

Ajude a criar oportunidades

Programa “DAR A VOLTA”

Uma Parceria APB/Bancos e ENTRAJUDA



BOAS
PRÁTICAS
BOAS
CONTAS

Índice

Caso de Sucesso – Dr. Computadores	3
O Papel das Instituições de Solidariedade Social	4
Empreendedores – Precisam-se	4
Caso de Sucesso – Cantinho da Cristiana	5
O que Caracteriza o Empreendedor?	6
Microcrédito – Dar a Volta à Vida	8
Caso de Sucesso – Barbearia Lusitana	8
Avaliação de Projectos Microcrédito	10
Caso de Sucesso – LEOSEC	13
Como aceder ao microcrédito?	14

Caso de Sucesso

Projecto: Dr. Computadores – Prestação de serviços informáticos ao domicílio

Local: Coimbra

Empreendedor: Ricardo Martins

A Dr. Computadores é uma empresa de prestação de serviços informáticos ao domicílio, criada em 2006, em Coimbra, por Ricardo Martins que, há mais de 10 anos, fazia este tipo de trabalhos para todas as pessoas que lhe pediam (família, amigos, amigos dos amigos, etc.) e se lembrou que poderia ter ali um negócio interessante, seu e que o sustentasse.

Em pouco mais de um ano Ricardo Martins criou uma carteira de clientes razoável. Contudo, verificou que, para conseguir aumentar a carteira de clientes, seria necessário aplicar algum capital em material publicitário, para criar nome no mercado e credibilizá-lo, capital esse que não possuía e dificilmente teria acesso pela via do crédito pessoal.

Teve conhecimento da existência do microcrédito e não hesitou. A partir daí, procurou por referências, contactos e mais informação e o processo que se seguiu foi relativamente simples e extremamente transparente.

Foi feita uma análise do negócio, dados conselhos sob a forma de actuação e, em cerca de 3 meses, o dinheiro foi disponibilizado pelo banco, o que lhe permitiu fazer os investimentos de forma faseada e planeada.

É acompanhado, regularmente, pelas entidades promotoras de microcrédito, sempre de forma interessada e focada no sucesso. Recomenda vivamente o recurso ao microcrédito a quem, como ele, queira abrir um pequeno negócio e necessite daquele empurrão inicial que nos abre as portas e, muitas vezes, os olhos.

Tal como na situação de Ricardo Martins, existem pessoas com capacidade para, com uma pequena ajuda, desenvolverem projectos de vida capazes de as sustentar.

Qual pode ser, então, o papel das instituições?

O Papel das Instituições de Solidariedade Social (IPSS)

Em Portugal, existe um conjunto muito vasto de organizações sem fins lucrativos com acção efectiva no terreno.

Este conjunto de organizações já chega a algumas pessoas que têm vindo a beneficiar do microcrédito, mas pode chegar a muitas outras.

Vantagens das IPSS:

- Proximidade às comunidades locais;
- Conhecimento das comunidades onde estão inseridas;
- Capacidade na detecção de talentos, competências e vontades;
- Aptidão para apresentar soluções;
- Condições para acompanhamento no terreno.

É na identificação dos potenciais beneficiários e no acompanhamento moral, de incentivo contínuo aquando da implementação dos projectos, que estas instituições poderão fazer a diferença.

Mas, como identificar, entre as pessoas/agregados familiares que acompanha, aqueles que têm as características necessárias?

Numa única expressão: **Têm de ser empreendedores!**

Empreendedores – Precisam-se

“O conformismo é o carcereiro da liberdade e o inimigo do crescimento.”
John Fitzgerald Kennedy

Empreender significa criar, intentar, decidir-se. Empreendedor é, portanto, aquele que empreende, é o sujeito activo, arrojado.

Empreender pode entender-se, portanto, de duas formas:

- Decidir levar a cabo uma tarefa ou acção, planeando-a; e,
- Levar a cabo a acção/tarefa, realizando-a.

Acompanhe a seguinte situação:

Caso de Sucesso

Projecto: Cantinho da Cristiana – Mini-mercado

Local: Santo Tirso

Empreendedora: Cristiana Barbosa

É um mini-mercado em Santo Tirso, onde o ambiente é familiar, tal como o das antigas mercearias. Vende frutas, legumes, alimentos, queijos e produtos de higiene e limpeza, entre outros, mas é a simpatia que mais gente atrai ao espaço.

Decidida e destemida perante os desafios, Cristiana Barbosa não hesitou quando viu uma oportunidade para criar o seu negócio. O supermercado onde trabalhava ia fechar, mas ela não cruzou os braços. Incentivada pelos próprios clientes, abriu, no dia 1 de Julho do ano passado, o “Cantinho da Cristiana”.

Com 7 000 euros do microcrédito e mais algum capital próprio, reformulou uma antiga loja que também ia fechar. Mudou tudo. “As transformações foram todas feitas num fim-de-semana”, conta Cristiana.

Simpática e directa, conquistou rapidamente a confiança dos clientes. Alguns deles até lhe confiam a chave de casa para ela levar as compras – um serviço que o seu mini-mercado presta desde que abriu as portas.

Já criou um posto de trabalho e as suas ambições passam por abrir mais um mini-mercado na região. “Talvez na Trofa”, diz. Também gostava de expandir a loja de Santo Tirso, mas o tipo de espaço não permite grandes modificações. Se isso fosse possível “punha mais coisas à venda, porque há sempre qualquer coisa que falta”, afirma.

Trabalha todos os dias, mas isso não a incomoda. “Tenho tempo para tudo”, diz com a mesma confiança que a levou a apostar num negócio próprio. Tinha este sonho desde criança e a preferência era por uma padaria. Mas agora não está nada arrependida de ter optado pelo mini-mercado.

Com efeito, não ter emprego nem sempre é uma fatalidade. Por vezes, é a partir desse momento que nasce a **oportunidade** de pessoas com espírito empreendedor criarem o seu próprio negócio e se tornarem **independentes**.

O empreendedor aceita riscos, ainda que muitas vezes seja cauteloso e precavido contra o risco.

Aceitação do risco

O empreendedor sabe o que faz, tem experiência e procura fazer sempre mais e melhor, nunca se contentando com o que já atingiu. Não tentar progredir significa estagnar e um empreendedor deve ter a ambição de chegar um pouco mais além do que da última vez.

Ambição

O empreendedor acredita em si mesmo. Se não acreditasse, seria difícil tomar a iniciativa. A crença em si mesmo faz o indivíduo arriscar mais, ousar, oferecer-se para realizar tarefas desafiadoras, enfim, torna-o mais empreendedor.

Autoconfiança

O empreendedor não fica à espera que os outros decidam por ele. Ele toma decisões e aceita a responsabilidade que acarretam bem como as consequências dessas decisões.


Decisão e responsabilidade

O empreendedor, por estar motivado, convicto, entusiasmado e crente nas possibilidades, é capaz de persistir até que as coisas comecem a funcionar adequadamente.

Persistência

O empreendedor fará tudo o que for necessário para não fracassar, mas não é atormentado pelo medo paralisante do fracasso. Pessoas com grande amor-próprio e medo do fracasso preferem não correr o risco de não acertar – ficam, então, paralisadas.

Sem medo do fracasso e da rejeição



**O que
Caracteriza o
Empreendedor?**

Mas um **empreendedor também tem de ser um bom gestor**, pelo que deve ter:

Determinação

Deve definir metas e tentar atingi-las, sempre com um espírito positivo, ultrapassando as dificuldades, se surgirem.

Energia

Tem de ter energia para se lançar em novos projectos que geralmente exigem intensos esforços iniciais. Essa reserva de energia é, em regra, proveniente de seu entusiasmo e motivação.

Controlo

Acredita que a sua realização depende de si mesmo e não de forças externas sobre as quais não tem controlo. Ele vê-se com capacidade para se controlar a si mesmo e para influenciar o meio de forma a atingir os seus objectivos.

Flexibilidade

Tem de ser persistente mas adaptar-se às circunstâncias que o rodeiam pois, se algo corre diferente do previsto, não deve desistir mas sim alterar os seus planos de modo a garantir o sucesso.

Conhecimentos técnicos

Precisa de ter conhecimentos técnicos, daí que, ter formação, seja essencial para adquirir e/ou melhorar os seus conhecimentos.

Capacidade de trabalho em equipa

Cria equipas, delega, acredita nos outros e obtém resultados por meio de outros indivíduos.

Iniciativa

Não fica à espera que os outros (governo, empregador, familiar) venham resolver o seu problema. A iniciativa é a capacidade daquele que, perante um obstáculo qualquer, age: arregaça as mangas e parte para a solução.

Espírito de liderança

Tem a capacidade para planear um projecto e pô-lo em prática, incentivando, motivando e captando a atenção de todos aqueles que contactam com ele (colaboradores, fornecedores, clientes...).

→ O que distingue, então, um empreendedor?

O empreendedor gera negócios bem-sucedidos ao transformar oportunidades/sonhos/visões em realidades lucrativas.

Todavia, para o empreendedor passar da decisão à prática pode ser necessário algum apoio financeiro e não financeiro.

Microcrédito – Dar a Volta à Vida

Caso de Sucesso

Projecto: Barbearia Lusitana

Local: Odivelas

Empreendedor: Rui Baptista

Rui Baptista é cabeleireiro de homens há cerca de 13 anos. Nos últimos 4 anos trabalhou numa cadeia de cabeleireiros em Almada que teve que dispensar os serviços de alguns dos empregados. Como sempre quis abrir o seu próprio espaço e, perante o facto de ficar no desemprego, resolveu pôr mãos-à-obra e criar a sua própria barbearia. Após tentativa de financiamento junto do seu banco, e uma vez que iria ficar desempregado, foi reencaminhado para a área de microcrédito.

Com a ajuda do microcrédito, a vasta experiência no ramo e a carteira de clientes que já possuía, Rui Baptista arriscou e elaborou um projecto para a criação de uma barbearia com um estilo muito próprio e com um serviço personalizado que abriu ao público e está a funcionar desde de Julho de 2010.

O que é, então, o microcrédito?

É um pequeno empréstimo destinado a apoiar pessoas que querem desenvolver uma actividade económica de modo a criarem o seu próprio posto de trabalho, mas não têm acesso ao crédito tradicional bancário.

Quem pode recorrer ao microcrédito?

Pessoas (ou grupos de pessoas) que possuem o potencial individual para desenvolver actividades sustentáveis de auto emprego ou de micro negócios, cujo factor de sucesso é o crédito, mas que não têm acesso aos sistemas tradicionais de financiamento para a criação ou o desenvolvimento da sua ideia ou projecto, podendo encontrar-se em situações potenciais ou efectivas de exclusão social (desemprego ou situação económica precária).

Quais são os requisitos básicos de acesso ao microcrédito?

De modo geral, os candidatos têm de ter uma ideia que possa ser transformada numa actividade económica rentável, capaz de gerar um excedente de rendimento e garantir o reembolso do capital emprestado.

Por outro lado, o microcrédito solicitado terá de ser aplicado na criação do seu próprio negócio.

Em último lugar, os candidatos não podem acusar incidentes bancários por regularizar.

É preciso ter um plano de negócios?

O importante, acima de tudo, é o empreendedor saber muito bem o que pretende fazer e como fazê-lo, ou seja, perceber quais serão os futuros clientes, as vantagens face à concorrência, os custos decorrentes da actividade e o lucro previsto para poder ter sucesso no negócio, entre outros factores.

Veja um quadro síntese com informação que poderá ser relevante para colocar em prática uma ideia de negócio:

Avaliação de Projectos Microcrédito – O Empreendedor e o seu Projecto... *

1

Perfil e Contexto Social

- Experiência na área de negócio
- Competências
- Habilitações
- Motivações
- Estado de saúde
- Idade
- Tipo de perfil
- Situação profissional
- Condições financeiras
- Situação familiar
- Tradição familiar
- Inserção na comunidade

Temas

2

Ideia de Negócio

- Clareza da ideia
- Pequeno investimento
- Baixo risco
- Com fins lucrativos
- Fundo de maneio positivo
- Conhecer os concorrentes
- Potenciais clientes
- Controlo de custos
- Objectivos claros: lucro
- Diferente ou melhor

Informação Qualitativa
(com a colaboração das IPSS)

*Fonte: Adaptação dos 5 passos da criação de empresas in Startwijzer.

3

Mercado

- Clientes
- Fornecedores
- Instalações
- Recursos humanos (determinar que funções necessárias e respectiva necessidade de formação)
- Conhecer o produto/ serviço
- Vantagens
- Preço

4

Financiamento

- Orçamentos
- Plano de investimento
- Plano de financiamento
- Custos fixos e variáveis
- Encargos financeiros
- Resultados/vendas
- Recuperação do investimento
- É suficiente para garantir o salário e demais encargos?

5

Legalização

- Forma jurídica
- Licenciamentos
- Legislação aplicável
- Segurança social
- Impostos e taxas
- Contabilidade

Plano de Negócios

Quanto à elaboração do plano de negócios, **os candidatos poderão beneficiar de ajuda** por parte de **algumas instituições** financeiras, associações, fundações, cooperativas, etc., que promovem este tipo de crédito.

Em regra, quais são os montantes e os prazos de um microcrédito?

Dependendo da instituição que analisa a candidatura ao microcrédito, os montantes a financiar por operação variam entre os 250 euros e os 25 mil euros e para prazos compreendidos entre os 3 e os 60 meses.

Que outras características distinguem o microcrédito do crédito tradicional?

Normalmente, o processo do microcrédito não se esgota na atribuição do crédito. De um modo geral, as instituições financeiras acompanham os projectos de microcrédito de uma forma especial; umas directamente, outras através de entidades com as quais promovem protocolos específicos para esse fim.

Caso de Sucesso

Projecto: LEOSEC – Lavandaria e engomadoria

Local: Pinhal de Frades/Seixal

Empreendedora: Maria Leonor Cascalheira

Devido a uma gravidez de risco esteve desempregada mais de 2 anos. Com duas crianças de colo em casa e vivendo apenas do ordenado do marido.

Através da internet tomou conhecimento do microcrédito. Maria Leonor Cascalheira com experiência de engomar em casa, preparou, com ajuda da entidade promotora, uma proposta de crédito que veio a ser aprovada pelo banco. Em menos de 2 meses, desde que começou o processo, no início de 2008, conseguiu abrir a LEOSEC, uma lavandaria-engomadoria em Pinhal de Frades.

Passados 8 meses afirmava estar muito satisfeita pois tinha boa adesão da clientela. Fazia recolha e entrega da roupa lavada e engomada, às vezes com pequenos arranjos, e os seus preços eram bastante competitivos na zona do Seixal, Amora, Almada. Apesar da crise – afirmava – existia mais procura. Conseguiu dobrar as expectativas iniciais de 3-4 pacotes diários.

Para conseguir dar mais tempo à família, começou por contratar uma funcionária a tempo parcial e pouco tempo depois mais duas. A prática de uma concorrência agressiva possibilitou-lhe um crescimento muito rápido, alargamento de zona de influência e estabelecimento de parcerias com restaurantes, empresas de bordados e peles.

Numa perspectiva de procura crescente ponderou pedir um reforço de capital. Contudo, no início de 2009, começou a sentir os efeitos da descida da procura e viu-se obrigada a refrear os ímpetos. O recuo foi inevitável mas não desastroso: fechou a loja e dispensou o pessoal.

Recomeçou a actividade em casa tendo para tal adaptado uma garagem ao negócio. Apesar das encomendas descerem não perdeu muitos clientes. Por estar sozinha não tem mãos a medir, mas também não pretende, tão cedo, assumir novas contratações. Para sobreviver teve que fazer escolhas difíceis, como retirar a filha mais nova do infantário. Considera ter pouco tempo para a família, mas ter amadurecido com as experiências. Carlos, seu marido, é desde o início o seu braço direito e tem-na apoiado nas decisões mais difíceis. A sua maior vitória foi não ter desistido!

Como se pode ver por este caso, a persistência e a flexibilidade são factores essenciais para ultrapassar situações adversas e com as quais não se conta, à partida, pelo que o empreendedor não deve desistir, mas sim adaptar-se às novas circunstâncias, alterando os seus planos de modo a continuar a ter uma actividade que lhe permita sustentar a família.

É importante ter a noção de que o empreendedor que tem o seu negócio, poderá correr o risco de não conseguir cumprir as metas a que se propôs, apesar de ser honesto, trabalhador e ter todas as outras características que atrás foram referidas.

Nestas situações, o papel das IPSS é importante para dar ânimo e incentivar o empreendedor a procurar alternativas para contornar esse obstáculo.

Mas também pode acontecer que o candidato já tenha tido uma má experiência anterior e que, ainda assim, reúna as características de um bom empreendedor. É importante referir que, mesmo a nível europeu, têm sido dadas indicações para potenciar segundas oportunidades a esses indivíduos, uma vez que podem ter adquirido uma mais-valia fundamental – aprender com os próprios erros.

Como aceder ao microcrédito?

Existem diversas entidades a promoverem este tipo de financiamento.

Eis os contactos das instituições onde podem ser iniciados os processos de candidatura e obtidos importantes esclarecimentos adicionais:

ANCD – Associação Nacional de Direito ao Crédito
Praça José Fontana, nº 4-5º 1029-129 Lisboa
Tel. 213 156 200 Fax: 213 156 202
Rua Júlio Diniz, nº 728 2º andar, Sala 226 4050-321 Porto
Tel./Fax: 226 002 815
E-mail microcredito@microcredito.com.pt
Tel. 808 202 922
www.microcredito.com.pt

BES – Banco Espírito Santo
Rua Castilho, nº 26 6º Piso 1250-069 Lisboa
Tel. 218 835 580 / 218 835 582
E-mail microcredito@bes.pt
www.bes.pt

Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
Rua do Viriato, nº 7, 1050-233 Lisboa
Tel. 213 878 046/7/8
E-mail cases@cases.pt
www.inscoop.pt

CGD – Caixa Geral de Depósitos
ACM – Agência Central para o Microcrédito
Tel. 808 200 980
E-mail microcredito@cgd.pt
www.cgd.pt

Millennium bcp
Tel. 707 500 075
E-mail microcredito@Millenniumbcp.pt
www.millenniumbcp.pt

Montepio
Tel. 213 223 170
E-mail microcredito@montepio.pt
www.montepio.pt

Mais informações sobre o Programa “DAR A VOLTA”

ENTRAJUDA – www.entrajuda.pt
Associação Portuguesa de Bancos – www.apb.pt

Programa “DAR A VOLTA” – Microcrédito
Parceria da APB/IFB/Bancos e ENTRAJUDA

APB ASSOCIAÇÃO
PORTUGUESA
DE BANCOS

ENTRAJUDA
APOIO A INSTITUIÇÕES DE SOLIDARIEDADE SOCIAL

Participam neste Projecto:

APB – Associação Portuguesa de Bancos/IFB – Instituto de Formação Bancária

Banco Barclays

Banco Espírito Santo

Banco Santander Totta

Caixa Geral de Depósitos

Millennium bcp

Montepio