muito bonito e nos enche de orgulho de fazer parte desse movimento.

Aos meus colegas agentes - Trabalho e dedicação para alcançarem o sucesso dos empreendedores

ENGENHEIRO BELTRÃO - EMPRESA EMPÓRIO SANTA MARIA



Empreendedora Laisa Costa de Carvalho

O SEBRAE INCENTIVA O MICRO EMPREENDEDOR A CRESCER COM O PASSAR DO TEMPO. A FOMENTO PARANÁ AJUDA FINANCEIRAMENTE. A SOMA DESSES DOIS SUPORTES FAZ COM QUE TUDO CONTRIBUA PARA O SUCESSO DO PEQUENO EMPREENDEDOR.

ENGENHEIRO BELTRÃO — EMPÓRIO SANTA MARIA

Empreendedora: Laisa Costa de Carvalho

Setor: Comercio varejista de produtos naturais alimentícios em geral

Cidade: Engenheiro Beltrão/PR

Colaboradores: 2

Fundação: 22/02/21

Mercado atendido: Consumidor de produtos naturais, orgânicos, diet, light e similares

Produto/Serviço: Loja de venda de produtos naturais, orgânicos, diet, light e similares

Objetivo do Microcrédito: Crédito para a abertura do empório, depois necessitou de mais recursos financeiros, assim procurou o banco do empreendedor

Agente Responsável: Lucimara Parolin Grego

Sempre gostei muito do ramo de produtos naturais e o meu sonho começou quando percebi que em Engenheiro Beltrão não havia uma loja dessa natureza, ou seja, havia uma oportunidade de montar algo novo e do meu jeito para atender à população.

No começo encontrei mais dificuldades, pois não tinha dinheiro para iniciar o empreendimento que tanto almejava, mas isso não foi problema por muito tempo.

Eu sabia o que eu queria montar, quanto dinheiro precisava e onde procurar. Porém, comecei fazendo a busca de empréstimo em bancos e foi muito difícil, porque existe muita burocracia para quem está iniciando. Outros problemas são as altas taxas de juros e o pouco tempo para pagar.

O início do meu negócio foi durante a pandemia, fazendo com que tudo ficasse mais difícil ainda.

“ Com certeza, o fato de pegar um financiamento com prazo longo e com juros baixos fez com que tivéssemos fôlego para ampliarmos nosso empreendimento... ”

Mas com certeza quando encontrei a possibilidade na Fomento Paraná, foi maravilhoso. O fato de ter um prazo maior para quitar o financiamento, taxas de juros menores que as dos outros bancos e o atendimento e acolhida do pessoal, é muito bom. Orientam e ajudam a fazer todo o processo para que nós pudéssemos acertar cada detalhe do investimento nosso negócio.

Para começar, pude contar com o grande apoio da minha mãe, Izolinda Jesus Duque da Costa, e do meu namorado, João Vinicius Dal Pont. Eles sempre me incentivaram na realização do meu sonho de empreender.

Mesmo sendo um período muito difícil, por causa da pandemia e fechamento de tantos negócios, para mim foi maravilhoso estes dois anos, pois tive suporte da Fomento e do Sebrae para ver meu negócio crescer, sabendo investir no próprio empreendimento, o dinheiro do microcrédito que me foi fornecido, podendo crescer e adquirir experiência na gestão.

Para quem está começando, é muito importante ter um suporte, ter alguém te acompanhando e confirmando as decisões que você

precisa tomar e a agente de crédito Lucimara, me deu toda a atenção que eu precisava naquele momento.

O principal papel do Sebrae é incentivar o microempreendedor e fazê-lo crescer com o passar do tempo. A Fomento Paraná é uma instituição que ajuda financeiramente. A soma desses dois suportes, faz com que tudo contribua para o sucesso do pequeno empreendedor.



O ramo em que atuo contribui muito com a qualidade de vida das pessoas e por isso hoje em dia este tipo de comércio tem uma grande procura. No nosso município as pessoas tinham que se deslocar para outras cidades para a adquirir esse tipo de produto. Então, com certeza, muitas pessoas ficaram contentes em poder comprar perto de casa.

E é assim que acredito que estou contribuindo para toda a população e na atividade econômica da cidade. Ou seja, toda a cidade ganha quando novos negócios se abrem, além da geração de empregos, o fluxo de dinheiro fica no próprio município, pois as pessoas deixam de comprar nas cidades vizinhas e o dinheiro circula no mesmo local.

Com certeza, o fato de pegar um financiamento com prazo longo e com juros baixos fez com que tivéssemos fôlego para ampliarmos nosso empreendimento e foi a grande contribuição da Fomento Paraná para meu negócio.

Caros empreendedores, se vocês têm um sonho, procure quem possa lhes ajudar! Tenham como exemplo minha própria experiência. Todo início é difícil, mas sabemos que podemos contar com entidades como a Fomento e o Sebrae que facilitam a vida de quem está querendo começar um negócio, muitas vezes sem experiência e sem dinheiro.

ENGENHEIRO BELTRÃO

AGENTE LUCIMARA PAROLIN GREGO



NO PERÍODO DA PANDEMIA, FOI UM MOMENTO DE GRANDES EXPERIÊNCIAS NOVAS E QUE NOS FEZ SAIR DA ZONA DE CONFORTO PARA FAZER O NOSSO TRABALHO DE FORMA DIFERENTE PELO VOLUME GRANDE DE PEDIDOS E A RAPIDEZ QUE AS PESSOAS PRECISAVAM DOS RECURSOS.

Lucimara Parolin Grego, há 7 anos, atuando como agente de crédito na cidade e região de Engenheiro Beltrão/PR

Sou Funcionária Pública Municipal concursada há 30 anos, mas como Agente de Crédito atuo desde o ano de 2015 na Agência do Trabalhador da minha cidade.

É muito gratificante contribuir e fazer a diferença na vida do pequeno empreendedor que nos procura para ajudá-lo a realizar os seus projetos e sonhos, e uma experiência sempre nova a cada atendimento. É maravilhoso saber que, por meio de nosso trabalho, promovemos o desenvolvimento do Município.

Por isso, meus sentimentos são de gratidão, satisfação e experiência positiva, pois fazer com que o pequeno empreendedor realize seu sonho de empreender e ainda vê-lo prosperar em seu pequeno negócio, não tem preço.

Para dar uma ideia é da alegria que é o nosso ambiente de trabalho, todos dias temos algum momento engraçado, emocionante, triste... Enfim, vivemos intensamente as experiências do dia a dia dos atendimentos. Lembro-me de uma fala de um cliente: quero saber sobre o 'fermento' para ver se meu negócio cresce!

“ **é a visita ao empreendedor que realmente toca ele, sobre o que a Fomento pode fazer e que ele pode se encorajar a solicitar um crédito para concretizar o sonho dele.** ”

Tenho várias histórias, mas a do Empório Santa Maria, me chamou muito a atenção e, por isso, indiquei a empresária Laisa para contar neste livro. É uma história inspiradora, porque ela é uma cliente muito jovem e responsável, simpática, amável, inteligente, inovadora, fácil de lidar e a loja dela era algo quem precisávamos muito na cidade.

No período da pandemia, foi um momento de grandes experiências novas e que nos fez sair da zona de conforto para fazer o nosso trabalho de forma diferente pelo volume grande de pedidos e a rapidez que as pessoas precisavam dos recursos. Então, inicialmente confeccionei uma tabela com respectivos valores e prazos e uma tabela com documentos exigidos, a partir daí passei a fazer visitas aos pequenos empreendedores, explicando e demonstrando a praticidade do financiamento, e que não é burocrático como pensam, e que o Banco do Empreendedor – Fomento Paraná, está à disposição para atendê-los. Isso sempre dá resultado positivo e agiliza a tomada de decisão deles e o processo de solicitação de crédito. Apenas a falta de avalista qualificado é que às vezes trava a operação, pois a maioria tem dificuldade neste critério solicitado.

Mas, além de tudo isso, é a visita ao empreendedor que realmente toca ele, sobre o que a Fomento pode fazer e que ele pode se encorajar a solicitar um crédito para concretizar o sonho dele.

Acredito muito no impacto positivo que o microcrédito gira no próprio

município, e conseqüentemente, aumenta a geração de emprego e renda.

Nos dois últimos anos de pandemia, a liberação do microcrédito foi imprescindível para que os pequenos empreendimentos continuassem abertos e conseguissem sobreviver a esse período difícil. Foi um batalhão de gente trabalhando para suprir essas demandas, mas com certeza foi de grande utilidade para a população mais necessitada naquele período.

Aos meus colegas agentes - Primeiramente, ter empatia, sempre se colocar no lugar do outro, no lugar de quem procura o microcrédito, usar o conhecimento técnico, mas sobretudo, gostar do trabalho, ter dedicação, ter respeito e consideração ao cliente que chega.

FOZ DO IGUAÇU - EMPRESA HELENITA GASTRONOMIA



Empreendedora Helenita de Fátima Menegassi

TANTO MELHOROU QUE HOJE ESTOU CONTRATANDO PROFISSIONAIS PARA ME AJUDAR A FAZER AS ENTREGAS DAS MARMITAS, MAS TAMBÉM FAÇO JANTARES, ALMOÇOS NA CASA DAS PESSOAS QUE ME CONTRATAM.

FOZ DO IGUAÇU – HELENITA GASTRONOMIA

Empreendedora: Helenita de Fátima Menegassi

Setor: Serviço de gastronomia especializado em comida árabe

Cidade: Foz do Iguaçu/PR

Colaboradores: 3 funcionários

Fundação: Desde 2010

Mercado atendido: Público em geral da cidade e região, e eventualmente, atende em Curitiba/PR

Produto/serviço: Preparação de comida típica da culinária árabe em casa e entrega delivery ou quando contratado, prepara a comida no endereço do cliente

Objetivo do Microcrédito: crédito para capital de giro e foi assim que conseguiu se manter, além de retomar o negócio

Agente Responsável: Volnei Lampert

Minha vida sempre foi de bastante trabalho para conquistar o que eu queria, mas também, com muita alegria. Sempre trabalhei na cozinha e um dia eu fui trabalhar na casa de uma família de origem árabe e lá aprendi a cozinhar a comida típica deles. Essa experiência me fez conhecer e me apaixonar pela comida árabe.

Comecei a cozinhar e aprendi a fazer os pratos com muita qualidade para poder oferecer, primeiro à família e amigos e depois comecei a preparar os pratos para vender.

E tudo vinha muito bem, mas o cenário mudou muito quando chegou a pandemia. Por causa dela, tudo fechou e eu não tinha mais trabalho a ser feito, nesse período também peguei a Covid19 e aí a situação ficou difícil. Naquele momento, parecia tudo desmoronando. Então, me falaram do Banco do Empreendedor que poderia trazer financiamento para pessoas que estivessem em situação como a minha. E assim aconteceu. Eles me ajudaram a me manter e retomar a minha atividade de cozinheira.

“ Me falaram do Banco do Empreendedor que poderia trazer financiamento para pessoas que estivessem em situação como a minha. ”

Para conseguir o financiamento, eu nem fui procurar em outros bancos, porque conhecia o Banco do Empreendedor (Fomento) por ouvir conhecidos falarem a respeito, desde que abri a minha empresa. Então, sem dúvidas, procurei e fui muito bem atendida pela equipe e obtive o meu financiamento rapidamente.

E foi muito importante esse apoio financeiro, porque naquele momento onde a maioria estavam em casa e com dificuldades, tinham que economizar, pois não sabiam o que vinha pela frente. Então, ninguém contratava os meus serviços. A situação era muito complicada e se não fosse esse financiamento não sei como seria, porque o faturamento caiu drasticamente.

Mas, como o melhor aconteceu, com a ajuda da Fomento, além do sustento, eu consegui um bom reforço para retomar a minha atividade de cozinheira aos poucos e fui achando o caminho para trabalhar com o que eu gosto de fazer, a comida árabe. Tanto melhorou que hoje estou contratando profissionais para me ajudar a prestar o serviço de elaboração de jantares e almoços em locais de eventos e, também na

promoção de meus próprios eventos de gastronomia, além de residências familiares.

Este atendimento da Fomento Paraná, é maravilhoso, porque em momentos como esse que passei, eu estava vulnerável e o agente Volnei me acolheu, me orientou e ajudou para que eu conseguisse o dinheiro. Eu fui muito bem atendida. Sou muito grata por isso.



Algumas das delicias do cardápio da Sra. Helenita

Também, o SEBRAE nos inspira com este trabalho que fazem de apoiar as pequenas empresas e orientar o que temos que fazer nas horas de dificuldades como essa que passamos.

Acredito que estou no lugar certo e contribuindo muito com o meu negócio para a população e a cidade, porque uma das maiores colônias árabes do país, senão a maior, está aqui em Foz do Iguaçu, além de muitas outras nacionalidades. E a variedade de comida que pode ser encontrada é muito grande, mas também, por ser um importante roteiro turístico onde recebemos pessoas do mundo todo. Sem contar que sou apaixonada pelo que faço.

Enfim, é tão importante o microcrédito para nossos negócios. Os benefícios são muitos, porque com este recurso de fácil acesso os pequenos empreendedores podem continuar crescendo, empregando e fazendo a renda girar na nossa própria cidade através do nosso trabalho.

Antes, eu não tinha nem esperança e estava sem saber como seria. Hoje, após conseguir o microcrédito, meu negócio está indo muito bem e pude inclusive melhorar ainda mais. Este financiamento faz uma grande diferença em nossas vidas.

Caros empreendedores, temos que ser muito guerreiros, acreditar sempre que vai dar certo e ter muita força de vontade!

FOZ DO IGUAÇU

AGENTE VOLNEI LAMPERT



EM MUITOS CASOS, CONSEGUIR O FINANCIAMENTO DO MICROCRÉDITO FOI FUNDAMENTAL PARA A MANUTENÇÃO DAS NECESSIDADES BÁSICAS E ATÉ DE MANUTENÇÃO DA PRÓPRIA ATIVIDADE.

Volnei Lampert, desde agosto de 2001, atuando como agente de crédito em Foz do Iguaçu e região.

A minha história dentro do Programa Microcrédito no Paraná tem um significado muito forte para minha vida, pois atuo como agente de crédito em Foz do Iguaçu desde agosto de 2001. Recebi o treinamento na 2ª turma de agentes de crédito do então Banco Social, e depois de aprovado voltei a minha cidade para implantar o Programa Microcrédito, onde permaneço até hoje.

Por isso, posso dizer com toda certeza do mundo, que é muito gratificante atuar como agente de crédito, que me sinto realizado profissionalmente por poder trabalhar nessa área há tanto tempo, ajudando aos pequenos empreendedores a seguirem crescendo quando o assunto é crédito.

Sinto que tenho um ganho pessoal, sempre que vejo o resultado em poder ajudar a tanta gente e, em muitas vezes, ser a diferença entre a continuidade

de uma atividade ou o fim dela. E no campo profissional, a realização está em poder atuar como agente, desde o início do programa na minha cidade.

E os ganhos não param, pois cada dia é uma nova história, cada dia temos momentos desafiadores, tristes, alegres e muita aprendizagem em tudo o que fazemos. Sem contar a quantidade de pessoas que conhecemos.

Enfim, são tantas situações, mas quero contar aqui, uma das melhores.



Empresária Helenita e Agente Volnei

Foi uma situação incrível que aconteceu com um senhor que não conseguia mais manter os seus clientes, pois onde cortava a grama, além de cobrar pelo serviço, ele ainda consumia a energia elétrica da casa que o contratava. Aí percebeu que começou a perder espaço para outros cortadores que tinham uma máquina costal a gasolina, a qual rendia mais e não custava mais ao dono do jardim. Nós ficamos sabendo desse caso e financiamos uma máquina costal nova de corte para ele. Com o giro restante ele comprou uma carretinha, onde levava as ferramentas e recolhia o material. Recebeu-nos super bem na visita que foi feita para constatação e coleta de dados e depois que recebeu o dinheiro do financiamento, nos chamou de volta para agradecer.

A empresária Helenita foi outra história muito bacana, pois percebi a coragem, a garra e vontade de voltar a cozinhar e fazer as coisas da maneira como era antes, ou melhor. E foi muito inspirador, a alegria dela quando conseguiu o financiamento. Hoje percebo que ela está colhendo bons resultados do seu esforço.



A pandemia foi um momento em que tivemos que realmente nos reinventar e fazer mais do que em dias normais.



No decorrer da pandemia em nossa cidade, fizemos um verdadeiro mutirão para atender a todos, no menor tempo possível. O que foi muito gratificante em ver cada pessoa que conseguia amenizar e transformar a sua realidade na época difícil. Fizemos muitas ações para chegar a todos os empreendedores que precisavam. Por um período nós tínhamos uma lista de clientes com os serviços ou produtos oferecidos por eles mesmos, e sempre que alguém precisava de algo ou de algum serviço, nós indicávamos entre eles mesmos. Hoje nós temos um projeto onde os MEIs da nossa cidade podem prestar pequenos serviços para a prefeitura, recebendo por isso e ainda fazendo com que o dinheiro circule na própria cidade. São pequenas ações, mas ajudam no sustento de muitas pessoas.

A pandemia foi um momento em que tivemos que realmente nos reinventar e fazer mais do que em dias normais. Os empreendedores precisavam mais informações, primeiramente, para ajudá-los a compreender o seu próprio negócio. Uma das principais dificuldades encontradas por muitos, estava ligada a falta de conhecimento sobre a organização administrativa do negócio, pois muitos não reconhecem o tipo de empresa que tem (E-MEIO, E-MEI, Simples, Empresa para Aposentar etc.), dificuldade em interpretar os próprios documentos, além de não criar coragem para buscar uma nova alternativa e se reinventar, afirmando que não podiam sair de casa por causa da pandemia, mas que precisavam do crédito.

Foram muitos esforços das instituições para melhorar a situação das pessoas que não tinham recursos no período da pandemia. Foi realizada

uma parceria da Fomento Paraná através do programa Paraná Recupera, e desde então a prefeitura de Foz do Iguaçu faz os pagamentos dos juros das operações através do Programa Foz Juro Zero para todos os clientes do Banco do Empreendedor que pagam suas parcelas em dia. Foram realizadas até este momento, 2.158 operações.

É um movimento permanente para ajudar os pequenos empreendedores. A meu ver, estamos cada vez mais conseguindo formalizar as pessoas que antes tinham medo de ter o seu CNPJ, e com isso, dando um pouco mais de segurança a esse empreendedor, além de novas oportunidades que ele pode alcançar, tanto no acesso ao crédito, quanto nas oportunidades que criamos para ele ser fornecedor para o município e, dessa forma, ter como atender o sustento de suas famílias. Pois essas pessoas muitas vezes fazem o papel de funcionário deste Micro empreendedor Individual (MEI) e não são registrados.

Mas o melhor que aconteceu durante a pandemia foi que em muitos casos, conseguir o financiamento do microcrédito foi fundamental para a manutenção das necessidades básicas e até de manutenção da própria atividade. Se não fossem as oportunidades do Banco do Empreendedor, creio que a situação de muitos dos pequenos negócios seria o fim de um sonho e não o começo.

Aos meus colegas agentes - Quando queremos que algo aconteça, se não nos sentirmos motivados, fica difícil passar pela longa caminhada que vamos encontrar pela frente. Portanto, se você escolheu ser um agente de crédito, foque e não desista, isso vai te manter motivado, mesmo que um dia menos, mas no outro mais, e assim você fará uma grande diferença na sua cidade!

FRANCISCO BELTRÃO - EMPRESA SALÃO DA SIRLEI



Empreendedora Sirlei Teresinha Lucatelli

QUANDO PENSEI EM EMPRÉSTIMO,
NA VERDADE NEM PROCUREI
OUTROS BANCOS. UMA COLEGA FEZ
UM FINANCIAMENTO NO BANCO DO
EMPREENDEDOR E ME FALOU DA
AGILIDADE E BOM ATENDIMENTO.

FRANCISCO BELTRÃO – SALÃO DA SIRLEI

Empreendedora: Sirlei Teresinha Lucatelli

Setor: Serviços de Beleza

Cidade: Francisco Beltrão/PR

Colaboradores: 0

Fundação: 23/08/2016

Mercado atendido: Público feminino e masculino da cidade e região

Produto/serviço: Microempreendedor individual com serviços de cortes de cabelo, penteados, luzes, progressiva, depilação, manicure e pedicure

Objetivo do Microcrédito: Compra de móveis, estrutura do salão, fachada e equipamentos para o salão e energia solar

Agente Responsável: Evandro Wessler

Minha história de empreendedora começou quando eu trabalhava no formato de trabalho celetista na prefeitura de Francisco Beltrão/PR, como agente comunitária de saúde, e sentindo a necessidade de complementar minha renda, comecei a fazer unhas em domicílio, porém sempre depois do horário de trabalho. Minhas clientes compravam a tinta e pediam para que eu aplicasse.

E foi dando certo e eu me animando. Resolvi estruturar o meu negócio para valer. Então, do pequeno espaço que eu atendia, mas sem muitas condições, comecei a pensar na reforma e adequação do salão para atender as clientes num ambiente aconchegante para que elas pudessem se sentir bem e voltarem sempre.

Mas, para melhorar o local de atendimento e ficar adequado, e pelo gasto elevado de energia, resolvi além de comprar os móveis, estrutura, fachada, equipamento, ainda implantar o sistema de energia solar para fazer a economia dos custos com energia.

Quando pensei em empréstimo, na verdade nem procurei outros bancos. Uma colega fez um financiamento no Banco do Empreendedor e me falou da agilidade e bom atendimento. Então, não tive dúvidas e fui direto fazer a minha solicitação também. E inclusive a Fomento Paraná (Banco do Empreendedor) também possui financiamentos para implantar projetos de captação de energia solar.

Foi incrível, porque com o empréstimo do microcrédito, consegui fazer muitas coisas: a reforma do lugar, a ampliação do espaço de atendimento, compra de equipamentos, aquisição dos móveis novos e implementação de energia solar. Foi muito significativo o aumento das clientes visitando o salão. Logo começou a crescer o movimento.

E como já era conhecido, recebemos um atendimento muito bom no Banco do Empreendedor. Muita gente me ajudou e colaboraram para



que eu pudesse concretizar este grande sonho. Em especial, minha filha Suane, a equipe do Sebrae, quando fiz o curso de empreendedorismo e os agentes de crédito na pessoa do seu Itacir, a Luciana e o Evandro. Sempre fui muito bem atendida pelos Agentes e com agilidade, pouca burocracia e me orientando no que eu precisava e, com isso, consegui fazer tudo certo e venci.

Mas, além dessas pessoas e do Banco do Empreendedor, desde o começo do meu sonho de ser empreendedora, tive a parceria do SEBRAE com cursos e palestras, que fizeram total diferença na construção do meu projeto e de compreender como viabilizá-lo.

Os benefícios à comunidade são muito bons, pois é mais um serviço disponibilizado para atender à população e gerar renda. Muitos clientes que circulam em nossa cidade são de localidades vizinhas, o que acaba movimentando bastante o comércio do nosso município e isso é bom, porque sempre traz mais clientes para o meu negócio.

E outro benefício maravilhoso, é que muitos Microempreendedores Individuais (MEI), através do microcrédito que os ajudou a atingir o sucesso desejado, migraram para um porte de empresa maior, melhorando o faturamento e gerando novos empregos. Os ganhos acabam impactando em muitas instituições e pessoas da cidade.

ANTES de eu fazer os cursos do Sebrae e pegar o dinheiro do microcrédito do Banco do Empreendedor, eu tinha um local pequeno sem muita estrutura, mas DEPOIS de conseguir o microcrédito, pude ampliar o espaço com ar-condicionado, móveis novos e energia solar, assim consegui uma boa clientela.

Caros empreendedores, fazendo uma análise de mais de 20 anos, quero dizer aos leitores: vale a pena sonhar! Principalmente, porque hoje temos apoio de órgãos públicos e de empresas sérias como o Sebrae e o Banco do Empreendedor da Fomento Paraná que existem para apoiar, não só a minha empresa, mas para qualquer um que procurar. Acreditem! Eu acreditei e só assim cheguei até aqui.

FRANCISCO BELTRÃO

AGENTE EVANDRO WESSLER



GOSTO DE PROMOVER ALGO QUE FAÇA A DIFERENÇA NA TRANSFORMAÇÃO DOS NEGÓCIOS E COM A ENTREGA DO MICROCRÉDITO AOS NOSSOS MICROEMPREENDEDORES ISSO ACONTECE O TEMPO TODO.

Evandro Wessler, desde 08/01/21, atuando como agente de crédito na cidade de Francisco Beltrão/PR.

Para mim, trabalhar como agente de crédito tem algo muito especial. É muito gratificante estar envolvido em algo que realmente faz a diferença e que ajuda a transformar para melhor, a vida das pessoas e das empresas.

Me satisfaz muito em termos pessoais, servir ao próximo e poder ajudar as pessoas e resolver seus problemas, e é um ganho em ser agente de crédito. Como profissional, eu gosto de promover algo que faça a diferença na transformação dos negócios e com a entrega do microcrédito aos nossos microempreendedores, isso acontece o tempo todo. Eu vejo as mudanças acontecendo e as empresas colhendo os resultados positivos, e tudo isso é muito bom e imensamente gratificante.

É um ambiente de trabalho bastante diferente e sempre acontecem histórias muito legais e quero contar uma dessas que presenciei. "Um casal

veio para pedir um empréstimo do microcrédito, mas a empresa estava somente no nome da mulher, detalhe: o casal não era casado formalmente, e para completar, os comprovantes de endereço estavam todos no nome do homem. Como agente de crédito dei a sugestão que poderíamos fazer um documento de união estável e rapidamente o homem se prontificou a alterar os comprovantes de endereço.”



Graças a um excelente trabalho desde o início da implantação do Banco do Empreendedor aqui de Francisco Beltrão, hoje temos uma grande procura de microempreendedores em busca de crédito.



Mas, também acontecem momentos surpreendentes. Em um atendimento para o microcrédito após muitas conversas com a cliente sobre o financiamento, avalista e outras dúvidas, como ocorrem com a maioria dos clientes, acabamos criando até mesmo um vínculo de amizade. No dia de mandar a proposta, o avalista era companheiro da cliente e o endereço estava no nome do companheiro, novamente dei a opção que poderia ser feito uma união estável, no momento da assinatura do documento fiz até uma brincadeira que no mínimo deveriam me convidar para festa, pois, depois de alguns dias, recebi o convite para ser padrinho deles.

Já a história da empreendedora Sirlei do salão de beleza, que contamos anteriormente, a indicação partiu de uma reunião interna entre os Agentes de Crédito do Banco do Empreendedor, onde a história da Sirlei foi unanimidade, pela sua dedicação ao seu sonho e sua adimplência. Uma empreendedora muito determinada.

Graças a um excelente trabalho desde o início da implantação do Banco do Empreendedor aqui de Francisco Beltrão, hoje temos uma grande procura de microempreendedores em busca de crédito.

Mas, durante a pandemia, este volume aumentou ainda mais e a principal

dificuldade foi conseguir atender todos de forma ágil, tendo em vista a grande procura de crédito. Chegou um momento em que tivemos que marcar horário de atendimento, de hora em hora, para evitar aglomeração.

Desde o início das minhas atividades como Agente de Crédito foi tudo muito natural, procurei sempre atender bem a cada empreendedor e consequentemente as conquistas apareceram.

Por isso, acredito que através do meu trabalho e agindo desta forma, estou contribuindo para o crescimento de muitas empresas através do microcrédito, e estas, melhorando, geram mais emprego e tem mais dinheiro circulando no nosso município. É um ciclo de benefícios e de sucesso.

Percebemos também, que muitas empresas continuaram ativas e mantiveram os empregos, por causa do empréstimo do microcrédito, mantendo o município saudável em muitos aspectos, mesmo com o cenário tão ruim que todos passaram no período da pandemia.

Aos meus colegas agentes - Seja claro com seus clientes, pois muitos são pessoas humildes, prestadores de serviços, até mesmo com pouco grau de instrução, então a confiança que você gerar nele, vai contribuir muito para a vida pessoal e profissional do empreendedor.

GUAÍRA - EMPRESA JEFFY AR CONDICIONADO



Empreendedor Jefferson Correia de Lima

FOI UM ALENTO CONSEGUIR O MICROCRÉDITO, PORQUE ME PERMITIU MANTER A EMPRESA ABERTA COM TUDO FUNCIONANDO, E O PROCESSO PARA CONSEGUIR O DINHEIRO FOI BASTANTE SIMPLES E RÁPIDO.

GUAÍRA – JEFFY AR CONDICIONADO

Empreendedor: Jefferson Correia de Lima

Setor: Serviço de reparação de ar condicionado em veículos automotores.

Cidade: Guaíra/pr

Colaboradores: 1

Fundação: 10/10/2018

Mercado atendido: Cidade e região

Produto/serviço: Serviço de reparação e instalação de ar condicionado em veículos.

Objetivo do Microcrédito: Aquisição de capital de giro e equipamentos

Agente Responsável: Eliane de Oliveira Schuback Franciscatti

Após algumas decepções e fracassos em outros empreendimentos que acreditei que dariam certo, me vi desempregado, com dívidas e sem muitas perspectivas. Mas, fiquei todo este período amadurecendo a ideia é de trabalhar no ramo que agora estou, o de manutenção e instalação de ar condicionado automotivo, linha leve, pesada e agrícola.

No início do negócio, em meados 2017, fui trabalhando na garagem da casa onde morávamos e contando com o apoio da minha família,

que acreditou neste projeto. Era um espaço de 15m², acredito o suficiente para um carro. Adaptado, mas o suficiente para um começo. Lá eu atendia com poucas ferramentas, poucos recursos financeiros, poucos contatos e parcerias. Mas, com muita vontade de dar certo.

O meu negócio tinha muitas deficiências e precisava melhorar em vários pontos: faltava estoque (peças e acessórios de giro rápido e necessários no funcionamento da oficina); os custos eram altos para a compra de equipamentos e ferramentas específicas para o serviço que minha empresa prestava; faltavam investimentos para um espaço maior, que comportasse mais veículos e/ou veículos maiores (caminhão, maquinário agrícola); e ter veículo próprio direcionado para a oficina, que permitisse deslocamentos para atendimento *in loco*. E desta situação, não tinha como fugir, precisava de crédito.

“ Conhecendo o microcrédito da Fomento Paraná através da agente Eliane, pude aplicar e fazer melhorias no empreendimento que mais precisava e continuar trabalhando e crescendo. ”

A primeira dificuldade em conseguir um crédito com um banco era de atender à exigência de faturamento mínimo mensal de determinado valor, que como MEI e dependente de um número de atendimentos, depende de outros fatores como, clima quanto maior a temperatura mais clientes me procuram; ou seja, não possuía as condições favoráveis para implantar as melhorias.

Antes da pandemia era difícil, porque minha empresa estava no começo, oficina de garagem, ganhando aos poucos credibilidade, me regularizando em questão de documentação para próximos passos.

Com a pandemia veio o grande teste, pois o meu ganho mensal era em decorrência dos meus atendimentos. Quando parou tudo, eu já estava num espaço maior. Parou, mas minhas contas e compromissos mensais não (aluguel, água, luz e afins). E foi naquele ponto crucial em abril de 2020, que eu conheci o Banco do Empreendedor, através da

associação comercial do município, que me ajudou a dar um respiro num período tão conturbado em que vivíamos, trazendo confiança aos microempreendedores e ajudando a impulsionar os pequenos empreendedores novamente.

Foi um alento conseguir o microcrédito, porque me permitiu manter a empresa aberta com tudo funcionando, e o processo para conseguir o dinheiro, foi bastante simples e rápido. E, também pude contar com alguns apoios fundamentais, como o da minha família e minha equipe de trabalho. Conhecendo o microcrédito da Fomento Paraná através da agente Eliane, pude aplicar e fazer melhorias no empreendimento que mais precisava e continuar trabalhando e crescendo.



Empreendedor Jefferson apresentando o equipamento adquirido com recurso do Microcrédito

Mas, o SEBRAE trouxe também o suporte para a empresa, através de cursos, consultorias e orientação ao crédito que nos ajuda tanto. O papel do SEBRAE é estar sempre em contato conosco, nos orientando e nos indicando as melhores ideias para nossa gestão e o Microcrédito durante a pandemia veio em um momento de muita necessidade. Juntas, as duas instituições contribuíram muito para os empreendedores enfrentarem os dois anos de tanta dificuldade.

E assim, fomos nos diferenciando na cidade e na região com nossos serviços. Hoje, eu não só tenho clientes em Guaira, como atendo pessoas em municípios do Mato Grosso do Sul, Maringá e outras cidades. Caso necessário, me desloco até o cliente para melhor atendê-lo.

E começamos a crescer e atender mais clientes, contratar mais funcionários e estamos buscando mais talentos para nossa equipe, além de começarmos a participar das licitações públicas da cidade.

Atendemos clientes em Guaira tanto na área urbana, quanto rural, feito para pessoas interessadas pelo serviço de reparação e instalação de ar-condicionado de veículos, mas também atendemos à Prefeitura para reparação da frota municipal (licitações).

Caros empreendedores, para crescer, o empreendimento necessita de equipamentos, de melhorias e é necessário investir de tempo em tempo. A Fomento Paraná oferece o crédito em juros acessíveis e com rapidez, então a dica que dou é, busque o microcrédito e alavaque seu negócio!

GUAÍRA

AGENTE ELIANE DE OLIVEIRA SHUBACK FRANCISCATTI



EU APRENDI COMO AGENTE, QUE É PRECISO MUITO ESFORÇO, DEDICAÇÃO E DETERMINAÇÃO PARA MANTER UMA EMPRESA FUNCIONANDO BEM E TENDO BONS RESULTADOS.

Eliane de Oliveira Schuback Franciscatti, há 9 anos, atuando como agente de crédito na Sala do Empreendedor da cidade de Guaira.

É fazer um trabalho do qual me satisfaz muito. Atender pessoas que possuem ideias criativas traz esperança de melhorar e fazer seus negócios crescerem, comprar um novo e sonhado equipamento; ou seja, são sonhos e esperanças, que muitas vezes são conquistadas através do microcrédito, e nós fazemos parte disso. É muito bom e emocionante.

Por isso, acredito que cada pessoa tem seu potencial e que se bem investido, terá sucesso. Eu aprendi como agente, que é preciso muito esforço, dedicação e determinação para manter uma empresa funcionando bem e tendo bons resultados. Aprendi que é preciso inovar e buscar novas alternativas o tempo todo, porque o mercado é competitivo demais e se não fizer, o negócio não sobrevive.

Mas, falando em inovar, também nós temos que inovar nas nossas

expressões quando temos uma situação de sair justa como essa - em um atendimento, a empresária disse que tinha hora agendada comigo, e que tinha feito pelo WhatsApp, mas, eu disse que estava esperando outra pessoa naquele horário. Ela afirmou, mas sou eu mesma. Quando falei o nome, pensei comigo, minha nossa, impossível. A pessoa que estava na minha frente era totalmente diferente da foto do perfil, aquela maravilhosa mulher que eu tinha visto. Mas, fiquei quieta e fiz o atendimento, era o que me restava.



Empresário Jefferson e Agente Eliane

Mas, a minha história indicada para nosso livro, é a do empresário Jefferson Correia da oficina JEFFY AR-CONDICIONADO – Serviço de Detalhamento Automotivo. Ele buscou crédito com a Fomento Paraná e duas vezes foi contemplado. Mesmo pensando em desistir, pois a pandemia trouxe um caos para as empresas no primeiro momento, ele foi ganhador de duas licitações pela Prefeitura e com isso, conseguiu se manter com esperanças renovadas. E o financiamento do microcrédito foi o primeiro passo para não fechar as portas, então a Fomento fez parte de sua história. O atendimento desse cliente me fez ver como estavam por um triz várias empresas, e como cada uma estava lidando com o problema durante a pandemia. O empresário expôs seu problema e conversando expliquei que muitas empresas estavam no mesmo barco, que muitos empresários com olhos lacrimejados não encontravam saída, então de certa forma ele entendeu

que não estava sozinho, o que deu força para ele.

Como a demanda de empreendedores para atender estava enorme, o projeto ficou bastante tempo em análise, e o tomador passava com frequência perguntando se já tinha analisado seu financiamento, e contava das dificuldades em que se encontrava com a empresa. Certo dia ele veio perguntar da análise bastante nervoso, e disse que teria que fechar o negócio que estava muito difícil, que não tinha outro jeito. Falei para ele não desistir, e que várias empresas estavam com essa situação complicada, tranquilizei-o e disse que tudo iria se acalmar. Então, ele resolveu participar de uma licitação na Prefeitura Pregão Presencial 062/2020 dia 7 de maio, e foi o ganhador.

“ o microcrédito auxiliou o empreendedor em um momento de grande vulnerabilidade, em que muitos fechariam as portas. ”

No início de junho foi aprovado o financiamento de 6 mil do Paraná Recupera pela Fomento Paraná. Com a confiança do contrato com a Prefeitura, o tomador fez outro financiamento com a Fomento, no mês de junho no valor de R\$ 12.200,00 na linha Micro Fácil, e que foi concedido no mesmo mês.

A empresa adquiriu o equipamento que precisava em seu trabalho, para atender a frota do município.

E este ano de 2021 a empresa participou de nova licitação com a Prefeitura Pregão Presencial 125/2021, que novamente ganhou.

É com satisfação que conto a história desta empresa que muitas vezes pensou em desistir e fechar, como tantas outras na mesma situação. Mas, felizmente conseguiu superar as dificuldades, pois nem sempre desistir é a única opção.

A pandemia foi uma situação muito difícil e diferente de tudo o que já

vivemos e, por isso, tivemos que nos reinventar também como agentes. Eu ajudei a fazer vídeos de divulgação para a página de mídias sociais do município e a gravar áudio para a emissora de rádio local. Não é uma ideia muito inovadora, mas foi um grande desafio para mim e que rendeu bons resultados.

A situação era crítica e os empreendedores estavam muito vulneráveis, todos com os nervos à flor da pele, e a demanda era gigantesca. Mas, houve um grande esforço por parte de todos os envolvidos em todo o Paraná e na nossa cidade não foi diferente, para atender o maior número possível de empresários. Independente do horário eu tentava agendá-los e, mesmo assim, muitos não foram atendidos. Trabalhei em diversos sábados, feriados e fora do horário para tentar atender a demanda que chegava.

E assim, com este esforço atendemos muita gente. Tenho a certeza de que cada empresário que consegue o crédito e investe em seu negócio, gera melhorias e que este dinheiro será gasto no próprio município, seja em lojas ou mercados, para a compra dos equipamentos ou matéria prima. Com o crescimento da empresa, irá gerar renda e empregos, então o município também ganha em contrapartida.

Enfim, o microcrédito auxiliou o empreendedor em um momento de grande vulnerabilidade, em que muitos fechariam as portas. O valor concedido pelo microcrédito, talvez não resolveria todos os seus problemas, mas a facilidade e com pouca documentação, sem necessidade de avalista, carência de 12 meses, juros atrativos; fez do Microcrédito uma grande oportunidade durante a pandemia.

Aos meus colegas agentes - Acredito que para ser um bom Agente de Crédito, precisamos ser bons ouvintes com os empreendedores, entender seus sonhos, suas expectativas e esperanças.

IBIPORÃ - EMPRESA DANI BIANCONI PERSONALIZADOS



Empreendedora Daniela Fabiani
Biaconi Garcia e Jean Kleber Besson Garcia

EM IBIPORÃ, NOTAMOS QUE HAVIA UM NICHOS DE MERCADO DE BRINDES PERSONALIZADOS PARA SER EXPLORADO E VIMOS NISSO UMA OPORTUNIDADE DE INVESTIMENTO PARA COMEÇAR O NOSSO NEGÓCIO.

IBIPORÃ – DANI BIANCONI PERSONALIZADOS

Empreendedora: Daniela Fabiani Bianconi Garcia e Jean Kleber Besson Garcia

Setor: Papelaria, brindes, mimos e lembranças personalizadas para o mercado online.

Cidade: Ibiporã/PR

Colaboradores: 0

Fundação: 3 anos

Mercado atendido: Pessoas físicas, empresas, escritórios, escolas e academias

Produto/Serviços: Papelaria personalizada, como: Agendas, Planners, Álbum de fotos, Livros de Bebê; e também a personalização de outros itens como: canecas de diversos materiais, azulejos, roupas, acessórios, etc

Objetivo do Microcrédito: Aquisição de um novo equipamento para produção, ampliação do espaço físico, divulgação dos produtos por meio das mídias sociais pagas e aumento do estoque

Agente Responsável: Lilian De Lima Pires.

Após 10 anos como colaboradora em uma multinacional do agronegócio, resolvi mudar o rumo e investir num antigo sonho, de trabalhar com produtos personalizados e redimensionar um tempo maior para minha família.

Tomada a decisão, comecei a estruturar o projeto, mas o grande desafio do empreendimento era desenvolver um perfil de negócio, onde, mesmo com baixo investimento, conseguisse alcançar ótimos resultados financeiros e atender os clientes com produtos de alta qualidade, sempre evidenciando a transparência e a satisfação do público atendido, com uma boa resposta de fidelização.

Solicitei o crédito na Fomento Paraná com o objetivo de adquirir um novo equipamento para a produção dos produtos personalizados, e para ampliação do espaço físico, pois assim iria melhorar o processo de trabalho, pois acredito que criar um ambiente adequado, e adquirir equipamentos modernos, refletem diretamente no resultado do produto, melhorando a qualidade e evitando perdas de materiais e outros custos desnecessários.



E não tive dificuldades ou empecilhos na Fomento, foi bem mais rápido por ser microempresa, além do ótimo atendimento da agente Lilian e atenção que recebemos de todos os funcionários, pois são muito gentis, sempre de prontidão em nos atender da melhor forma possível.

Outro apoio incondicional, sempre foi do meu esposo Jean Kleber Besson Garcia, ajudando e colaborando para que eu pudesse construir e fazer o meu negócio dar certo.

Nossa maior dificuldade, visto que é uma empresa que visa o atendimento 100% on-line dos clientes, foi o processo para atingir esse

público. Criar estratégias de venda exclusivas para redes sociais, criar sistema de logística para a entrega dos nossos produtos. Mas, com criatividade e muito carinho para com os clientes e com os produtos oferecidos, superamos esses obstáculos e encontramos um processo eficaz e que nos traz excelentes resultados.

E nessa estruturação, o SEBRAE é um apoiador ideal, pois nos orienta com cursos, palestras e consultorias para estruturarmos uma boa gestão do negócio.

Em Ibiporã, notamos que havia um nicho de mercado de brindes personalizados para ser explorado e vimos nisso uma oportunidade de investimento para começar o nosso negócio. Hoje, atendemos não somente nossa cidade, como as cidades vizinhas e enviamos nossos produtos para todo o Sul do país. Algumas matéria-primas que utilizamos, são adquiridas na nossa cidade, e assim colaboramos com o crescimento financeiro desses fornecedores envolvidos também.

Hoje, por ter conseguido investir em equipamentos, matéria-prima e estoque que fizemos através do microcrédito, conseguimos atender um número maior de clientes.

Caros empreendedores, tenham coragem, ousadia, muita perseverança e, acima de tudo, acreditem no seu produto. Sempre que eu vejo um produto prontinho, eu sou a primeira que se apaixona por ele!

Em cada produto personalizado, vai um pouco do nosso amor por aquilo que fazemos e tenho certeza de que nosso cliente percebe isso, tanto que retorna e indica!

Prezamos por produto, matéria-prima e atendimento de qualidade. Somos completamente envolvidos em todas as etapas de todos os produtos, isso garante a qualidade até as mãos do cliente.

Um empreendedor não pode fazer "corpo mole!" Cada dia é um desafio imenso! E no final, vale muito a pena, é recompensador saber que seus objetivos estão sendo atingidos e você ainda é reconhecida.

IBIPORÃ

AGENTE LILIAN DE LIMA PIRES



DIANTE DE TANTAS HISTÓRIAS DE PESSOAS CORAJOSAS E DETERMINADAS, ESSA EXPERIÊNCIA NOS AJUDA A HUMANIZAR E APERFEIÇOAR OS ATENDIMENTOS, PRATICAR A ESCUTA ATIVA E A CRESCER COMO PESSOA.

Lilian de Lima Pires, há um ano, atuando como coordenadora e agente de crédito na Sala do empreendedor de Ibiporã/PR.

Ser agente de crédito é ser um promotor ativo do desenvolvimento local, um facilitador e catalisador de oportunidades para pequenos negócios que buscam recursos para viabilizarem seus empreendimentos, visando sobrevivência e crescimento. Geralmente, o nosso papel é levar as informações e ser o elo deste socorro para aquelas pessoas que precisam superar períodos de maior dificuldade, e isso é algo muito especial.

A experiência de atendimento a pequenos empreendedores traz uma bagagem importante e uma nova visão em relação aos empreendimentos locais da cidade e região. Diante de tantas histórias de pessoas corajosas e determinadas, essa experiência nos ajuda a humanizar e aperfeiçoar os atendimentos, praticar a escuta ativa e a crescer como pessoa.

Além disso, sinto que é uma ótima oportunidade de aprendizado e

crescimento profissional, de todas as formas e às vezes com histórias incríveis que vivenciamos. Minha melhor história foi um dos meus primeiros atendimentos na Fomento Paraná e é a história que indiquei para o livro, de uma empresa de produtos personalizados de papelaria, da empresária Daniela, da DANI BIACONI PERSONALIZADOS. É um trabalho criativo, autoral e de muita qualidade. Tenho muita admiração por esse tipo de iniciativa, pois não se trata apenas da comercialização de um produto pronto, cada item tem uma história e um empenho ainda maior, pois cada etapa, da ideia criada à materialização do produto, é longa e demanda de muita dedicação. Apesar do valor pouco expressivo do microcrédito, a empreendedora conseguiu investir na aquisição de equipamento e ampliação do espaço, o que a possibilitou otimizar sua produção e seu retorno financeiro.

“...o agente de crédito tem um papel fundamental de transformação na economia local, uma vez que, ao facilitar o acesso ao crédito orientado, contribui ativamente para a manutenção e crescimento de pequenos negócios...”

A empreendedora Daniela procurou a Fomento, porque queria investir no seu negócio e ouviu falar sobre as condições do microcrédito, com juros reduzidos no Programa Paraná Recupera, criado no período da pandemia. Passei as informações por telefone e ela agendou um horário para o cadastro da proposta. Deu certo, e ela fez uma verdadeira transformação do negócio com o recurso. É admirável seu esforço e dedicação no negócio.

Nem sempre o empreendedor consegue vencer esses desafios, como foi a pandemia. A maior parte dos empreendimentos precisou de crédito para a sobrevivência do negócio durante esse período. Foi um acontecimento muito grave e inesperado que impactou diretamente o desempenho das micro e pequenas empresas em todo o país, assim como na nossa cidade e região, com quedas expressivas no faturamento, principalmente nas atividades de comércio. Mas, conseguimos amenizar muitos problemas com a disponibilização do microcrédito.

Penso que o agente de crédito tem um papel fundamental de transformação na economia local, uma vez que, ao facilitar o acesso ao crédito orientado, contribui ativamente para a manutenção e crescimento de pequenos negócios, que são fundamentais para a manutenção do emprego, renda e desenvolvimento do território.

Por isso, tenho a certeza de que o microcrédito foi o fôlego que muitos pequenos empreendedores precisavam para sobreviver e manter sua atividade produtiva durante a pandemia. Foi essencial para a manutenção da renda e emprego na região em um período de tanta instabilidade.

Aos meus colegas agentes - A nossa atuação deve ser motivada pelo propósito de promover a manutenção e crescimento dos empreendimentos, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social de sua região. Seu trabalho vai muito além de operacionalizar uma proposta de financiamento, trata-se da construção de pontes que podem levar os pequenos negócios a irem muito mais longe.

MAMBORÊ - EMPRESA SALÃO DA JOICE



Empreendedora Joice Aparecida Oliveira Renal

HOJE, TENHO A SATISFAÇÃO DE PERCEBER QUE MEUS CLIENTES SE SENTEM À VONTADE EM UM LUGAR AGRADÁVEL QUE EU CONSEGUI MONTAR.

MAMBORÊ – SALÃO DA JOICE

Empreendedora: Joice Aparecida Oliveira Renal.

Setor: Beleza

Cidade: Mamborê/PR

Colaboradores: não tem

Fundação: 25/11/2020

Mercado atendido: Atendimento ao público feminino e masculino, adulto e infantil, de Mamborê e região

Produto/serviço: Corte de cabelo, tratamentos químicos capilares, designer de barba e sombrançelha, manicure e pedicuri

Objetivo do Microcrédito: Melhorar o Ambiente do salão para oferecer melhor visual e conforto as clientes

Agente Responsável: Sandra Da Silva Nascimento Agostinho

Em 2020, tudo começou diferente. Eu trabalhava havia três anos como auxiliar em um salão, mas tinha medo de abrir meu próprio negócio até então, por não me sentir segura para ousar. Até que um dia, acordei e falei: vou começar com o que eu tenho, com as ferramentas que posso utilizar no salão, bem simples!

Minha avó tinha um lavatório antigo e me deu de presente para eu começar. Comprei um secador e uma prancha e usei o espelho que tinha no meu quarto e uma fruteira de plástico como suporte. Abri em

um quatinho pequeno na minha casa, de forma simples, mas com muita vontade. E foi deste jeito que comecei a montar meu negócio e realizar o meu sonho.

Mas, perante as condições do ambiente, eu sabia que precisava melhorar algumas coisas, tão logo eu pudesse. Melhorar o espaço, comprar produtos melhores, mas não tinha recurso suficiente e ainda enfrentava a situação da pandemia que não era nada favorável para ninguém.

Não tinha outro jeito, para mudar, precisava investir, e já tinha tentado em outro banco, mas não consegui comprovar a renda, porque não era mais registrada, então acabei desistindo. Mas, aí vi um cartaz do Banco do Empreendedor (Fomento Paraná) e fiquei um pouco com medo, porque achei que minha renda (salão) era muito baixa. Mesmo assim fui a Sala do Empreendedor buscar mais informações, trouxe todos os documentos e na mesma semana já saiu o dinheiro. Me senti aliviada, feliz e realizada. Ajudou muito também na minha autoestima e me fez acreditar que sou capaz e que posso fazer muitas coisas diferentes. Tudo melhorou, meu espaço, minha vida profissional e pessoal.

“ A agente de crédito Sandra, me encorajou e me mostrou o lado bom, que nem tudo estava perdido e que teria chance de realizar esse sonho, e a importância de manter a esperança...”

E, por isso, sou grata por algumas pessoas que me inspiraram e ajudaram para eu chegar aqui, como a minha avó Dair, o meu tio Acir que parafusou o espelho e minhas amigas Adriana e Mona, que ajudaram a pintar.

Assim como essas pessoas, a agente de crédito Sandra, me encorajou e me mostrou o lado bom, que nem tudo estava perdido e que teria chance de realizar esse sonho, e a importância de manter a esperança. Eu só precisava de uma chance e ali eu encontrei.

Outras coisas também melhoraram muito. Além de comprar o que precisava para melhorar o salão, foi a quantidade de clientes a mais

que frequentam meu salão hoje, o que melhorou a renda como consequência.

Da mesma forma, pude contar com o apoio do SEBRAE, nas muitas oportunidades de cursos, que ajudam a melhorar meu negócio.

E hoje, tenho a satisfação de perceber que meus clientes se sentem à vontade em um lugar agradável que eu consegui montar. E tudo isso por causa do acesso ao recurso do Microcrédito, que ajuda a quem tem interesse e busca fazer a transformação do negócio.

Antes do acesso ao microcrédito, eu não me sentia uma pessoa encorajada e hoje em dia eu tenho muita confiança de trabalhar e tocar meu negócio, cada vez melhor.

Caros empreendedores, primeira coisa, acredite em si, não desista nas primeiras dificuldades, apenas comece, independente da sua situação dê sempre o seu melhor.

MAMBORÊ

AGENTE SANDRA DA SILVA NASCIMENTO AGOSTINHO



É UM TRABALHO NO QUAL UTILIZO UM OLHAR PARA COM O OUTRO NA INTEGRALIDADE, ENTENDENDO QUE AQUELES QUE VEM ATÉ MIM, NÃO BUSCAM O MICROCRÉDITO SOMENTE, MAS A REALIZAÇÃO DE SONHOS E PROJETOS.

Sandra da Silva Nascimento Agostinho, há 1 ano como agente de crédito na região centro oeste do Paraná.

O agente de crédito é um trabalho no qual utilizo um olhar para com o outro na integralidade, entendendo que aqueles que vem até mim, não buscam o microcrédito somente, mas a realização de sonhos e projetos. E a maneira com que realizo o atendimento, será fundamental para que continuem a buscar seus objetivos, independentemente do valor concedido ou não a eles.

São muitos benefícios para as pessoas que nos procuram, mas as vezes os benefícios são ainda maiores para nós. Aumentou muito meu relacionamento (network). Tenho conseguido atendimentos ainda mais assertivos, minha inteligência emocional e gestão das emoções na prática melhoraram significativamente e isso tudo em um ano de trabalho.

Quando me recordo de alguns momentos marcantes nesse período, me

lembro de um, durante o curso de formação de agente on-line. Primeiro dia, a aula já havia começado e eu não havia recebido o link, então liguei para várias pessoas em Curitiba até conseguir o telefone do Luciano da Fomento. Ele que me atendeu prontamente e me enviou o Link, fiz a capacitação, mas depois descobri que na realidade minha inscrição era para a turma seguinte (risos).

Na minha visão, todas as histórias são especiais, a cada microcrédito aprovado. Ao dar a notícia percebo a alegria de cada cliente e como se sentem especiais. Então, a melhor história é sempre a que está acontecendo agora, a transformação que está sendo gerada hoje na vida de cada empreendedor.

“ São muitos benefícios para as pessoas que nos procuram, mas as vezes os benefícios são ainda maiores para nós. Aumentou muito meu relacionamento (network). Tenho conseguido atendimentos ainda mais assertivos, minha inteligência emocional e gestão das emoções na prática melhoraram significativamente. ”

Eu também atuo no atendimento aos MEIs na Sala do Empreendedor, então em uma retirada do boleto mensal, começamos a conversar sobre o microcrédito. Lembro que ela, muito jovem, no início estava um pouco insegura, mas demonstrou um enorme desejo de melhorar o seu salão. Então, fizemos a simulação e na mesma semana entramos com o processo, e para a surpresa e alegria dela em três dias o dinheiro já estava na conta. Isso, foi a esperança que ela precisava para decolar o salão de beleza.

A pandemia foi um período muito difícil e desafiador para qualquer pessoa e principalmente para os pequenos negócios que tiveram que fechar as portas e não tinham como executar seu trabalho e se sustentarem. Diminuiu a renda em algumas áreas em nossa cidade, por causa do isolamento e o aumento de preço da maioria das matérias primas e foi naquele momento que vi o acesso ao microcrédito fazer a diferença para muita gente.

Bem, eu entrei para trabalhar em junho de 2021, em meio à pandemia e não tinha conhecimento anterior de como era o trabalho, mas desde o primeiro microcrédito que encaminhei, percebi que o empreendedor manteve uma visão positiva de crescimento do seu negócio e para a cidade. Acredito que esse recurso foi importantíssimo para a economia local, pois o dinheiro foi utilizado dentro dos comércios e serviços do próprio município.

Como agente de crédito, acredito que estou contribuindo para o desenvolvimento da nossa cidade e dos empreendedores locais, não só no momento da pandemia, situação mais difícil, mas também na retomada da economia neste ano, onde precisamos reinventar os negócios e adaptar as novas necessidades da população.

Aos meus colegas agentes - Sempre que encaminhem uma solicitação de microcrédito, lembrem-se que não se trata somente do dinheiro, mas sim da transformação da vida de todos os envolvidos, inclusive das suas!

MARIALVA - EMPRESA AC CONCEPT



Empreendedora Ana Caroline Silva de Almeida

GRAÇAS AO MICROCRÉDITO E MEUS PAIS, QUE ME INCENTIVARAM A SAIR DA LOJA LOCALIZADA NO QUINTAL DE CASA PARA UMA LOJA NO CENTRO DA CIDADE, PUDE AMPLIAR AINDA MAIS AS VENDAS E AUMENTAR A CLIENTELA.

MARIALVA – AC CONCEPT

Empreendedora: Ana Caroline Silva De Almeida

Setor: Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios.

Cidade: Marialva/PR

Colaboradores: 0

Fundação: 27/07/2016

Mercado atendido: Atendimento especialmente ao público feminino da cidade e região

Produto/serviço: Comércio de acessórios e roupas femininas

Objetivo do Microcrédito: Maior visibilidade com a mudança de endereço para a loja no centro da cidade e com isso aumentar a clientela

Agente Responsável: Roberto Carraro

O meu novo negócio surgiu da necessidade de conseguir uma renda extra e querer melhorar a minha visibilidade perante os clientes. Sempre gostei de moda e me sentia uma super consumista, além de ter bons exemplos através de pessoas da minha família, alguns profissionais em vendas. Então, pela necessidade de dinheiro, comecei vendendo

acessórios e um tempo depois passei a vender também roupas, que hoje é nosso principal produto.

Nossa história iniciou com minha mãe e eu vendendo os produtos na sala de nossa casa, mas percebíamos que as clientes não se sentiam à vontade e acabávamos não tendo tanta privacidade e um ambiente adequado, pois elas provavam as roupas dentro dos quartos, mas era a condição que tínhamos.



Por isso, havia necessidade de um espaço apropriado, uma loja. Mas, estávamos no início e pensávamos em fazer na nossa casa. Então, surgiu uma ideia, tínhamos um espaço no quintal e decidimos montar algo naquele espaço, fizemos uma loja em um container com o recurso do Fomento Paraná.

Mas, como pagar este investimento? Com outros bancos os juros eram muito altos, mas com o Fomento foi muito mais acessível. Aí solicitamos o crédito ao Fomento antes de abrir o negócio, isso era antes



Acredito que é um bom ciclo, com acesso ao microcrédito, novas empresas abrem na cidade, ou novos investimentos são feitos pelos empresários, e consequentemente necessitam de pessoas trabalhando.



da pandemia, para a aquisição do container. E tivemos acesso a mais crédito durante a pandemia, quando nosso comércio foi fechado com o decreto, pois precisávamos sobreviver e encontrar outras maneiras de vender.

E foi muito bom, porque aos poucos conseguimos abrir nosso espaço físico no centro da cidade, tivemos capital para investir em estoque e capital de giro para movimentar a nossa loja.



E hoje, estamos com o negócio indo muito bem. Graças ao microcrédito e meus pais (Gilmar Alves de Almeida e Eliane Cristina da Silva) que me incentivaram a sair da loja localizada no quintal de casa, para uma loja no centro da cidade, onde pude ampliar ainda mais as vendas e aumentar a clientela.

Mas, também sem esquecer do agente Roberto, que nos orientou em cada passo na Fomento Paraná, agilizando o dinheiro quando mais precisava. Nos auxiliou na parte da documentação necessária, evitando retrabalho e agilizando o processo. Além disso, sempre sou informada por ele sobre as melhores linhas de crédito para meu negócio, o que é muito bom.

Já com o Sebrae, eu aprendi a gerir meu negócio através dos programas,

cursos e mentorias concedidos gratuitamente ao empreendedor. A instituição faz uma ponte muito importante entre o empresário e a Fomento e contribui para potencializar o nosso negócio. A nossa loja de roupas é diferenciada para a cidade, porque aprendi um pouco com cada uma dessas pessoas.

Acredito que é um bom ciclo, com acesso ao microcrédito, novas empresas abrem na cidade, ou novos investimentos são feitos pelos empresários, e conseqüentemente necessitam de pessoas trabalhando. Isso gera mais empregos na cidade e novas pessoas são estimuladas a desenvolver seus próprios negócios.

Enfim, com o microcrédito consegui abrir uma loja linda no centro da cidade e consegui um fôlego no período da pandemia para honrar com os compromissos da empresa.

Caros empreendedores, se dinheiro for o problema que está te fazendo desistir de ir atrás do seu sonho, procure pelo Fomento Paraná e veja uma possibilidade para seu negócio. Foi assim que consegui recursos, saí de uma loja no quintal de casa para uma loja no centro da cidade, conhecida e reconhecida pelos clientes.

MARIALVA

AGENTE ROBERTO CARRARO



ME SINTO UM CIDADÃO MELHOR E UM PROFISSIONAL EM CRESCIMENTO E EVOLUÇÃO. CADA DIA DE TRABALHO EU ME LEMBRO DE DOIS GRANDES EXEMPLOS QUE APLICO NA MINHA VIDA, QUE FORAM MEUS PAIS.

Roberto Carraro, há 10 anos, atuando como agente de crédito na cidade de Marialva e região.

Fico muito feliz em exercer uma função tão honrosa e poder ser uma ponte entre os sonhos dos empreendedores e o crédito do Fomento Paraná. É viver a cada dia uma experiência diferente, conhecer pessoas e ouvir a suas experiências de vida.

Eu vim da roça e quando comecei na função, não sabia nada sobre o que era ser agente de crédito, e aos poucos fui buscando conhecimento e sempre me dedicando no aprendizado, para compartilhar com aqueles me procuravam. Nesse momento, me sinto um cidadão melhor e um profissional em crescimento e evolução. Cada dia de trabalho eu me lembro de dois grandes exemplos que aplico na minha vida, que foram meu pai, João Carraro, e minha mãe, Maria Lofrano Carraro. Tudo o que me ensinaram de retidão e honestidade, mesmo sem nenhuma formação, foi com extrema sabedoria da vida.

Nosso trabalho é sempre muito rico de experiências maravilhosas. Certa vez, fiz um projeto para um agricultor que tinha uma criação de gado perto da cidade. Ele pegou o crédito para melhorias no curral. Na visita de comprovação de gastos, um boi correu atrás de mim e cheguei em casa com os sapatos sujos de esterco de gado.

Entre tantas dessas experiências, nós acompanhamos a evolução das histórias dos empreendedores. Outra ocasião, me dirigi à um empresário que pegou um crédito de 10 mil reais para a sua loja, lá em 2011. O empresário estava iniciando a sua empresa e eu iniciando a minha função de agente de crédito. Em 2017, eu colaborei para que financiasse 100 mil reais, em linhas maiores, pois ele cresceu, mudando de endereço e tendo uma empresa com mais de 10 colaboradores. E assim vamos conquistando o nosso espaço na realização de um trabalho com muita dedicação e empenho.



As empresas estavam sem entrada nenhuma de dinheiro e aquele recurso do Fomento deu um fôlego para o empresário arcar com os seus compromissos e continuar lutando e tendo esperanças.



Sobre a indicação da empresária Ana Caroline da AC CONCEPT, é uma mulher muito dedicada, sempre buscando cursos de aperfeiçoamento para o atendimento humanizado que realiza em sua loja. Começou como todo mundo, com simplicidade, e foi evoluindo ao longo do tempo. Tem uma loja muito bem localizada, com produtos de qualidade e bom gosto.

Ao longo desses anos como agente sempre divulguei a Fomento Paraná utilizando as redes sociais, fazendo reuniões com as entidades e divulgando cartazes nos pontos de maior circulação de pessoas em nossa cidade. Lá no início, eu fazia reuniões em comunidades rurais e urbanas e participava em festas populares. Hoje, na cidade eu saio de porta em porta entregando o material de divulgação do Fomento Paraná, o que tomou uma forma ainda maior essa divulgação, no decorrer da pandemia. O medo e insegurança eram grande, alguns temiam pegar o crédito do Programa Paraná Recupera e outros queriam para se sustentar. Foi um momento

de muita apreensão e sem saber o que viria pela frente, mas trabalhamos muito para ajudar a todos que vinham até nossa instituição e para chegar às pessoas as informações do crédito disponível.

Eu sempre tive e tenho um grande comprometimento com o meu trabalho na produção de resultados. Busco ao longo da jornada de trabalho de cada dia, mandar mensagens sobre renegociação de contratos e informo ao cliente que ele tem a possibilidade de uma nova operação, quando está finalizando a anterior. O que mostra na resposta dos empreendedores, pois tenho sido procurado por empreendedores de outras cidades que não possuem agentes para atender essa demanda.

É até engraçado, pois a minha cidade é pequena e lá sou conhecido carinhosamente como “o homem do dinheiro”. Fico feliz e me sinto realizado, quando as pessoas me chamam assim. É sinal de que fui um dos personagens de mudança nas empresas e nas vidas dessas pessoas. Mas, o maior impacto aconteceu na minha vida e no meu crescimento como pessoa e como profissional.



Esse período que vivemos da pandemia foi extraordinário. As empresas estavam sem entrada nenhuma de dinheiro e aquele recurso do Fomento deu um fôlego para o empresário arcar com os seus compromissos e continuar lutando e tendo esperanças. Alguns empresários me confessaram, senão tivesse aquele recurso, teriam que fechar as portas ou encerrar a atividade com suas empresas.

Aos meus colegas agentes - Faça tudo com excelência, já que o tempo gasto entre as boas práticas e o trabalho sem eficiência é o mesmo, e a cada dia tem a possibilidade de escrever uma bela história. Então, segurem firme a caneta que a história escrita é da vida e de sonhos de alguém que vocês podem fazer a diferença.

PINHAIS - EMPRESA FANTÁSTICA ESCOLA



O RESULTADO, É QUE VALEU A PENA TODO O ESFORÇO, POIS SOMOS A ÚNICA ESCOLA DA CIDADE A TRABALHAR COM A GINÁSTICA DE ALTO NÍVEL E, REPRESENTAR O MUNICÍPIO EM COMPETIÇÕES NOS NÍVEIS ESTADUAL, NACIONAL E, POR DUAS VEZES, INTERNACIONAL.

PINHAIIS — FANTÁSTICA ESCOLA

Empreendedores: Thais Marques Machado Santos E Robson Marques Machado.

Setor: Educação

Cidade: Pinhais/PR

Colaboradores: 4 prestadores de serviços

Fundação: Desde 02/12/2008

Mercado atendido: Crianças a partir de 3 anos, sem limite de idade

Produto/serviço: Aulas de ginástica rítmica, ballet e circuito funcional

Objetivo do Microcrédito: Reforma e ampliação do barracão para não pagar aluguel

Agente Responsável: Aroldo Bertassoni Biss

Nossa vida de empreender já vem há algum tempo. Nós somos irmãos e já trabalhamos com ginástica rítmica em projetos da prefeitura de Pinhais, mas sonhávamos ter nossa própria escola, sem depender de

pagar aluguel de espaço que não fosse nosso. Começamos a procurar algumas possibilidades de fazer isso, mas não conseguíamos um barracão, porque não tínhamos um fiador. Então, nosso pai nos cedeu o espaço onde antes era a sua oficina. E aí buscamos o empréstimo do microcrédito que possibilitou a reforma do local. Assim começamos a realizar nosso grande sonho de ter a nossa escola.

Ter um local adequado para uma escola de ginástica demanda uma estrutura não muito pequena e com especial atenção à segurança do local para as crianças que frequentarão o espaço. Por isso não é tão barato e nós precisávamos que isso tudo estivesse dentro do orçamento.

A nossa primeira solicitação de empréstimo foi em 2015, já direto com o Fomento Paraná e nem fizemos pesquisas em outros bancos, pois já sabíamos que era a melhor proposta, com juros mais baixos e melhor forma de pagamentos.



Empresários Robson e Thais e o Agente Aroldo

Outro ponto muito bom é que a liberação do dinheiro é muito rápida e ainda temos um atendimento excelente da equipe que nos orienta e ajuda no processo todo.

Por isso, não tivemos nenhuma dificuldade em todas as vezes que

procuramos financiamento do microcrédito do Fomento em Pinhais e sempre fomos muito bem atendidos pelo Agente Aroldo. Ele também foi um incentivador do nosso sonho, acreditou na nossa proposta e não mediu esforços para que conseguíssemos o financiamento.

Mas, foi o apoio e ajuda do nosso pai, o Sr. Irineu Carlos Machado, a maior força para nos incentivar a trabalhar ainda mais e conseguir este grande objetivo. Foi o nosso pai, quem procurou o Banco do Empreendedor da Fomento Paraná de Pinhais para obter informações e depois ajudou na obra da reforma do barracão. Sem este apoio todo de todas as pessoas que citei, não teríamos conseguido.



E podemos dizer que, após o acesso ao microcrédito, nosso sonho foi possível.



E além dessas pessoas, precisamos também citar o SEBRAE, pois tem uma importância fundamental nas capacitações e consultorias aos pequenos e microempreendedores como nós, orientando para saber como fazer a gestão dar certo.

O resultado, é que valeu a pena todo o esforço, pois somos a única escola da cidade a trabalhar com a ginástica de alto nível e representar o município em competições nos níveis estadual, nacional e, por duas vezes, internacional. E essa contribuição é muito bacana para a população e nos orgulha muito.

Na nossa opinião, o microcrédito é um excelente incentivo para a cidade, pois ajuda às pequenas empresas a prosperarem e, em contrapartida gera emprego, renda e traz mais satisfação aos cidadãos. E podemos dizer que, após o acesso ao microcrédito, nosso sonho foi possível.

Caros empreendedores, corram atrás sempre dos seus sonhos!

PINHAIS

AGENTE AROLDO BERTASSONI BISS



ERA UM MOMENTO DESAFIADOR A PANDEMIA, MAS COM MUITA NOVIDADE, DESDE O FORMATO DE TRABALHO HOME OFFICE, ATÉ O SISTEMA DE ATENDIMENTO ONLINE, SOBREVIVEMOS.

Aroldo Bertassoni Biss, há 12 anos, atuando como agente de crédito em Pinhais e região.

É muito importante o trabalho que fazemos como agente de crédito, porque vemos o impacto diretamente nas empresas atendidas, pois conseguem mudar seus negócios e prosperar. Vemos a satisfação dos empreendedores em conseguir realizar os projetos e sonhos que as vezes ficam por muito tempo desejando e não conseguem viabilizar sozinhos.

Mas, também temos o privilégio de além de, executar nosso trabalho, fazer muitas amizades dentre os empreendedores que atendemos. Muitos deles se tornam amigos, família, pois é um relacionamento direto e muito verdadeiro.

E por isso temos muitas histórias bonitas que confirmam o quão importante é o microcrédito para o crescimento das pequenas empresas. No meio da pandemia, recebi um empreendedor que estava transferindo seu

domicílio para Pinhais, assim como a sua empresa, no ramo de alimentação. Dei início ao projeto e em 10 dias conseguimos o crédito. Tudo certo e após o crédito quando ele retornou, nos parabenizou pela eficiência do projeto, comentando que no estado que morava, não tinha apoio nenhum. Fiquei muito feliz por ter contribuído para mais um empreendedor em nossa cidade.



Já na história dos empreendedores indicados - Thais Marques Machado Santos e Robson Marques Machado da FANTÁSTICA ESCOLA, acompanho a história deles desde o início do projeto, em 2015, e fomos observando o crescimento da escola e o quanto a empresa melhorou com os recursos do microcrédito e o trabalho incansável deles.

Mas nosso trabalho é um pouco por dia, permanentemente ajudando os empreendedores e nossos esforços tem valido muito a pena. Quando iniciamos o programa do microcrédito na cidade de Pinhais, fizemos flyers e participávamos das reuniões apresentando o programa. Também fazíamos palestras nas associações de moradores e até em saída de missas e cultos, além de utilizarmos os jornais locais e rádios comunitárias. Mas para atender a cada empreendedor durante a pandemia isso tudo foi ainda mais intenso e com uma responsabilidade maior, porque precisávamos fazer chegar as informações das oportunidades de crédito a cada pessoa que estivesse precisando de ajuda financeira.

Era um momento desafiador a pandemia, mas com muita novidade, desde o formato de trabalho home office, até o sistema de atendimento on-line, sobrevivemos. E hoje estamos ainda mais fortes e preparados para atender a todos os empreendedores que nos procuram com ainda mais capacidade. Uma das formas de trabalho que nos ajudaram bastante nessa superação, foram as mídias sociais.

“ **Acredito que o trabalho é mais consistente quando aproveitamos todas as oportunidades...** ”

Acredito que o trabalho é mais consistente quando aproveitamos todas as oportunidades, reforçando nas visitas aos novos empreendedores e principalmente, aqueles que já foram beneficiados, pois podemos oferecer novos produtos.

E esse movimento foi muito forte também nesse período dos dois anos de pandemia. Muitas empresas que iniciaram como MEI conseguiram crescer e migrar para outras categorias.

E para aqueles empreendedores que acompanharam, foi muito importante o período da pandemia, porque as taxas e prazos foram ainda mais atrativos do que em outros tempos, e para o município foi excelente, pois manteve a atividade econômica.

Aos meus colegas agentes - Toda manhã, ao se levantarem e fazerem as suas orações, falem para si mesmos, vamos realizar vários sonhos, pois existem muitas pessoas que necessitam de nossa ajuda.

PONTA GROSSA - EMPRESA PECUÁRIA CAMBARÁ



Empreendedora Marisa Claudete LabiakStacheczen

DEPOIS DO MICROCRÉDITO, AMPLIEI A VARIEDADE DE PRODUTOS, CONQUISTEI MAIS CLIENTES E ESTOU VENDO MINHA EMPRESA CRESCER.

PONTA GROSSA – PECUÁRIA CAMBARÁ

Empreendedora: Marisa Claudete Labiak Stacheczen

Setor: Comércio de rações, flores, plantas e mudas

Cidade: Ponta Grossa/PR

Colaboradores: somente os sócios

Fundação: Outubro/2020

Mercado atendido: Atende clientes de Ponta Grossa, da vila onde está situada a empresa e vilas vizinhas. Também possui clientes de outros municípios como Teixeira Soares e Ipiranga

Produto/serviço: Comércio de rações, flores, plantas e mudas

Objetivo do Microcrédito: Compra de mercadorias - aumentar a variedade de produtos, atender melhor meus clientes e aumentar a clientela

Agente Responsável: Tatiana Mattar Dell Agnolo Nakazawa

Minha história de empreendedora começou desde muito tempo atrás, com o restaurante que montei com minha filha Danieli e mantive por quatro anos. Fechei para montar algo próximo da minha casa, pois precisava cuidar do meu sogro. Então, passamos a fazer massas e salgados em casa, empreendimento que minha filha mantém até os dias de hoje.

Meu sogro veio morar em minha casa, pois precisava de cuidados de saúde e ficou morando no quarto que hoje se tornou minha empresa. Passado algum tempo, meu marido, Mariano, também adoeceu e

precisei cuidar dele também. Decidimos então colocar meu sogro em uma casa de repouso, onde vive até hoje, por ser mais adequado à condição dele.

Sobrecarregada física e mentalmente, dias após o sogro ter ido embora, tive um aneurisma muito forte e fui levada para o hospital de Campo Largo, onde fiz cirurgia e fiquei na UTI por mais de 30 dias. Recebi alta e retornei para casa, sem lembrar de nada e nem de ninguém.

Depois de um tempo, tive que voltar para fazer uma segunda cirurgia de outro aneurisma e durante a cirurgia, tive um AVC hemorrágico, momento que os médicos fizeram o que podiam, mas estavam desacreditados de uma possível melhora minha. E novamente, milagrosamente acordei após dias internada e meu pai me salvou e me trouxe de volta.



O microcrédito ajuda nossa empresa a crescer e gerar mais renda, mas também nos ajuda a oferecermos novos produtos para a comunidade...



Em nossa casa, com o cuidado da minha família, minha filha Danieli, minha mãe e meu marido apoiando o tempo todo, além de minhas netas, fui me recuperando quase totalmente e após seis meses da primeira cirurgia, recuperei minha memória também, mas as indicações médicas eram de que não poderia mais fazer nenhum serviço com muito esforço físico.

Como sou uma pessoa sempre ativa, com vontade de empreender, não podia ficar parada e pensava em abrir minha loja agropecuária.

Com o recebimento de uma herança do meu pai, que faleceu, consegui montar meu sonho. Meu marido Mariano e eu moramos em uma casa em um sítio, com uma área bem grande, com árvores, horta, espaço para animais e sempre tivemos contato com plantio e animais. Por este motivo, já tinha a vontade e o sonho de empreendedor, de montar minha agropecuária e assim conseguimos em outubro de 2020.



O valor da herança não era muito, porém consegui estruturar o espaço que era um quarto e comprar algumas mercadorias. Os clientes começaram a aparecer e assim pediam mais produtos e variedades. Então, percebi que não tinha capital suficiente para comprar mais e diversificar os produtos.

E, naquele momento não tive dificuldades em conseguir o crédito, pois assisti na televisão e já procurei a Sala do Empreendedor. E com toda orientação e auxílio da agente de crédito Tatiana, consegui o crédito, com agilidade no atendimento, facilidade do acesso ao dinheiro, parcelas com valores acessíveis e sem burocracia.

E com o dinheiro, consegui aumentar minha variedade de produtos e meu estoque, assim como atender melhor meus clientes, somar mais clientes o que melhorou bastante as vendas.

Me resta uma imensa gratidão pelo apoio de todos: a agente Tatiana, meu marido Mariano, minha filha Danieli e meu pai Aires João, que me proporcionaram o início de tudo, com seu presente, a herança.

O microcrédito ajuda nossa empresa a crescer e gerar mais renda, mas também nos ajuda a oferecermos novos produtos para a comunidade, e suprir as necessidades da cidade e região.

ANTES do acesso ao microcrédito montei meu negócio, construí meu sonho, com o básico de mercadorias, mas sem condições de seguir em frente. DEPOIS do microcrédito ampliei a variedade de produtos, conquistei mais clientes e estou vendo minha empresa crescer.

Caros empreendedores, nunca desistam. Se tiverem um sonho vão atrás. Batalhem sempre que alcançarão o sucesso.

PONTA GROSSA

AGENTE TATIANA MATTAR DELL'AGNOLO NAKAZAWA



COM O PROGRAMA PARANÁ RECUPERA, VIVENCIEI MOMENTOS DE MUITA GRATIDÃO DOS EMPRESÁRIOS, QUE EMOCIONADOS RELATARAM QUE SALVAMOS A EMPRESA E A FAMÍLIA DELES.

Tatiana Mattar Dell'agnolo Nakazawa, há 5 anos, atuando como agente de crédito no município de Ponta Grossa/PR.

Ao mesmo tempo em que temos grandes responsabilidades, também vivenciamos grande sonhos através da realização da conquista e do sonho dos empresários que atendemos.

Como agente de crédito, sinto que tenho um ganho pessoal, pois percebo que meu intuito de ajudar ao próximo aumenta a cada dia, assim como a empatia com os empresários. Mas, também profissionalmente é uma experiência incrível na área de crédito, por aprender a identificar a necessidade do empresário, realizar análise prévia do seu crédito e aprender a usar o sistema do Fomento Net.

Além disso, vivenciamos muitas histórias a cada dia no trabalho de agente. Certa vez, pedi para o empresário tirar a sua selfie (foto) segurando o próprio documento, era a CNH, mas ele não conseguia focar na foto, no

documento próximo no seu rosto. Então, depois de alguns minutos ele enviou outra foto, prendeu sua CNH no botão da camisa e conseguiu tirar sua selfie, ou seja, sempre temos algo que acontece de forma engraçada, criativa e parece que o dia fica bem mais leve.

Mas, posso dizer que são muitas histórias incríveis com a mesma situação, em que ao final do crédito, vi os empresários se comoverem e agradecerem. Vi nos seus olhos a realização da conquista do seu sonho e depois vi seu crescimento e sucesso. Com o Programa Paraná Recupera, vivenciei momentos de muita gratidão dos empresários, que emocionados relataram que salvamos a empresa e a família deles. Isso é maravilhoso e nunca iremos esquecer em nossas vidas.



Acredito que fomos complacentes, nos identificamos com a necessidade do empresário e nos colocamos no lugar deles, buscando agilidade nos processos e atendê-los da melhor forma possível.



E dentre tantas histórias, busquei uma que me tocou, como superação de vida, de saúde e de muita força, a história da Sra. Marisa, da PECUÁRIA CAMBARÁ, que em plena pandemia mostrou que, com dedicação, vontade, persistência, fé e amor é possível alcançar seus sonhos.

Durante o período da pandemia e com tantas necessidades, facilitamos o atendimento através do WhatsApp e reformulamos o formulário de atendimento com uma linguagem mais acessível ao empresário, para que eles conseguissem entender melhor, pois estavam desesperados para encontrar uma ajuda, uma solução e uma saída para manter seu empreendimento vivo e poder sustentar seus familiares.

O nosso trabalho foi árduo, de muita atenção e paciência, personalizando o atendimento e identificando a necessidade de cada empresário individualmente. Mas, muitas vezes a emoção tomava conta. Muitas vezes foi preciso trabalhar até tarde para conseguir cadastrar as propostas de crédito

e assim ajudar a todos os empresários que precisavam, principalmente do Programa Paraná Recupera, que tivemos uma equipe engajada e sempre dedicada para conseguir cadastrar todas as solicitações.

Acredito que fomos complacentes, nos identificamos com a necessidade do empresário e nos colocamos no lugar deles, buscando agilidade nos processos e atendê-los da melhor forma possível.

Por isso, acredito que com o nosso papel de agentes, podemos ajudar no crescimento dos pequenos negócios que fomentam a economia do município, pois trazem renda para suas famílias.

E claro, o microcrédito auxiliou e fortaleceu as empresas que precisavam se manter durante a crise da pandemia. Assim impediu o fechamento de muitos empreendimentos, garantindo a manutenção dos pequenos negócios, das famílias envolvidas e conseqüentemente da economia do município.

Aos meus colegas agentes - Sempre pensem como o empresário, tanto na busca dos seus sonhos e necessidades, quanto na visão financeira da sua empresa. Tenham empatia e paciência com os empreendedores, dessa forma, conseguirão ajudá-los da melhor maneira possível.

PRANCHITA - EMPRESA MASSAS E CONGELADOS DA VERÔNICA



Empreendedora Verônica Mosca Ferreira da Silva

MEUS CLIENTES PERCEBEM QUE MEUS PRODUTOS TÊM PROCEDÊNCIA PROFISSIONAL, QUE SÃO DE QUALIDADE E A PARTIR DA ETIQUETA POSSUEM MAIOR GARANTIA.

PRANCHITA – MASSAS E CONGELADOS DA VERÔNICA

Empreendedora: Veronica Mosca Ferreira Da Silva

Setor: Indústria e comércio de massas e congelados.

Cidade: Pranchita/PR

Colaboradores: somente a sócia e a filha.

Fundação: 05/04/2015

Mercado atendido: Famílias da cidade de Pranchita e Santo Antoniodo Sudoeste/PR

Produto/serviço: Fabricação de massas alimentícias, doces e salgadas vendidas in natura ou congeladas.

Objetivo do Microcrédito: Adquirir um selador de embalagens e etiquetas personalizadas adesivas com a marca e tabela nutricional.

Agente Responsável: Rita Cristina Bandeira Vicente.

Em 2012, vim morar na cidade de Pranchita/PR e buscava uma ocupação que não exigisse ficar o dia todo fora de casa para poder cuidar da minha filha, que ainda era pequena, enquanto fazia alguma coisa que gerasse uma renda.

Quando recebi as primeiras amigas que fiz em minha casa, comecei a receber elogios das coisas que eu oferecia para comer. Essas amigas falavam sempre a mesma coisa: “Que eu tinha que fazer para vender!”.

E foi assim, improvisando uma mesa de lavanderia e comprando um cilindro pequeno para começar a produzir somente pão e macarrão.

O tempo foi passando e eu sempre fazendo as massas, mas buscava melhorar a aparência dos produtos de modo que se apresentassem de forma mais higiênica e queria melhorar a divulgação deles no mercado. Então, no início da pandemia, os supermercados foram beneficiados com uma forte procura de clientes querendo estocar comida. Por vendermos itens essenciais da alimentação e a produção como MEI, eu não atendia os requisitos exigidos pelos supermercados para comercializar. E foi por esse motivo, a necessidade de inovar e adequar a produção com as demandas daquele momento.



na Fomento Paraná os juros sempre mais acessíveis e com rapidez na disponibilização do dinheiro.



Primeiro a necessidade de ampliar o negócio e segundo encontrar um crédito voltado para mulher e MEI. Me marcou muito, ler no folder do Banco da Mulher Paranaense: “Para quem é dona do seu futuro”. E terceiro aspecto, ao ser alertada que se eu tivesse capacitação, os juros iriam melhorar mais ainda. Fiquei muito feliz, porque estava cursando Gestão Financeira pelo Sebrae que somavam 25 horas de capacitação. Isso os outros bancos não reconhecem!

Para conseguir o dinheiro no período da pandemia, não tive muitas dificuldades, poderia ter conseguido em outros bancos, porém sempre fazia os cálculos e a parcela ficava alta para minha condição, e na Fomento Paraná os juros sempre mais acessíveis e com rapidez na disponibilização do dinheiro.

Com o apoio de sempre da minha filha me incentivando a melhorar, eu fui criando coragem e comecei a fazer um curso no SEBRAE, o Sei Planejar, fui expandindo a clientela não somente para pessoas físicas, mas também empresas, pois a melhoria da qualidade dos produtos/



embalagens com selo e etiqueta, eu conquistei mais visibilidade e qualidade do meu produto, o que aumentou minhas vendas.

A necessidade de investir, já era uma constante, por isso foi muito tranquilo a aplicação dos recursos e fui muito bem orientada pela agente Rita, que fez toda a diferença, pois ela sempre está disposta a nos ajudar e incentivar para o nosso crescimento sem medir esforços para isso.

E como já comentei, o Sebrae tem um papel muito importante no meu desenvolvimento, tanto pessoal quanto profissional. Sempre abrindo portas para o crescimento. Os códigos de barra e as tabelas nutricionais dos meus produtos foram elaborados com a ajuda do SEBRAETEC.

Hoje, meus clientes, percebem que meus produtos têm procedência profissional, que são de qualidade e a partir da etiqueta, possuem a garantia. Antes do empréstimo, poucas pessoas conheciam meu trabalho por falta de divulgação e hoje isso tem melhorado bastante.

Os benefícios microcrédito para a nossa cidade durante a pandemia e em qualquer momento são muito bons, pois dá ao microempreendedor a oportunidade de crescer e gerar emprego no município.

Caros empreendedores, nunca desistam dos seus sonhos.

PRANCHITA

AGENTE RITA CRISTINA BANDEIRA VICENTE



CREIO QUE TER APRESENTADO O SEBRAE PARA A EMPREENDEDORA VERÔNICA FOI O FATOR CRUCIAL PARA AS MELHORIAS OCORRIDAS. POIS, ELA NÃO DEIXOU DE REALIZAR AS CAPACITAÇÕES PROPOSTAS, INCLUSIVE OS SUBSÍDIOS DE MÍDIAS DIGITAIS PARA ENFRENTAR O PERÍODO DA PANDEMIA.

Rita Cristina Bandeira Vicente, 1 ano, atuando como agente de crédito e 8 anos como agente de desenvolvimento no município de Pranchita/PR e região.

A cada crédito aprovado e concedido a um empreendedor, aumenta o sentido para mim em exercer esta função. Não nos sentimos sozinhos na caminhada. Recebemos todo o apoio e suporte necessário tanto do Fomento Paraná, quanto dos colegas mais experientes de outros municípios.

Mesmo sabendo que na função de agente de crédito não estava previsto reajuste salarial, eu relutei, mas fiz o curso on-line e passei a trabalhar também nesta função. Pois, há mais de 8 anos, observando a necessidade dos MEIs de obter uma nova linha de crédito mais acessível e menos burocrática, iniciei junto à Sala do Empreendedor o trabalho de Agente de Desenvolvimento.

Quando trabalhamos com o coração, é inevitável ter compaixão pelo outro

e buscar atender seus anseios. Especialmente quando eles te falam dos sonhos e de suas necessidades mais básicas, às vezes até de sobrevivência.

Um dia desses chegou um MEI na Sala e viu o banner do Fomento. Observou, leu e me disse: "Daqui uns dias você vai fazer chover aqui!" Justo porque este MEI recebeu muitos auxílios. Acho que é porque fazemos muitas coisas: abertura de empresa, capacitações, feiras etc. Ele disse que só faltava arrumar dinheiro. Então, eis que agora não falta mais.

Mas, também algumas histórias emocionam e trazem o verdadeiro sentido de gratidão por estarmos fazendo este trabalho. A história da minha indicada, a Verônica, é uma dessas. Ela passou por problemas pessoais sérios e complicados, deixando-a perdida e deprimida. Em dezembro estava até para desistir de participar da IV Mostra de MEIs, que acontece no Município (Promoção Sala do Empreendedor e Prefeitura Municipal). Porém, os amigos, vizinhos e muitas pessoas queridas motivaram a não desistir e ela fez um sucesso com seus produtos na Feira.

Quando a história dela foi escolhida, nós duas vibramos muito, porque foi Deus que ouviu nossas preces. Desejamos que ela vença essa etapa da vida e por meio do seu trabalho, possa recuperar o entusiasmo pela vida. Ela comentou que, "em meio a tantas turbulências, esta foi a melhor notícia, nem posso imaginar meu nome num livro, isso é um sonho!"

Creio que ter apresentado o Sebrae para a empreendedora Verônica foi o fator crucial para as melhorias ocorridas. Pois, ela não deixou de realizar as capacitações propostas, inclusive os subsídios de mídias digitais para enfrentar o período da pandemia.

Esse período foi desafiador para todo mundo, mas também uma oportunidade para aprofundarmos ainda mais nosso trabalho com os empreendedores do município. Eu fiz e acredito que devemos demonstrar a importância e a necessidade de realizarem o curso de Acesso ao Crédito antes de obter o crédito. Isso não pode ser tratado como um quesito elementar e sim de extrema importância. Para convencimento da ação, argumento que após o certificado de 24 horas de capacitação voltada ao acesso ao

crédito poderá haver uma redução de juros no cálculo final. A parte boa é que estes cursos de orientações ao empreendedor (além, do acesso ao crédito), poderão ser realizados no modo EAD.

Mas, não foi fácil. Os empreendedores, na sua maioria, apresentam algumas dificuldades que precisamos ajudá-los, como lidar com as tecnologias e mídias digitais e sociais. Os empreendedores mais jovens lidaram muito bem com o on-line. Muitas vendas aceleraram no novo modo. Entretanto, empresários com mais idade, que são a grande maioria, sentiram muitas dificuldades em aceitar, aprender e se adaptar com os clientes, tanto os antigos quanto os novos.



Os empreendedores mais jovens lidaram muito bem com o on-line. Muitas vendas aceleraram no novo modo.



Por isso, neste período e até o momento da volta dos negócios, divulgo na mídia semanalmente. Nosso município possui em torno de seis mil habitantes. Todos se conhecem. Então, fica fácil a comunicação de novas oportunidades chegar a todas as pessoas que precisam de recursos ou capacitações para empreender. Acredito que também devo complementar o trabalho de gestão, já ofertado às empresas, a fim de proporcionar oportunidades de crescimento e expansão por meio do microcrédito orientado. Enfim, são algumas das minhas estratégias de trabalho para atender da melhor forma possível os nossos empreendedores.

A minha formação do microcrédito, foi on-line. Sempre atendia o microempreendedor anteriormente com aquele sentimento de que faltava sempre a “cereja do bolo”, que era o microcrédito. Mas, como tudo tem sua hora, minha vez chegou. Concluí com sucesso e utilizei a “cereja do bolo” no meu discurso final do curso me sentindo merecedora do certificado de Agente de Crédito.

Anteriormente ao curso de agente de crédito, não tínhamos o microcrédito

do Fomento Paraná na cidade de Pranchita. Porém, argumentei para as autoridades locais que a partir do momento em que estivesse preparada e aprovada como Agente de Crédito, teria argumentos suficientes para convencer os representantes do município da necessidade do microcrédito. Efetuei a abertura de mais de 90% dos MEIs do Município e os conheço como ninguém e, por isso, me sinto segura em realizar o trabalho com o microcrédito na nossa cidade.

Diante das dificuldades e adversidades em exercer o papel de agente de crédito em meu município, devo muita estima e consideração à consultora credenciada do Sebrae Raquel Vaz, por me incentivar a ser uma Agente de Crédito.

Aos meus colegas agentes - Alimentar sonhos é algo muito digno. Fazer parte do grupo da Fomento/PR é entender que este papel de Agente de Crédito propicia a transformação de sonhos em realidade. Não importa o tamanho dos sonhos que chegam até nós. Não importa o tamanho de sua comunidade. Importa que existe alguém, como nós, torcendo pelo pequeno empreendedor e os pequenos negócios. Isso é acreditar na transformação, isso é missão.



**Fomento
Paraná**

www.fomento.pr.gov.br
41 3200 5900



www.sebraepr.com.br
0800 570 0800