

INVESTIMENTO, FINANCIAMENTO E CRÉDITO

ABRIL
2023

ANÁLISE SWOT – GRUPO 1



FORÇAS

Nosso estado é desenvolvido
Várias instituições fortes
Educação/cultura
Número de instituições

FRAQUEZAS

Falta de interesse na capacitação
Não conhecimento dos caminhos
Aval para pequenos
Empresas endividadas
Irregularidade contábil e fiscal

OPORTUNIDADES

As prefeituras tem o conhecimento
Crescimento
Parceria com contadores
Educação empreendedora desde a escola
Linhas de crédito variado
Subsídios de tx de juros
Política constante
Trilha de capacitação
Recuperação de crédito dos negativados
Massificação das informações

AMEAÇAS

Falta de atratividade para fomentar a capacitação
Juros altos
Endividamento
Sonegação de impostos
Falta de declaração do balancete real

ANÁLISE SWOT – GRUPO 2



FORÇAS

Aportes municipais
Agente de crédito
Juros + baixos
Parceria Sebrae, Fomento e Governo
Rede de instituições de crédito

FRAQUEZAS

Aprovação Lei Municipal de Crédito (jurídico)
Agente de crédito público desmotivado
Falta de capacitação empresas
Empresário não apto ao crédito
Falta de interesse dos empresários em se capacitar para o crédito
Agente de crédito acumula funções

OPORTUNIDADES

Fundo estadual de crédito
Recursos do fundo acessível a todo agente financeiro
Fundo de crédito com regras e juros padrão
Programa Juro Zero
Pauta crédito nos comitês territoriais
Linha de crédito padrão estadual operado por todas instituições financeiras
Minuto lei crédito estadual
Criação de política pública estadual de crédito
Integração das instituições
Sistema Estadual de Crédito
SRC – ampliar Sistema Regional de Crédito
Ampliar Agentes de Crédito a todos os municípios do estado
Usar sistemas existentes de forma integrada. Ex.: AGEUNI

AMEAÇAS

Em alguns municípios a pauta crédito não é vista como importante
Taxa de juro elevada

- Ampliar os Agentes de Crédito.
- Massificação de informações “Estado/municípios”.
- Realizar diagnóstico para ver se o empreendedor precisa de crédito.
- Definir meta de produção para os agentes de crédito.
- Efetivar a educação financeira nas escolas. “ Se não puder colocar na grade, ser uma opção complementar para os alunos”.
- Realizar campanha para capacitação para endividados.
- Promover um programa pré-crédito.
- Estimular ao candidato a crédito realizar uma trilha de conhecimento.
- Criar um fundo de aval para informais e pequeninhos – artesões.
- Implantar linhas de crédito específica para músicos, artesões, etc.
- Promover uma política municipal de crédito.
- Implantar agentes de crédito nos municípios onde não tem e “capacitar”, envolver esse agente e transforma-lo verdadeiramente em 1 agente de transformação.
- Promover ações com divulgação em massa para capacitação para acesso ao crédito]Integrar FOPEME e comitês territoriais na pauta crédito.
- Criar um site ou app, onde MPE e MEI consiga acessar todas as linhas de crédito e informações.
- Criar campanha publicitária estadual “informativa”.
- Ter tipo de benefício para quem busca crédito, desde que seja ou tenha capacitação.
- Promover uma ação entre os municípios para acesso ao crédito.
- Implantar uma política continua para subsídio das tx. de juros.

- Realizar seminários estratégicos regionais de crédito
- Ampliar os sistemas regionais de crédito
- Sensibilizar as principais lideranças estaduais para potencializar a pauta crédito.
- Disponibilizar recursos fundo estadual de crédito a todas as instituições de crédito no estado.
- Ter um sistema estadual de crédito
- Otimizar o processo de aprovação ou não do crédito a partir da solicitação.
- Ampliar a rede de Agentes de Crédito.
- Ter um fundo estadual para crédito
- Trabalhar com empreendedores que não conseguem o crédito.
- Convencer gestores municipais da importância da política municipal de crédito.
- Incentivar aos agentes de crédito a ampliar seu trabalho junto aos empresários.
- Ter um sistema facilitado de ter dinheiro na conta.
- Formar agentes exclusivos para ações de crédito nos municípios
- Ampliar o número de agentes de crédito nos municípios com outros parceiros
- Criar um “sistema” de crédito pré-aprovado nas “nossas” linhas de fomento.
- Verificar se Fomento possui integração/acesso ao score do proponente junto aos SPC/SERASA.

4 AÇÕES PRIORIZADAS



- 1. Ampliar a rede de agente crédito, melhorando a performance da concessão do microcrédito no município.**
- 2. Criar uma campanha publicitária para conscientização e conhecimento sobre o acesso consciente ao crédito.**
- 3. Criar uma ferramenta com informações integradas que facilite o acesso ao crédito.**
- 4. Disponibilizar uma Política Municipal de Crédito.**

GRUPO 1

Alissele Rabiço
Angelina Poncio
Lorenzo Laurindo
Eduardo Knechtel
Eliane Bento
Lucas de Oliveira

GRUPO 2

Emerson Lourenço
Célio Guimarães
Deise Tomé
José Henrique Martins
Tiago Correa da Cunha
Everton Batista Moreira

Condução

Célio Guimarães –SEIC
Amberson Silva - SEBRAE



OBRIGADO



FÓRUM PERMANENTE
DAS MICROEMPRESAS E
EMPRESAS DE PEQUENO PORTE
DO ESTADO DO PARANÁ

