

PESC Serra

Histórias
INSPIRADORAS

(A)BRAÇO

Quando mãos se unem em volta de um projeto,
a gente abraça uma causa.

A gente nem precisa reparar bem pra ver que o braço é o membro que conecta o nosso corpo com as nossas mãos. Mas se reparar bem, a gente vê que essa conexão é maior do que simplesmente a biológica. O braço é que liga a nossa mente aos nossos atos. Liga nossos sonhos com as nossas realizações.

Essa história também não é uma simples história sobre conexões e realizações. É uma história escrita por braços fortes que abraçam projetos transformadores desde o início.

Conheçam os personagens:

- *Lorrayne e Naira - AYA FOTONARRATIVAS*
- *Alessandra - LUCINDOS SALGADOS*
- *Maria Luzia - GOSTINHO DE CASA*
- *Gissele e Manoela - MAGILI DOCES*
- *Jaderson - JB SALGADOS*
- *Fernanda - NANDELLE MODAS*
- *Tatiana e Livya - PLAZA FRANGO*
- *Eliandro e Éder - EU KERO UAI*
- *Irisneide - SHEKINAH ELETRÔNICA E INFORMÁTICA*

E tudo isso foi possível, graças à ajuda de um outro braço.

Uma iniciativa da Fundação Vale, executada em parceria com o CIEDS, o PESC atende as especificidades e amplifica o potencial socioprodutivo do município de Serra, no Espírito Santo.

O PESC, ou Programa Empreendedorismo Social Comunitário, teve início em 2016. O objetivo do programa, desde o começo, sempre foi levar uma metodologia de apoio a negócios sociais aplicada a localidades com potencial empreendedor ainda em fase inicial. Mas o que acontece na prática tem sido muito mais do que só fomentar o empreendedorismo local. Abraçar projetos transformadores passou a ser o braço forte do programa.

O PESC apoia diretamente os empreendedores sociais através do diagnóstico e identificação de iniciativas econômicas, formação em modelagem de negócios sociais, assessoria técnica e pré-incubação.

A iniciativa promove ações como Fóruns de Empreendedorismo Social, curso intensivo de modelagem de negócios, assessoria técnica aos negócios selecionados, apoio financeiro para a prototipagem de produtos e aquisição de equipamentos.

Só nos anos 2018 - 2019 foram:

- *8 bairros contemplados*
- *52 inscrições realizadas*
- *8 reuniões com população local e líderes comunitários*
- *38 horas de formação*
- *52 empreendedores participantes*
- *14 aulas ministradas*
- *47 empreendedores concluintes*



Kit Empreendedor PESCSerra

AYA FOTONARRATIVAS

“Nosso negócio nasceu com o objetivo de gerar renda, desenvolvendo o que a gente acredita.”

AYA Fotonarrativas: um projeto de braços dados com o propósito.

Essa realização começou quando uma jornalista recém-formada e uma estudante de Artes Visuais deram os braços para desenvolver o que acreditam.

Lorrayne Paixão, 27 anos, é jornalista. Naira Pinudo, 25 anos, é estudante de Artes Visuais na UFES. Juntas fundaram o AYA Fotonarrativas. Uma iniciativa que carrega muito de cada uma delas.

“ *Nosso negócio tem muito do que a gente é* ”

Duas jovens, mulheres, negras, periféricas e empreendedoras. Características que dão a Lorrayne e Naira uma visão diferente de outros negócios que trabalham com fotografia. O olhar pessoal sobre as questões raciais é mais do que uma causa. Passou a ser um diferencial e um propósito seguido em todos os trabalhos desenvolvidos.

Tanto nas parcerias, quanto nos projetos elaborados, a dedicação do AYA Fotonarrativas, guiada pela força dessas duas jovens empreendedoras, abraça a comunidade com oficinas para levar conhecimento e arte para os moradores da região onde moram e atuam, em Central Carapina, em Serra.

Desde o começo, de braços dados com uma causa verdadeira.

O AYA Fotonarrativas é um projeto que também traz ao cenário da comunicação e da arte, a discussão sobre os corpos negros em narrativas sociais e comerciais.

Um dos objetivos do Aya, é trazer a narrativa dos corpos negros para ocupar esses espaços que comumente são esteriotipado e até mesmo negado.

Isso mostra que mais do que gerar renda, um trabalho tem potencial para transformar perspectivas sociais em realidades vividas em pontos até mesmo negligenciados. Uma prova real da relevância de um capítulo rico na história dessas duas jovens mulheres.

Como AYA Trabalha?

Lorrayne e Naira contam como é a rotina de trabalho delas à frente do AYA Fotonarrativas.

Através do PESC, o AYA Fotonarrativas recebe a tutoria especializada em negócios de inovação. Esse acompanhamento de perto é feito por profissionais experientes que atuam na área. O que, segundo as empreendedoras, oferece muito mais segurança na hora de concentrar os esforços em uma ideia ousada. Isso sem falar do investimento que o projeto recebe para viabilizar ideias inovadoras.

Hoje a dupla está com dois projetos culturais a serem realizados. Ambos foram selecionados recentemente. O primeiro é a criação de um Site de Notícias, o “Nóis na Mídia”. Executado pelo AYA Fotonarrativas, o projeto também tem como objetivo formar jovens da comunidade com técnicas de criação de conteúdo.

Um conhecimento que pode abrir muitas portas para uma população sem muito acesso à educação técnica e profissionalizante. O segundo, é a criação de uma Revista do Bairro. O projeto foi inspirado em uma revista local que, inclusive, motivou Lorrayne a se formar em jornalismo. Uma história que a jovem empreendedora pretende levar adiante, compartilhando essa inspiração com os moradores do bairro onde vive. O projeto dessa nova revista vai contar histórias de personagens icônicos do bairro e terá o nome “Inesquecíveis”. Um lindo trabalho que vai deixar na história a história de muita gente.



Lorrayne Paixão e Naira
Pinudos - Empreendedoras
e Fundadoras do AYA
Fotonarrativas

LUCINDOS SALGADOS

“Uma receita de fé e muito trabalho.”

Uma história recheada de força de vontade e transformações.

Alessandra Lucindo Santos, 38 anos, moradora do bairro Carapina Grande, Serra, e protagonista de uma história temperada com muita dedicação e fé.

Alessandra morava em Jardim Tropical-Serra. Quando se casou, mudou com o esposo para Carapina Grande. Na época, Alessandra trabalhava com logística em uma empresa. Até que, em 2017, ela saiu para ter sua primeira experiência como empreendedora independente. Uma transição dolorosa. Porque, depois de ter investido na carreira como manicure e ter conseguido uma boa clientela, Alessandra foi diagnosticada com um desvio na coluna, um problema de saúde

que causava muitas dores na atividade diária. Foi quando, no intuito de ajudar a irmã desempregada, Alessandra teve a ideia de as duas fabricarem e venderem salgados.

Uma ideia ousada, por estar em uma situação bastante delicada. Alessandra estava praticamente falida. Ela tinha R\$ 200. Quantia que usou para comprar os ingredientes e investir na primeira estufa.

Uma mulher corajosa e de visão. Insistiu com o marido para comprarem uma máquina de salgado. Sugeriu até que ele vendesse a moto. E aí veio um golpe. Sim, um golpe da vida em forma de um golpe financeiro.

Empreender não é uma receita. Mas tem que se mexer.



“ É como dizem: o segredo da massa está na força das mãos. ”

Ansiosa por ampliar a fabricação, Alessandra e o esposo caíram em um golpe. Um prejuízo de 4 mil reais causado por um falso vendedor de uma máquina de salgados que facilitaria a produção, agilizando o processo. Mas essa é uma história de pessoas que abraçam causas, lutam e não dão o braço a torcer. Foi quando, com a ajuda do PESC, Alessandra e a irmã conseguiram alavancar o negócio.

Antes, elas faziam salgados médios e vendiam na varanda de casa. Com o PESC, da Fundação Vale em parceria com o CIEDS, Alessandra participou de cursos, sempre revezando com a irmã. Uma ajuda que veio na hora certa.

Lucindos Salgados agora era um negócio no caminho de ser estruturado e que recebia orientações de mentores. Do detalhe mais simples ao mais complexo, os especialistas em áreas de negócio deram todo o suporte necessário para o crescimento das vendas.

Alessandra conta que, com ela e a irmã, foram avaliados mais de 40 projetos. A seleção foi feita através de uma banca que experimentou o produto e ouviu delas o conteúdo que estavam aplicando na prática na Lucindos Salgados.

E mais do que investir na fabricação de salgados, o PESC facilitou o contato e a aproximação entre os incubados. Foi justamente o que aconteceu quando precisou aprender a manusear a máquina de salgados. Através do PESC, Alessandra teve a chance de, com outros salgadeiros, trocar informações sobre o funcionamento técnico no equipamento. Um momento crucial para trocas e network que só agrega.

E depois de tantas reviravoltas, a história da Lucindos Salgados ainda está só no começo. Porque cada momento difícil serviu para fortalecer os braços fortes que levam essas mulheres guerreiras a colocarem as mãos na massa.

GOSTINHO DE CASA

Gostinho de Casa: esse é o sabor de uma conquista.

Conheça a história de uma mulher que empreendeu para a família.

É do bairro Diamantina - Serra/ES que o Gostinho de Casa dá sabor à história de Maria Luzia Novaes da Costa. Uma mulher de 62 anos com mais de 10 anos de experiência em cozinha, mas que um dia precisou recomeçar. Dando início a uma jornada que mistura aprendizado e força de vontade.

Depois de ficar desempregada, Dona Luzia foi auxiliar a irmã na churrascaria e, nas horas que ela tinha

uma folguinha, produzia seus próprios alimentos para vender. No início era tudo muito improvisado. E Dona Luzia conta que sempre teve o sonho de uma cozinha montada e organizada para uma produção mais profissional. Entretanto, ela não tinha condições financeiras para realizar esse sonho.

Nisso, passaram-se 5 anos empreendendo do jeito que era possível. Ali na raça, no braço, na força.

Foi quando Maria Luzia conheceu o PESC, uma iniciativa da Fundação Vale, executada através do CIEDS. Segundo Dona Luzia, foi quando ela “aprendeu a empreender”.

Com a ajuda dos professores do PESC, Dona Luzia passou a ter aulas de gestão de negócios, aprendeu sobre fluxo de caixa e ainda recebeu o investimento necessário para montar sua tão sonhada cozinha. O que antes era uma cozinha improvisada, com o projeto, agora “tem uma cozinha de verdade.”

O primeiro ingrediente: o acesso à informação.



*Maria Luzia Novaes e Tatiene
Novaes Empreendedoras e
Fundadoras do Gostinho de Casa*

“ Misture conhecimento com oportunidade que o resultado aparece. ”

Maria Luzia conta que tudo começou com uma palestra ministrada por dois instrutores do PESC. O tema era “empreendedorismo”. Em seguida, conta, marcaram uma reunião e iniciaram os processos de desenvolvimento e organização do empreendimento.

Um sonho antigo de Dona Luzia era trabalhar com buffet, mas para isso precisava ampliar sua cozinha para ter mais espaço e equipamentos para acelerar a produção. E como a força de vontade é o ingrediente que não pode faltar, Dona Luzia participou de todas as palestras, fez todas as provas e passou para a etapa de incubação.

Em seguida, recebeu o auxílio financeiro, conseguiu fazer a construção e ampliação da cozinha e, também, comprar os utensílios necessários para realizar o trabalho com qualidade.

Com a cozinha montada, Dona Maria Luzia aumentou a produção, fez entregas em padarias, eventos e hoje, segundo ela, está muito grata por poder trabalhar com comida do jeito que sempre sonhou realizar. Hoje sua filha trabalha com ela para auxiliar na cozinha e seu esposo faz as entregas. Uma união que dá sabor ao Gostinho de Casa que, entre panelas e temperos, se tornou o legado que Dona Luzia deixará para sua família. Um exemplo de sonho, dedicação e muita, mas muita força de vontade para abraçar um projeto e realizar de mãos dadas com professores e consultores. Uma história que não acaba aqui. Pelo contrário: é só o começo de um longo exemplo de superação para conquistar o sustento da família.

Hoje, o Gostinho de Casa é uma empresa familiar e representa a única fonte de renda da casa. As expectativas e sonhos de ampliar a produção continuam firmes, porque o que dá sabor à vida é poder realizar sonhos.

MAGILI DOCES

Empreendedorismo confeitado à mão.

Para mãe e filha: “uma fonte de renda e amor”.

Potinho de Felicidade é o nome que Gissele Santos da Silva e sua filha Manoela dão à embalagem da Magili Doces. Gissele e Manoela moram em Manoel Plaza, bairro do município de Serra, onde a Magili Doces começou em 2014.

No início, vendia bolos no pote, doces e bolos de festa no bairro e por onde passava nos atendimentos da filha. Mas não conhecia de verdade quem era seu público. As vendas aconteciam “pingadas”, sem estratégia, sem metas nem sequer planejamento financeiro.

E mesmo de uma maneira simples, a Magili Doces vinha acontecendo, mas Gissele e Manoela que-

riam mais. Foi quando Gissele, por um acaso, conheceu o PESC. A princípio, ela achou que seria um curso básico, até mesmo simples demais, de empreendedorismo. Só que era um pouco diferente do que ela tinha imaginado.

Durante o curso, Gissele conta que, além das aulas de empreendedorismo que abriram sua mente para os negócios, ela começou a desenvolver sua marca, aprendeu a dar preço a seus produtos, conheceu, enfim, quem eram seus clientes e ainda descobriu a importância do uso das Redes Sociais para alavancar suas vendas.

“ Eu não gostava de redes sociais - Manoela ”

Sandra Selleste - Mentora PESC Serra; Manoela Santos e Gissele Santos - Empreendedoras e Fundadoras do Magili Doces



Manoela, que toca a Magili Doces ombro a ombro com a mãe, conta que não gostava de Redes Sociais. Mas, durante o curso no PESC, aprendeu a organizar o conteúdo que falaria com seu público. E hoje, atribui ao canal, o título de “um dos principais meios de venda”.

A ideia é expandir a receita. De produtos e financeira.

As realizações não param. E os sonhos, menos ainda.

Manoela conta como expandiu sua mente em relação aos meios digitais e fala da percepção que tem hoje em relação à presença da marca nas Redes de Delivery. “Para mim foi desafiador. A gente entra no curso, aprende as etapas, mas tem que colocar em prática. E a mentoria fez essa diferença. Várias cabeças pensantes, resultado melhor.”

Quando Gissele entrou no curso de empreendedorismo sem saber o que era o PESC, ela também não sabia o tamanho do potencial que ela e a filha tinham para empreender.

Gissele conta que não sabia que teria uma etapa de incubação do projeto. Quando o assunto surgiu, chegou a achar que a Magili Doces não seria aprovada. Porque há muito tempo ela vinha vendendo “pingado”, como disse.

Mas como toda boa história, uma surpresa boa aconteceu que ajudou mãe e filha a unirem conhecimento, força e talento para seguirem em frente. E ainda um pouco incrédula, apresentaram o produto da Magili Doces para banca que avaliou, inclusive a embalagem sustentável apresentada. Mãe e filha passaram por teoria e prática ao longo do curso, aplicaram o conhecimento no negócio familiar e receberam a chance de serem incubadas e receberem mentoria específica.

Hoje, aquela pitada de improviso que iniciou essa história não existe mais. A Magili Doces está estruturada para crescer, com planejamento semanal de acordo com a demanda do público, produção com mais qualidade e estoque organizado, o que reduziu praticamente a zero o desperdício de material e de produto. Mais do que abraçar uma causa ou um projeto, hoje, mãe e filha abraçam uma realização familiar que gera renda e felicidade que não cabe em um potinho.



Cesta de doces
do Magili Doces

JB SALGADOS

Uma história deliciosa que não seria surpresa se fosse chamada de “uma história massa.”

Mãos que preparam o produto, também abraçam conhecimento.

A JB salgados existe há 4 anos. Antes da JB, Jader-son da Silva, um salgadeiro de 52 anos, morador de Central Carapina-Serra, fazia salgados para outras pessoas, até que ficou desempregado. Mas a prática diária do trabalho, fez com que ele desenvolvesse seu próprio jeito de fazer salgados. Então, por que não vender seu produto?

O problema é que Jader-son não tinha o conhecimento de gestão de negócio no nível adequado para empreender focado em crescimento. Sem contar que o que gerava de renda ainda não era o suficiente para investir em melhorias muito grandes. É justamente nessa parte da história da JB Salgados que entra o PESC. A partir da Fundação Vale e através do CIEDS, o PESC ofereceu o que Jader-son precisava: um braço de apoio para iniciar sua jornada de crescimento.

Através do PESC, a JB Salgados recebeu investimento e conhecimento para alavancar vendas. Um negócio individual passou a ser um empreendimento com altíssimo potencial de expansão. Jader-son deixou de ser apenas um salgadeiro e se tornou um empreendedor.

Só que, quando a gente volta um pouco no tempo, a gente vê que não foi fácil nem rápido até a JB Salgados ser o que é hoje. Antes de conhecer o PESC e desenvolver suas habilidades de empreendedor, Jader-son tinha poucos conhecimentos para efetivar a empresa no mercado. Ele passou por muitas dificuldades para fortalecer a base do seu negócio. E sem base, não há crescimento.

Salgadinhos da JB Salgados



Nos primeiros 4 anos e meio da JB Salgados, a dificuldade maior era a falta de informação e suporte financeiro para poder ter um capital de giro e boas parcerias que pudessem contribuir para alavancar seu empreendimento.

E foi aí que surgiu a necessidade de unir o aprendizado com a rede de parcerias que, inevitavelmente, acontece num ambiente de negócios. Quando Jaderson iniciou no PESC ele teve acesso a conhecimentos valiosos para aumentar sua produção e venda. Só pra ter uma ideia em números, no começo, a JB Salgados vendia cerca de 4 mil salgados por mês. Hoje, as vendas passam de 10 mil salgados em 30 dias.



Jaderson da Silva - Empreendedor e Fundador da JB Salgados

A renda autossustentável, muitas vezes vem da força das nossas mãos.

Um negócio, um hobby, um sonho de oferecer qualidade para a comunidade.

Para Jaderson, mais do que aprender a gerir seu negócio, o conhecimento adquirido nos cursos e mentorias oferecidos pelo PESC servem para alimentar um sonho de ter uma fonte de renda autossustentável que, ao mesmo tempo, é um hobby. Isso porque, segundo Jaderson, ele adora o atendimento ao público, conversar com os clientes e tornar a venda algo mais pessoal.

É importante destacar também a bela oportunidade de ter um recurso para investir na sua família de uma maneira geral. Sem contar a relevância e influência positiva que um negócio inovador traz para uma comunidade periférica, como Jaderson ressalta muito bem, ao falar cheio de orgulho da JB Salgados.

A preocupação em abraçar a comunidade é tão nítida na fala de Jaderson que, ao ser perguntado sobre o que, para ele, a JB Salgados significava estando na Comunidade, ele respondeu: “Significa um local legal para a comunidade poder usufruir, uma vez que o bairro tem poucos comércios com boa qualidade de atendimento.”

Nessas horas que a gente percebe que não há sabor melhor do que a gratidão em compartilhar oportunidades, sonhos e realizações com quem vive ao nosso redor.

NANDELLE MODAS

Empreendedora por acidente.

Qual o segredo do sucesso? Muita força de vontade para realizar.

E durante a batalha contra a ansiedade, o marido a incentivou a revender lingerie. Começando de leve, vendendo para amigas, parentes, vizinhas. Tudo muito informal.

Até que Fernanda conheceu o PESC e viu a oportunidade de fazer parte do projeto de incentivo ao empreendedorismo comunitário.

Realizado pelo CIEDS, com apoio da Fundação Vale, o PESC estava buscando empreendedores com projetos promissores com potencial de crescimento. Fernanda, então, olhou para sua própria história e toda a dificuldade que tinha para comprar roupas do tamanho certo. Foi aí que surgiu a Nandelle Modas, focada no tamanho Plus Size.

Mas Fernanda mal acreditava em sua capacidade de gestão. Via a tarefa de empreender como algo muito complexo. E foi aí que, fazendo os cursos, percebeu que sua mente estava se abrindo para novos caminhos e novas ideias.

Antes, ela não acreditava. Hoje ela defende a frase “você pode empreender com o que você tem”.

O PESC acolheu a ideia dela, ofereceu cursos ligados à gestão e, depois de 3 meses, o projeto de Fernanda foi incubado. Ao todo eram 44 projetos, incluindo o projeto de Fernanda. E só 6 seriam selecionados para serem incubados. Tudo estava indo muito bem, a data de inauguração dos projetos incubados estava agendada para a segunda quinzena de março de 2020. Aí veio a pandemia.

Fernanda lembra que foi aquele desespero. Tudo estava organizado, mas o comércio precisou esperar um tempo até voltar a funcionar.

Mas Fernanda usou o que havia aprendido nas aulas do PESC e foi atrás de realizar suas vendas. Pensou: “Se delivery funciona para comida, deve funcionar para roupas.”. Então se uniu ao marido, e tomando todas as medidas de prevenção, foi fazer entregas com o próprio carro. E tudo estava caminhando para dar certo, até que Fernanda teve Covid-19 e precisou ficar 11 dias isolada.

Depois desse tempo, precisava recuperar as vendas perdidas. E novamente recorreu ao conteúdo aprendido no PESC. Porque, além de aulas, o PESC foi fundamental para criar uma rede entre empreendedores, rodas de conversas de onde surgiam ideias boas para todos os negócios.

E aí, a Nandelle Modas passou a se posicionar melhor como marca, graças aos conhecimentos em Marketing adquiridos e compartilhados entre os colegas empreendedores. E hoje, Fernanda lembra com muita alegria a vitória que teve diante de tantas dificuldades.



Marca Nandelle

“ Eu não imaginava que minha ideia poderia virar uma realidade ”



Fernanda Salles - Empreendedora e Fundadora da Nandelle Modas

Mais do que uma ideia, empreender ensina a ouvir não.

Para Fernanda, todo o processo do PESC, todas as etapas foram muito intensas com professores, especialistas nas áreas de comércio, finanças e marketing. Segundo ela, foi tão rico que a mente abriu. E isso foi fundamental para ela sentir que era capaz de empreender e realizar suas ideias.

Depois da incubação veio o aporte financeiro que a ajudou a organizar o estoque e se estruturar para vender ainda mais. Através do PESC, aprendeu a buscar fornecedores e parceiros que a cada dia ajudam a fortalecer a caminhada da Nandelle Modas. Uma marca focada no bem-estar e na inclusão sem estar presa a padrões. Afinal, se sentir linda, forte e uma empreendedora empoderada, isso não tem tamanho.

PLAZA FRANGO

Mãos que preparam o produto, também abraçam conhecimento.

Uma história deliciosa que não seria surpresa se fosse chamada de “uma história massa.”

Tatiana Martins e Livya Gorini são protagonistas de uma história escrita com muita garra. Tatiana largou tudo para se dedicar ao neto depois de ter trabalhado por anos como Gerente Comercial em uma grande empresa. Já Livya, dividiu o tempo que tinha para se empenhar nessa empreitada difícil, suada, mas graças ao esforço das duas, muito gratificante no final.

A história do Plaza Frango começou um pouco antes de Tatiana precisar de uma renda depois de ter ficado sem um emprego de anos. A ideia iniciou com uma exigência do paladar dela. Isso mesmo. Tatiana se queixava por ainda não ter encontrado um frango realmente saboroso, do jeito que ela gosta.

E é justamente essa curiosidade que tempera a história dessa empresa familiar tocada pelas mãos habilidosas de Tatiana e Livya. Um sonho de empreender que se materializou em um produto delicioso, com um sabor que agradou a família toda.

Tatiana conta que testou várias receitas. Comprou uma boa quantidade de frango e temperos e testou um a um até encontrar o sabor que fosse aprovado por ela, por Livya e por toda a família. Então Tatiana e Livya compraram a fritadeira e parcelaram em 10 vezes, investiram em uma barraquinha e começaram a vender frango frito com batata e polenta. Tudo bastante simples, com pouco recurso, mas muita vontade de realizar o sonho de empreender.



Produtos do Plaza Frango

Até que uma ligação apresentou às duas o PESC. E elas embarcaram nessa nova jornada sem saber muito bem como seria. Na verdade, não sabiam muito bem nem mesmo o que era o PESC. Apenas que era uma iniciativa da Fundação Vale, executada pelo CIEDS e que oferecia curso de empreendedorismo para novos negócios em periferias. E lá foram elas. 3 meses de curso, sacrificando 2 dias da semana com muito movimento para frequentarem as aulas.

Não foi fácil, porque tudo era muito novo. E algumas mudanças eram muito diferentes do cotidiano. E quem disse que seria fácil, não é mesmo?

São as dificuldades que temperam a vitória.

Na lembrança, um sonho. No presente, uma realização.

Relembrar o início do Plaza Frango, para as duas empreendedoras, é como ver um filme da própria vida. “Nossa passa um filme... dificuldade de entrar no mercado de trabalho, daí demos o primeiro passo em uma manhã saímos pra comprar a fritadeira”. Conta Tatiana.

Na história dessas duas guerreiras, a superação de desafios ilustra cada pequena passagem dos fatos. A coragem de sair, investir sem ainda ter o conhecimento ideal. Realmente é uma inspiração para muitos empreendedores que ainda não se descobriram.

E depois de tantas dificuldades, encontraram no PESC um suporte técnico para mentorias, investimento e conhecimento necessário para empreender visando o crescimento.

Hoje, Tatiana conta que estão “100% melhores”. Elas entendem que ainda não têm a estrutura dos sonhos para atender o público e, por isso, decidiram marcar presença apenas na forma de delivery. E tem sido um sucesso. “Graças ao projeto PESC SERRA. Somos gratas a estas pessoas que acreditaram em nós e têm nos ajudado, primeiramente com os ensinamentos e, depois, com a estrutura e equipamentos.” Tatiana conta com emoção.

Ter a possibilidade de enxergar sua própria potencialidade como empreendedor, e ter uma condição digna de trabalho é um sonho que muitos não acreditam. Porém, é uma realidade na vida das famílias dessas duas guerreiras que batalham tanto para seguir em frente, um frango por vez. Porque o importante é não parar nunca de sonhar.

Como você enxerga o seu empreendimento para a sua família e comunidade?

“ *Como uma inspiração de perseverar e ter o sonho realizado - Tatiana Martins* ”



EU KERO UAI

Uma parceria que uniu sonho com sorvete.

O sonho de empreender com um sabor especial.

“ *Felicidade não se compra. Mas pode comprar sorvete que é quase a mesma coisa* ”

É difícil dizer de quem é essa frase, mas ela tem tudo a ver com a jornada desses dois empreendedores que se uniram para vender sorvete e picolé. E, igual a sorvete, quem não gosta do sabor de um sonho realizado?

Eliandro e Éder são sócios na Sorveteria Eu Kero Uai. Antes, cada um tinha seu próprio negócio e vinham tocando individualmente com os recursos que tinham em mãos. O curioso é que Eliandro e Éder não se conheciam muito bem antes de iniciarem essa parceria à frente da Eu Kero Uai. Eliandro recebeu uma ligação de um conhecido que avisou que um projeto da Fundação Vale, executado pelo CIEDS estaria no bairro, e estavam buscando empreendedores. Foi aí que o Eliandro conheceu o PESC e chamou o colega empreendedor para participar também. E a sociedade começou.

Eliandro e Éder uniram os recursos que tinham, compraram mais carrinhos de picolé e, após iniciarem o curso, começaram a produzir inicialmente em Carapina. Até que veio a pandemia e deu um banho frio que não é nada refrescante.

Por conta da pandemia, Eliandro e Éder tiveram que encerrar as operações da Eu Kero Uai no mês de abril de 2020 e ficaram parados até o final do ano.

Provavelmente, muitas pessoas poderiam pensar que o sonho tinha acabado. Mas no final de 2020, eles mudaram de endereço e usaram o capital somente investido pelo PESC para comprarem novas máquinas. E uma nova jornada se iniciou.



Eliandro dos Santos - Empreendedor e fundador da Sorveteria Eu Kero Uai

A Sorveteria Eu Kero Uai recomeçou sua produção e os empresários persistentes começaram o atendimento ao público, conquistando já alguns clientes fixos.

Uma conquista com sabor de boas memórias

Alcançar a independência é a maior motivação.

Eliandro conta que antes do programa, antes do PESC, eles eram vendedores separados trabalhando vendendo picolés. Ambos tinham ganho semanal, enquanto alimentavam o sonho de ter algo próprio. Mas ainda sem saber como. Foi através do PESC que conseguiram alcançar esse sonho na prática.

No início, a grande dificuldade era que os sócios trabalhavam vendendo avulso, vivendo algumas pressões do empregador para o número de vendas dia a dia, uma vez que nem todo dia conseguiam atingir as metas exigidas.



Hoje, a Sorveteria Eu Kero Uai é a principal fonte de renda e de satisfação na vida dos sócios Eliandro e Éder. É de onde tiram o sustento da família e onde investem energia e toda a garra para continuarem crescendo cada dia mais. Eles têm a pretensão de ampliar o empreendimento e crescerem juntos, fortalecendo sempre a sociedade.

Quando Eliandro e Éder falam sobre a forma como percebem que são vistos pela família e pela comunidade, eles contam que as famílias veem os dois como pequenos empresários, iniciando uma caminhada. Mas, ressaltam que são abraçados pela comunidade que aprova o sabor dos produtos, a forma como trabalham e muitos se tornaram clientes fixos.

Eliandro conta que sem o conhecimento adquirido no curso do PESC, sem o investimento com o capital semente e sem as mentorias, a Sorveteria Eu Kero Uai não estaria no patamar que está hoje.

Mas o sonho continua. Os sócios têm desejo de revender no verão em Guarapari e de serem reconhecidos a nível estadual e, quem sabe, até nacional. A expectativa é que tenham um crescimento anual.

E seguindo a filosofia popular do sorvete, “a vida é muito curta para não tomar sorvete”. Então, inspire-se nessa história e refresque sua mente com sonhos deliciosos. E “não deixe para amanhã o sorvete que você pode tomar hoje”.

SHEKHINAH ELETRÔNICA

Uma eletrônica e a humanidade de uma grande mulher.

Entre circuitos e fios, as mãos fortes de Neide.

O nome dela é Irisneide. Mas todo mundo a conhece mais por Neide. Uma Técnica de Eletrônica que trabalha há 12 anos com muita paixão pelo que faz e pelo atendimento aos clientes. Uma paixão que resulta em ótimos relacionamentos com os clientes atuais e na prospecção de novos clientes, muitos indicados pela clientela satisfeita com o trabalho minucioso de Neide na Shekhinah Eletrônica.

Neide começou sua jornada como empreendedora ao lado do seu ex-marido. Quando eram casados, Neide deixava as tarefas de conserto com o até então marido e ela lidava com a parte administrativa. Então veio o divórcio e Neide assumiu a gestão da Shekhinah Eletrônica sozinha. Na época, ela contava com técnicos trabalhando para ela. Uma colaboração que durou 9 anos, mas no final, Neide sentiu que estava tendo mais problema do que solução. Problemas como reclamação de clientes eram recorrentes. Foi aí que Neide, com muita coragem, decidiu se testar. Experimentou tocar a gestão e a parte dos consertos sozinha por 1 mês. E deu muito certo.

E em meio a essa empreitada repleta de coragem, força de vontade de habilidade, Neide conheceu o PESC. Um dia, o líder comunitário apresentou a ela um projeto que era uma iniciativa da Fundação Vale, executado pelo CIEDS. Neide se interessou. A princípio achou que seria apenas um curso básico para lembrar o que ela já sabia. Mas, segundo ela, o PESC se mostrou uma grande e ótima surpresa.

Isso porque, o que Neide aprendeu no curso, a ajudou a colocar em prática alguns conhecimentos que ela tinha, mas não executava da forma correta e ainda adquiriu novos conhecimentos fundamentais para agilizar o tempo, profissionalizar o fluxo de caixa e focar em crescimento do negócio.

Segundo Neide, o PESC tem uma visão muito clara voltada para o desenvolvimento do Microempreendedor. Ela conta que já há 9 anos estava “no mais do mesmo”. Com o curso Neide adquiriu o conhecimento necessário para despertar nela ainda mais coragem para mudar.

“ *Eu tinha muitos sonhos, mas que não saíam do papel. O PESC ajudou a tirar muitas ideias do papel - Neide* ”

Neide relembra que sonhava muito, mas não tinha condição de investir e realizar os sonhos. A falta de recurso financeiro era um limitador na hora de buscar melhorias. Mas depois de ter feito o curso do PESC, ter passado pela banca avaliadora que aprovou a Shekhinah Eletrônica como uma das empresas a serem incubadas, Neide recebeu o capital semente do PESC para investir em melhorias na loja e assim dar início a realização de muitos sonhos que só estava no papel.

Com a mentoria individual, Neide conseguiu implementar mudanças, inclusive, no próprio comportamento, como determinar hora para todas as tarefas, até mesmo as horas necessárias para o descanso.

Muita gente deve pensar que Neide só teve sucesso, porque priorizou a loja. Mas estão enganados. Para Neide, a prioridade sempre foi a família e os filhos. Toda a dedicação dela em busca de crescimento financeiro, é visando a melhor qualidade de vida para os filhos. Mais uma prova que essa é uma mulher guerreira e muito humana.

Antes do PESC, Neide chegou a pensar em ir embora para São Paulo para perto dos familiares. Mas seus clientes sempre pediam para que ela não fosse. Neide criou um grande vínculo com sua clientela que não se resume apenas aos moradores da comunidade onde vive. A Shekinah Eletrônica tem clientes até de fora do estado, graças às indicações que seus clientes fazem constantemente. Para o futuro, Neide sonha em continuar na área de eletrônica e abrir cursos no seu estabelecimento para o público externo, possibilitando a mudança de vida para outras pessoas, principalmente para mulheres e jovens em situação de vulnerabilidade.

É impressionante como, através de circuitos eletrônicos, a humanidade de uma mulher pode abraçar a vida de outras pessoas que ainda nem sabem que podem sonhar. Viva Neide!



Ineide Ornelas - Empreendedora e Fundadora do Shekinah Eletrônica

PESC Serra

Iniciativa



FUNDAÇÃO
VALE

Parceiro Executor



CIEDS