



# A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE

THE STRENGTH OF  
MICROCREDIT  
IN SANTA CATARINA

Revista bilingue



Microcrédito, um instrumento  
de desenvolvimento econômico.



# OIKO CREDIT

investindo em pessoas

Promovendo a justiça social no mundo, através da conversão de investimentos em créditos para o desenvolvimento sustentável.

*Promoting global social justice by turning investments into credits for sustainable development*

A Oikocredit é uma cooperativa multinacional e investidora social, provedora de recursos para o setor de microcrédito, organizações fair trade, cooperativas e empresas sociais. Nosso trabalho visa contribuir com a mudança positiva na vida de homens e mulheres, famílias e comunidades. Provemos empréstimos, linhas de crédito e investimento em capital a mais de 800 parceiros em 70 países por todo o mundo através de nossa rede de escritórios locais.

*Oikocredit is a worldwide cooperative and social investor, providing funding to the microfinance sector, fair trade organizations, cooperatives and social enterprises. Our work aims to contribute to positive change in the lives of women and men, households and communities. We provide loans, credit lines and equity to more than 800 partners in 70 countries worldwide through our network of local offices.*



Maria Bortolozzo, cliente do Banco da Família, uma das entidades financiadas pela Oikocredit no Brasil.

[www.sasr.oikocredit.coop](http://www.sasr.oikocredit.coop)

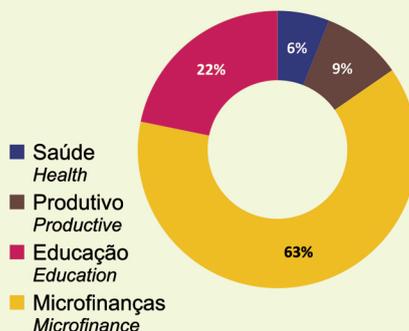
## Carteira da Oikocredit no Brasil

(em 30 Junho 2016)

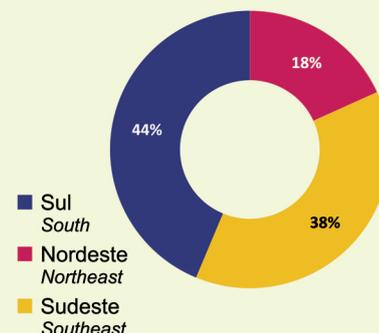
### Oikocredit's portfolio in Brazil

(at 30 June 2016)

#### Por setor / By sector:



#### Por região / By region:



# TODAS AS CONSULTAS DO SPC NO SEU CELULAR

As consultas do sistema SPC também podem ser feitas pelo celular e tablets, através do aplicativo SPC da FCDL/SC, disponível para download gratuito na App Store e no Google Play. Para encontrar, basta buscar pelas siglas SPC ou FCDL e escolher o aplicativo identificado como SPC. O próprio código do associado fornece o acesso ao processo de consultas pelo aplicativo.

## PRÉ-REQUISITOS MÍNIMOS PARA UTILIZAÇÃO:

### **Plataforma Apple**

*Iphone 4S e Ipad com IOS 8 ou superior.*

### **Plataforma Android**

*Smartphone e tablets com Android 4 ou superior.*



Em caso de dúvidas, contate o suporte: [comercial@fcdl-sc.org.br](mailto:comercial@fcdl-sc.org.br)



 **PROMA**

 **BRASITALIA**  
MÁQUINAS & CAFÉ  
(49) 3329 3680  
[www.brasitaliacafe.com.br](http://www.brasitaliacafe.com.br)



Carmen Sturmer, proprietária do Rock Café, cliente da Extracredi

# Cresce o empreendedorismo brasileiro

O EMPREENDEDORISMO cresceu muito no Brasil nos últimos anos. Atualmente, existem cerca de 9 milhões de micro e pequenas empresas no país. Mais de um quarto do Produto Interno Bruto brasileiro, 27%, é gerado pelos pequenos negócios, que são também, principais responsáveis pela produção de riqueza no comércio brasileiro (53,4% do PIB deste setor). No PIB da indústria, a participação das micro e pequenas (22,5%) já se aproxima das médias empresas (24,5%). E no setor de Serviços, mais de um terço da produção nacional (36,3%) têm origem nos pequenos negócios.

Em 12 anos, o número de empreendedores brasileiros passou de 20,9% para 34,5%. Os dados demonstram a importância de incentivar e qualificar os empreendimentos de menor porte, inclusive os Microempreendedores Individuais. Isoladamente, uma empresa representa pouco. Mas juntas, elas são decisivas para a economia e não se pode pensar no desenvolvimento sem elas.

Em suma, o comportamento empreendedor vem proporcionando imensos resultados sendo de grande relevância para o crescimento da economia. Neste processo, o microcrédito surge como ferramenta de financiamento dos micro e pequenos empreendimentos e tem por finalidade impulsionar o início do negócio para as pessoas que têm vontade de desenvolver alguma atividade econômica.

## Entrepreneurs are changing Brazil

Entrepreneurship has grown significantly in Brazil over the past years. Today, there are nearly 9 million micro and small enterprises operating in Brazil. Over one fourth of the Brazilian Gross Domestic Product - GDP, 27%, is generated by small enterprises, which also account for most of the wealth produced by the Brazilian commerce (53,4% of the GDP of the sector). In the industry sector, micro and small enterprises were responsible for 22,5% of the GDP, very close the 24,5% reached by medium-sized companies. And in the service sector, more than one-third of the national production (36,3%) comes from small enterprises.

In 12 years, the number of Brazilian entrepreneurs grew from 20,9% to 34,5%. In light of these data, it becomes clear that it is of vital importance to support and qualify small businesses, including individual microentrepreneurs. One company alone can't do much. But together, they are essential for the economy and development in unthinkable without them.

In short, this entrepreneurial spirit has led to huge economic growth over the last years. In this context, microcredit institutions arise as a credit alternative for micro and small enterprises. These MFIs primary aim is to deliver financial support to those people willing to invest in their ideas in different areas but lack the support from the traditional financial system.



## SC

### Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

2009 | Mais de  
**R\$ 24** bilhões

2014 | Mais de  
**R\$ 57** bilhões



### Empregos nas Micro e Pequenas Empresas

2010 **881.708**      2013 **984.155**

# A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE



Realização:



Patrocínio:



# SEU SOFTWARE DE **GESTÃO DE CRÉDITO** DEIXA SEU TRABALHO MAIS DIFÍCIL?



## Fac**CRED**

É hora de fazer um upgrade em seus negócios e evoluir seu sistema de gestão é a solução. O FacCred é o software com tecnologia ERP\* para gerenciamento completo de todas as operações de uma Cooperativa de Crédito.

Com o FacCred a vida da sua empresa fica muito mais Fácil.

\* Enterprise Resource Planning.

### Vantagens FacCred



- Segurança e agilidade de atendimento
- Operações web
- Integração on-line com SPC/SERASA
- Análise de crédito
- Controle financeiro
- Planejamento estratégico - B.I.
- Basiléia, sped, ouvidoria, ISS, DIRF



# Índice

A FORÇA DO  
**MICROCRÉDITO**  
CATARINENSE



## CORREIO LAGEANO

**DIRETORA GERAL** Isabel Baggio  
**EDITORA DE PROJETOS** Suzani Rovaris - Reg. SRTE 0004582SC  
**FOTOS** Suzani Rovaris, Gislaine Couto, Arquivo CL e Divulgação  
**TEXTOS** Suzani Rovaris e Gislaine Couto  
**CAPA** Patrícia Matos / Foto meramente ilustrativa  
**PROJETO GRÁFICO / DIAGRAMAÇÃO** Gisele Bineck  
**REVISÃO** Gislaine Couto  
**TRADUÇÃO (INGLÊS)** Marcelo Kobashikawa

**WWW.CLMAIS.COM.BR**  
R. Coronel Córdova, 84, Centro, 88502-000, Lages - SC

(49) 3221.3300 [correiolageano@correiolageano.com.br](mailto:correiolageano@correiolageano.com.br)  
(49) 3251.8200 [assinatura@regionaldenoticias.com.br](mailto:assinatura@regionaldenoticias.com.br)  
(49) 3221.3322 [comercial@correiolageano.com.br](mailto:comercial@correiolageano.com.br)  
(49) 3221.3333 [classificados@correiolageano.com.br](mailto:classificados@correiolageano.com.br)  
(49) 3221.3344 [redacao@correiolageano.com.br](mailto:redacao@correiolageano.com.br)

# Microcrédito promove a inclusão social

**6.492**  
empregos com  
a concessão de  
microcrédito, no  
Estado.

O CRÉDITO é um direito fundamental do ser humano. Ampliar o seu acesso assegura igualdade de oportunidades e permite o desenvolvimento econômico e social do País. Para atingir o público que não é atendido pelos bancos tradicionais, o modelo de concessão de crédito foi reinventado. Em vez de emprestar grandes valores passou-se a conceder créditos de pequena monta – microcréditos - voltados para microempresas e trabalhadores autônomos.

O microcrédito contribui para a redução da desigualdade ao oferecer uma oportunidade de superar eventuais dificuldades sem ter que se desfazer de bens importantes para a sobrevivência; e viabiliza a implantação de um negócio que seja capaz de gerar renda para o microempreendedor e sua família.

Segundo a Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina (Amcred-SC), somente em 2015, foram gerados 6.492 empregos com a concessão de microcrédito.

Um das figuras essenciais do processo é o agente de crédito – profissional que estabelece relação com o potencial tomador no seu local de trabalho. Enquanto os bancos convencionais aguardam a visita de seus possíveis clientes, o agente de crédito percorre as áreas pobres em busca de empreendedores, muitas vezes informais, com a finalidade de oferecer pequenos empréstimos, voltados para sua atividade produtiva. Com esta filosofia, ao promover o desenvolvimento, o microcrédito realiza sonhos.



Agente de crédito Herian de Souza Pedro, da Credisol, com a cliente Maria Luchtemberg Mota

## Microcredit promotes social inclusion

The access to credit is a fundamental right of citizens, having a direct bearing on their vital interests. Expanding access to credit provides the population with equal opportunities and opens the way for a more solid economic and social development in Brazil. In order to reach the population that is traditionally excluded from the traditional financial system, the model for extending credit had to be reinvented. Instead of lending huge amounts of money, some institutions started to offer small loans - microcredit - focusing on small businesses and self-employed professionals.

Microcredit contributes to the reduction of social inequalities because it offers an opportunity to overcome eventual difficulties without selling things that are necessary for the person's survival; and it also gives entrepreneurs a chance to open a business that will generate income for his families and others involved.

According to the Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred-SC), in 2015 alone, 6,492 were created as a direct result of microcredit loans.

One of the key figures in the process is the loan officer - the professional that presents the microcredit alternative to prospective clients in their homes and companies. While traditional banks wait until their potential clients come to them, the loan officers make "on-site" visits in poor areas looking for entrepreneurs, usually working in the informal market, to offer microcredit products that best suit their activities. In line with this philosophy, by fostering the development of the economy, the microcredit is also transforming dreams into realities.

**O agente  
de crédito percorre  
as áreas pobres  
em busca de  
empreendedores.**

# Elas conquistam o mundo dos negócios

A CADA ano aumenta a quantidade de empreendedoras no Brasil e em Santa Catarina. No país, 7,3 milhões de mulheres estão à frente dos negócios. Desse total, 2,6 milhões são microempreendedoras individuais (MEIs). De acordo com o Anuário das Mulheres Empreendedoras e Trabalhadoras nas Micro e Pequenas Empresas 2014-2015, elaborado pelo Sebrae, o número de mulheres no mercado de trabalho cresceu 22,8% entre 2003 e 2013, atingindo 41,1 milhões, ou seja, 42,5% do total de trabalhadores formais no país, embora ainda persistam diferenças salariais.

Em Santa Catarina, mais de 270 mil mulheres estão à frente de micro e pequenas empresas e 92 mil são MEIs. Elas também são maioria em projetos de desenvolvimento econômico do Governo Estadual, entre eles, o Juro Zero. Segundo a Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável, das 47.047 operações de crédito disponibilizadas pelo programa até janeiro de 2016, 51% foram destinadas às mulheres.

Estes números mostram o quão é relevante o papel da mulher nas estratégias de sobrevivências adotadas pelas famílias. Elas buscam empreender, criam novas ideias produtivas, possuem coragem e garra para enfrentar o mercado financeiro.

## They are conquering the financial market

The number of women entrepreneurs is clearly rising year by year in Santa Catarina and across the country. There are already 7.3 million businesswomen in Brazil. Of this total, 2.6 million are registered as individual microentrepreneurs (MEIs). According to the "Women Entrepreneurs operating in Micro and Small Enterprises Yearbook 2014-2015", released by Sebrae, the number of women in the labor market grew by 22.8% between 2003 and 2013, reaching 41.1 million, which accounts for 42.5% of all registered workers in the country, although a wage gap still persists between men and women.

In Santa Catarina, over 270 thousand women run micro and small enterprises, out of which 92 thousand are individual microentrepreneurs. They also represent the majority of borrowers from state sponsored economic development programs, such as the Zero Interest Rate Program. The state's Economic Sustainable Development Secretariat confirms that from the 47.047 loans funded by program, 51% went to women.

These figures show how fundamental is the role played by women in supplementing family income. They come up with productive ideas, invest in their dreams and have the courage and the determination to face the obstacles of the market.

**Hoje,**  
elas correspondem  
a aproximadamente  
7,3 milhões dos  
empreendedores  
do País.



Sônia Querino, cliente da Casa do Microcrédito, em Tubarão

**A maioria**  
delas possui  
empreendimentos  
nos setores de  
comércio  
e serviços.

**270 mil**  
delas administram  
micro e pequenas  
empresas em SC.

**Cerca**  
de 25% das  
microempresas são  
comandadas pelo  
sexo feminino.



# Inclusão ao mercado financeiro

O MICROCRÉDITO representa relevante instrumento de inclusão financeira e de desenvolvimento econômico e social. O acesso ao crédito sempre foi obstáculo ao crescimento do setor produtivo nacional, sobretudo para os micro e pequenos empreendimentos, que encontram dificuldades para acessar os produtos e serviços disponibilizados pelo mercado financeiro, em razão, especialmente, da assimetria de informações, da falta de produtos adequados e dos custos elevados.

A ascensão da classe “C” impulsiona o consumo e todo um processo de mudança na base da pirâmide social brasileira. Pelo segundo ano consecutivo, o Brasil ficou em terceiro lugar no ranking de inclusão financeira e digital, que avalia os avanços em 26 países

em desenvolvimento. De acordo com o levantamento, realizado pelo Instituto Brookings e publicado pelo Governo Federal em setembro de 2016, o País “tem demonstrado um forte comprometimento nacional com o avanço da inclusão financeira”.

A distribuição de renda está crescendo, mas há um longo caminho para avançarmos, uma vez que a desigualdade ainda é bastante elevada.

Segundo o Sebrae, a evolução do segmento de microcrédito para microfinanças produz uma vantagem importante: o melhor relacionamento entre as instituições financeiras e seus clientes, visto que o melhor conhecimento e a maior confiança que se estabelece permitem objetividade, maior fidelidade e acesso permanente ao crédito.

## Financial Inclusion

Microcredit is an important instrument for financial inclusion and for economic and social development. Access to credit has always been an obstacle to the national production sector, in particular to micro and small enterprises that encounter many difficulties to access the products and services offered by traditional banks, especially due to the lack of a formal credit history, products tailored to their needs and high costs.

The largest segment of the population in Brazil, usually referred to as “Class C”, has seen the greatest growth in economic advancement, and the result was an increase in consumption that led to fundamental changes in the entire base of the Brazilian social pyramid. For the second consecutive year, Brazil tied for third place out of 26 developing countries in the ranking that measures financial and digital inclusion. According to the study, carried out by the Brookings Institute and published in 2016 by the Federal Government, Brazil “has demonstrated strong national-level commitment to advancing financial inclusion”.

There has been improvements in income distribution, but we still have a long way to go since inequality is still a major issue in Brazil.

According to Sebrae, the evolution and popularization of microfinance institutions translate into an important advantage: which is a better relationship between financial institutions and their clients, based on trust and loyalty that leads to an easier and permanent access to credit.

# Alternativa para a população com baixa renda

GERALMENTE a oferta bancária de serviços financeiros não está conectada às demandas da população de baixa renda, pelo fato de essa população desenvolver atividades produtivas diversificadas e em escala reduzida, além de possuírem pouca ou nenhuma garantia patrimonial como contrapartida para as organizações financeiras.

Nesse sentido, o objetivo principal do microcrédito é ampliar o alcance dos financiamentos, buscando abranger aqueles sujeitos que não interessam ao sistema financeiro tradicional.

O segmento de microcrédito oferece como vantagem o relacionamento mais estreito entre as instituições financeiras e seus clientes, visto que o melhor conhecimento e a maior confiança que se estabelece permitem objetividade, maior fidelidade e acesso permanente ao crédito.

Ao longo dos anos, a propagação do microcrédito vem tomando corpo e incluindo as pessoas de baixa renda ao mercado financeiro.

Segundo Relatório de Inclusão Financeira divulgado pelo Banco Central e que avaliou a evolução do sistema de 2010 a 2014, a população com renda de até três salários mínimos e os microempresários representam a maior parte dos clientes do microcrédito. Inclusive, o crescimento da carteira de microcrédito, que representou elevação de 16,6%, foi maior que o da carteira total de crédito do Sistema Financeiro Nacional, que foi de 11,3%.

## An alternative for low income families

In general, low income populations need to face practically unsurmountable obstacles if they try to access conventional banks, and that happens because these people work with a very diversified range of productive activities but always in a very small scale. They also don't have the collaterals usually requested by financial institutions.

In this context, the main purpose of the microcredit is to expand access to credit, reaching for those people that are usually turned down the traditional financial system.

One of the advantages of the microcredit is that it enables a closer contact between financial institutions and their clients, developing a stronger relationship based on trust and loyalty that leads



Odair José Soares, de  
Caçador, cliente do  
Banco da Família

to an easier access to credit.

Over the years, microcredit institutions have become more and more present in the country and they have been playing an important role for the inclusion of low-income populations in the financial market.

The Report on Financial Inclusion disclosed by the Brazilian Central Bank, which monitored the evolution of the system from 2010 to 2014, shows that the population with income up to 2 minimum-wage salaries and microentrepreneurs account for the majority of microcredit clients. Furthermore, the microcredit portfolio growth of 16,6% was bigger than the growth experienced by the National Financial System credit portfolio, which was estimated at 11,3%.

**16%**  
foi a elevação  
da carteira de  
microcrédito no  
Brasil.

# Incentivo à educação financeira

DESDE CEDO começamos a lidar com uma série de situações ligadas ao dinheiro. Para tirar melhor proveito, é muito importante saber como utilizá-lo da forma mais favorável. A aprendizagem e a aplicação de conhecimentos práticos de educação financeira contribuem para a melhor gestão das finanças de uma microempresa.

Hoje, no país, existem cerca de 9 milhões de micro e pequenas empresas. De cada 100, 24 delas não chegam no segundo ano.

A educação financeira é um instrumento para promover o desenvolvimento econômico. Afinal, a qualidade das decisões financeiras, no agregado, influencia em toda a economia por estar intimamente ligada a problemas como níveis de endividamento e a capacidade de investimento.

É com este olhar que as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) associadas à Amcred-SC, preocupadas com o endividamento das pessoas e com a dificuldade que as famílias têm em controlar e gerenciar seus gastos de acordo com suas rendas, oferecem cursos de educação financeira com palestras gratuitas e materiais de apoio, em parceria com outras instituições, que estimulam o planejamento das finanças tanto pessoais quanto das microempresas.

Os agentes de crédito também recebem qualificação, uma vez que é ele quem faz o atendimento inicial e contribui com o desenvolvimento da economia por relacionar-se diretamente com os microempreendedores. Sua atuação potencializa o crescimento dos negócios e a geração de emprego e renda.



Palestra sobre educação financeira promovida pelo Banco da Família

**9 milhões**  
de micro e pequenas  
empresas existem  
no país.

## Encouraging financial education

From a very early age, we all need to deal with situations involving money. And the best way to benefit from it is to know how to use it wisely. Learning and putting into practice the basics of financial literacy can contribute decisively for a more effective management of a business's finances.

Today, there are approximately 9 million micro and small enterprises operating in Brazil. But from every 100 new companies created, 24 shut down by the second year.

Financial literacy is an important tool for economic development. After all, the quality of the financial choices we make influences directly the whole economy, as it is intimately linked to problems such as indebtedness levels and capacity for investment.

Within this context, the Oscips (Civil Society Organization of Public Interest) that are Amcred/SC member institutions, concerned about indebtedness problems and the difficulties people have controlling and managing their expenses not to exceed their incomes, are constantly offering trainings on financial education, free lectures and teaching materials. These initiatives are carried out in partnership with other institutions that stimulate budgeting and planning, both in personal and business levels.

Special attention is also given to loan officers, who are always attending workshops and courses. They are usually the first contact between bank and clients and they play an important role for the development of the economy, because the more small companies they help more jobs and income are created in the region.

# O empreendedor está digital

NOS ÚLTIMOS ANOS, o aumento das tecnologias tem impulsionado e facilitado a abertura de micro e pequenas empresas. Por meio do computador, tablet ou smartphone, o empreendedor pode registrar a sua microempresa e acessar conteúdos de educação e inclusão financeira, receber consultorias online e gerenciar suas finanças em softwares ou aplicativos.

O uso da tecnologia também permite desenvolver algumas ações estratégicas, como a que está sendo executada pela PóloCred, em parceria com as empresas Precisão Soluções, Biti Tecnologia e Micromob. Foi criada uma plataforma digital que oferecerá serviços antes muito distantes das microempresas e microempreendedores individuais, como emissão de boletos bancários, pagamento de contas online, e até a possibilidade de

recebimento de pagamentos por meio de cartões de crédito e débito.

Segundo a Amcred-SC, há, também, três importantes projetos em andamento: a implantação da Central de Riscos, o programa Arranjos de Pagamento e constituição de Sociedade de Garantia de Crédito (sistema de aval, em parceria com o Sebrae/SC).

O primeiro deles é uma estratégia para tornar a concessão de crédito ainda mais segura, enquanto que o segundo vai permitir também o acesso dos empreendedores que têm dificuldades de oferecer garantias pessoais (aval) ou reais. Os Arranjos de Pagamentos vão permitir que a liberação de crédito, feita hoje por cheques administrativos, possa ser realizada também por meios eletrônicos (smartphone, computador ou cartão de crédito), reduzindo ainda mais a burocracia.

## Innovating in a Digital World

In the last years, the advancement of new technologies has underpinned and made it easier the creation of micro and small enterprises. Through a computer, tablet or smartphone an entrepreneur can register his small enterprise and access a huge amount of information on financial inclusion, financial education, get online consulting services and control its finances using softwares and apps.

By using these new technologies it is also possible to develop some strategic actions, like the one being currently implemented by PóloCred, in partnership with the companies Precisão Soluções, Biti Tecnologia and Micromob. It's a digital platform that will provide banking services that were usually a distant reality for small enterprises and individual microentrepreneurs, such as issuance of bank slips, online payments of bills and even the possibility of accepting payments from credit and debit cards.

Amcred-SC also informs that there are three important projects underway: the implementation of the Credit Information Service Provider, the payment arrangements program and the creation of a Credit Guarantee Society in partnership with Sebrae/SC.

The first of them will speed up loan approvals, with more accurate credit risk assessments, while the second will make the access to credit possible even to microentrepreneurs that don't have enough assets to offer as collateral. Approved loans can only be delivered through cashier's check, but with the payment arrangements it will also be possible to transfer the money through electronic devices (smartphone, computer or credit card), with less bureaucracy.



# Pequena empresa gera **emprego** e **renda**

**8 famílias**  
trabalham como  
pequenas facções.

MAIS DO QUE UMA EMPREENDEDORA, Salete Aparecida Gioppo promove a inclusão de muitas famílias ao mercado de trabalho. Moradora de Lages, ela é proprietária da D'lelé Confecções e cliente do Banco da Família há cerca de 15 anos.

Registrada como Microempreendedora Individual (MEI), Salete faz todos os tipos de confecções, desde uniformes para empresas até vestidos de noiva. Versátil, ela diz que é preciso se adaptar à crise, e por isso atende todas as necessidades de seus clientes.

A microempresa já enfrentou altos e baixos, mas nem por isso Salete se deixou abalar. Quando começou a costurar fazia

trabalhos terceirizados, e atualmente, é ela quem terceiriza o serviço. Oito famílias da cidade trabalham como pequenas facções e costuram peças para ela.

O microcrédito faz parte da vida financeira de Salete. Ela utiliza o recurso como capital de giro, podendo oferecer mais prazo de pagamento a seus clientes. "Hoje o mercado pede essas adequações", afirma. Outra facilidade que ela fornece são os pagamentos por cartão de débito e crédito.

O objetivo de Salete é deixar de ser MEI para se registrar como Microempresa (ME). Ela planeja fazer a mudança até o final de 2016. E assim poder atender a demanda de seus clientes.

## A small company that generates jobs and income

Salete Aparecida Gioppo is much more than a simple entrepreneur, because she is promoting the inclusion of many families in the labor market. She lives in Lages and owns the D'lelé Confecções. The first time she got in touch with Banco da Família was about 15 years ago.

Registered as an individual microentrepreneur, Salete produces all kinds of clothes, from school and work uniforms to wedding dresses. She says that in times of crisis the best thing to do is adapt and be flexible, and that is why it is important to serve customers according to their specific needs.

Her small business had ups and downs, even during the most difficult periods Salete gave up. She started as an outsourced worker for a textile company, but nowadays she is the one that hires people to help in the production. There are eight families in the city that derive their main income from sewing for her company.

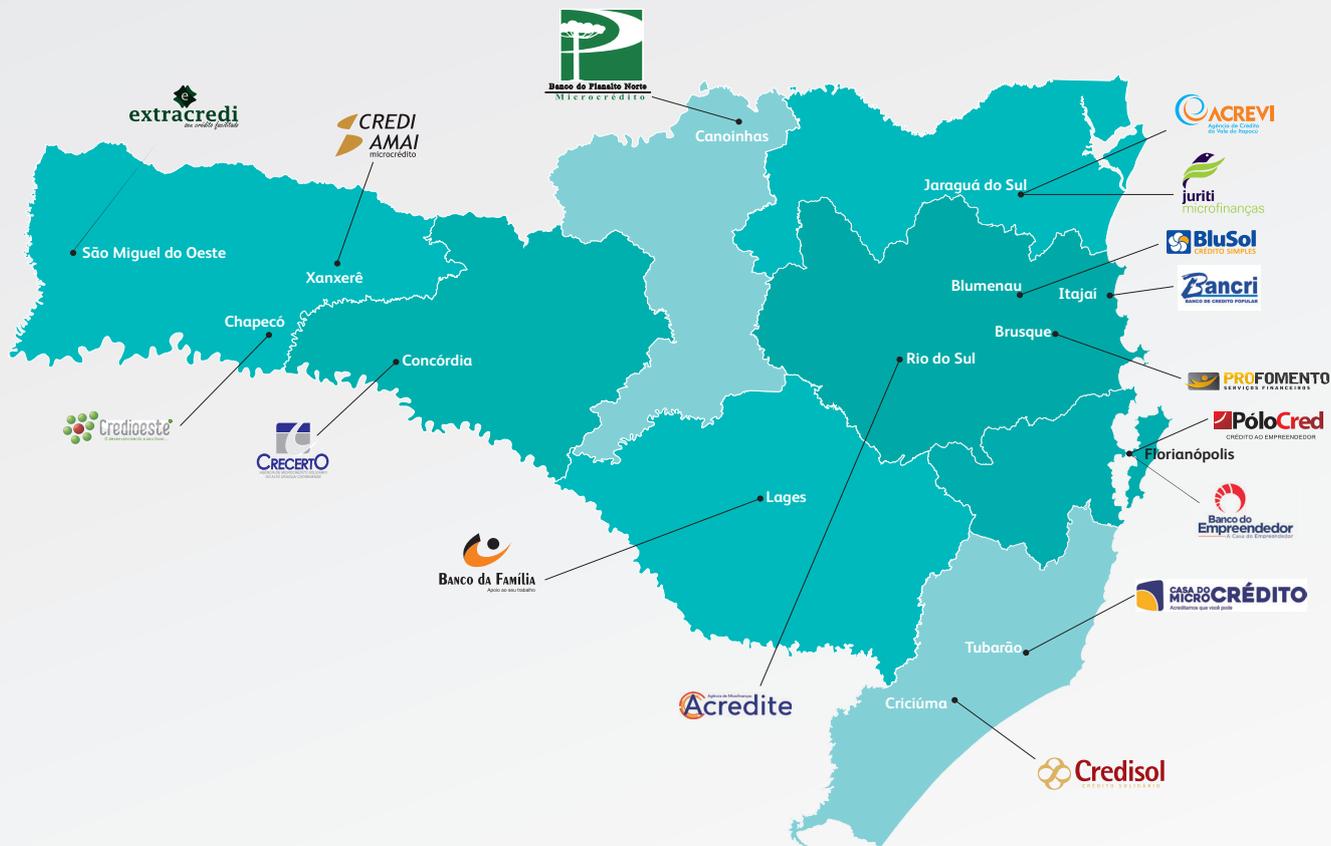
The microcredit is part of Salete financial life. She uses the loans as working capital, which allows her to offer better payment terms to her customers. "To survive and grow in today's market you need to adapt", she points out. Another advantage for her customers is that her store accepts debit and credit cards. Salete's goal is to register her small business as soon as possible, maybe even this year. She believes that with that new step she will be able to meet her customers increasing demand.



A microempresa fica na residência de Salete, no bairro Várzea, em Lages

# Uma revolução silenciosa

A FORÇA DO  
MICROCRÉDITO  
CATARINENSE



A ABRANGÊNCIA DA OFERTA de microcrédito atinge 100% dos municípios catarinenses. A Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina (Amcred-SC) é formada por 16 Organizações da Sociedade de Interesse Público (Oscips), localizadas de forma estratégica por todas as regiões do estado, atendendo os 295 municípios.

O modelo de Santa Catarina é o único no país pela organização e pela cobertura. O Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES), um dos principais financiadores do sistema microcrédito, destaca que o sistema catarinense deveria ser copiado pelos outros estados, pela capilaridade e pela rede de concessão, que opera de forma independente, porém integrada.

Em 2016, a Amcred-SC está comemorando 10 anos de atuação, cumprindo seu objetivo de congregar todas as afiliadas para dar uniformidade à concessão de microcrédito.

O programa atende as microempresas formalizadas, mas também as pessoas que estão na informalidade.

Enquanto os grandes bancos oferecem juros mensais de 8,13% (agosto/2016), nas Oscips as taxas mensais pode chegar a 4%, isso porque as Organizações utilizam recursos de entidades públicas de fomento, como Badesc e o BNDES.

As Oscips são responsáveis também pela operacionalização do Programa Juro Zero, do Badesc. Até junho de 2016, foram R\$ 143,3 milhões emprestados nesta modalidade, em 50.629 operações.

## A silent revolution

Microfinance institutions are present in all municipalities of Santa Catarina. The Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred/SC) is composed of 16 Civil Society Organizations of Public Interest (Oscips), strategically located throughout the state, that provide financial services in 295 municipalities.

The model implemented in Santa Catarina is unique in the country for its organization and coverage. The Brazilian Development Bank (BNDES), one of the major financial backers of the microcredit system, points out that the Santa Catarina model should be copied by other states, due to its capilarity and expanded network or MFIs, which operate independently, but in an integrated manner.

In 2016, Amcred-SC is celebrating 10 years of operations, with the certainty that it is fulfilling its purpose of bringing together its members to give uniformity to the granting of microcredit loans.

The program serves formalized small enterprises, but it also has options for individuals operating in the informal economy.

While major banks have monthly interest rates of 8,13% (August/2016), Oscips can offer interest rates as low as 4%, and the reason is that these organizations are supported by state-owned development banks, such as Badesc and BNDES.

Oscips are also responsible for extending loans under Badesc's Zero Interest Rate Program. By June of 2016, R\$ 143,3 million had been extended in microcredit loans through this line of credit, in 50.629 operations.

## A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE

O microempreendedor  
Gilmar Salvador Borges



### Santa Catarina supports and believes in microentrepreneurs

The word “microcredit” started to be widely used around 1976, after a successful experience developed in Bangladesh. Professor Muhammad Yunus observed that poor people were denied access to credit in conventional banks, and without other alternatives they had to resort to loan sharks. Then, using his own money, the professor started to lend very small amounts of money, with affordable installment sizes. That’s how the Grameen Bank was born. It was the first financial institution in the world specialized in microcredit.

Brazil was one of the first countries to work with the microcredit model. In 1973, the Northeastern Union for Assistance to Small Organizations (UNO) was created in the state of Pernambuco. Despite that fact that it was created before professor Yunus initiative, it didn’t become as famous and known across the world.

The Oriented Productive Microcredit Program first appeared in Santa Catarina by late 1990’s, and in the course of the next decade it was consolidated by nongovernmental organizations that started using it to create an alternative of credit for small entrepreneurs both in formal and informal markets. These same organizations later gained the legal status of Civil Society Organizations of Public Interest (Oscips).

The state government of Santa Catarina was a strong supporter of the Oscips from the beginning. Through the Crédito de Confiança program, created during the second term of the former state governor Espiridião Amin, the Santa Catarina State Development Agency (Badesc) allocated considerable amounts of money to be used in microcredit loans. The governors that followed, Luiz Henrique da Silveira and Raimundo Colombo, maintained and improved the program. MFIs found in Badesc their greatest supporter and funder, in a partnership that translated into thousands of new enterprises and jobs. After the Zero Interest Rate Program was launched, a program that expands its outreach day by day because it extends credit at zero interest rates, the state government made it much easier for small entrepreneurs to open their businesses, promoting economic development from the base and showing that it really believes in the integrity and potential of Santa Catarina’s population.

# Santa Catarina acredita e apoia o microempreendedor

O TERMO MICROCRÉDITO passou a ser conhecido, em 1976, em uma experiência desenvolvida em Bangladesh. O professor Muhammad Yunus constatou que as pessoas pobres não tinham acesso a crédito nos bancos comerciais levando-as a recorrer a agiotas. Com seu próprio dinheiro, o professor iniciou um trabalho de concessão de empréstimos com parcelas muito baixas. Assim nasceu o projeto do Grameen Bank, a primeira instituição financeira do mundo especializada em microcrédito.

O Brasil foi um dos primeiros países a experimentar o microcrédito. Em 1973, foi implantada em Pernambuco a União Nordeste de Assistência a Pequenas Organizações (UNO). Apesar de ser anterior à iniciativa do professor Yunus, não obteve tanta notoriedade.

O microcrédito produtivo e orientado em Santa Catarina surgiu no final dos anos 1990 consolidando-se, na década seguinte, com a implantação de Organizações Não-Governamentais para operar um modelo

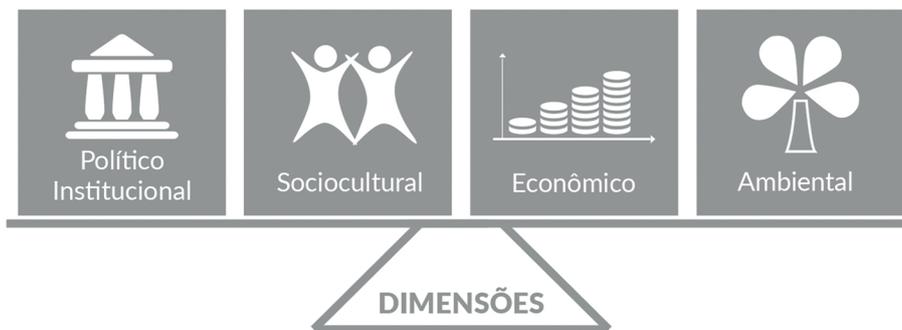
alternativo de crédito para pequenos negócios formais e informais. Essas mesmas organizações foram certificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips).

O Governo de Santa Catarina foi um forte apoiador no fomento destas Oscips. Por meio do Programa Crédito de Confiança, criado no segundo governo de Espiridião Amin, o Badesc injetou recursos para viabilizar a concessão de crédito. Os governos posteriores, de Luiz Henrique da Silveira e Raimundo Colombo, continuaram e aprimoraram o programa. O microcrédito encontrou no Badesc a sua grande alavanca gerando milhares de empreendimentos e novos empregos. Com a criação do Juro Zero, programa que continua em ascensão por emprestar dinheiro com taxa zero, o Governo do Estado facilitou a realização de pequenos empreendimentos, promovendo o desenvolvimento a partir da base e provando que acredita na seriedade do catarinense.

# IDMS Índice de Desenvolvimento Sustentável

É um instrumento que busca facilitar aos agentes públicos o acesso a informações técnicas que auxiliem a gestão

Sustentabilidade é desenvolvimento com equilíbrio



## Objetivos

Fomentar a prática do planejamento, avaliação e tomada de decisão orientada com base em informações disponibilizadas

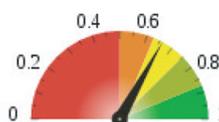
Transportar os municípios e regiões à patamares mais elevados de sustentabilidade e qualidade de vida por meio da identificação e análise das áreas e processos que limitam o seu desenvolvimento

composição das dimensões

**9** subdimensões  
**30** indicadores  
**62** variáveis

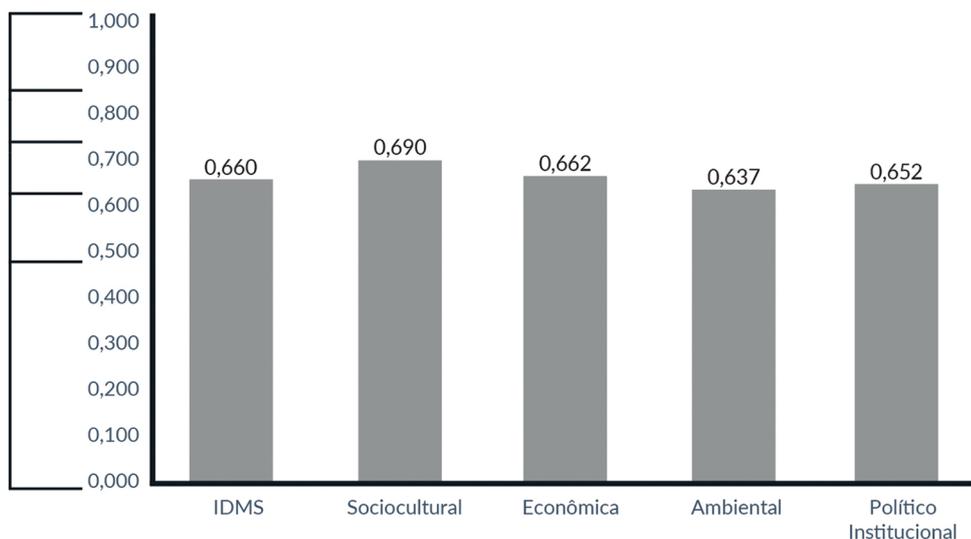
# MÉDIA DOS MUNICÍPIOS CATARINENSES

IDMS 2014



**0,660**

- alto desenvolvimento ● 0,875 a 1,000
- médio alto desenvolvimento ● 0,750 a 0,874
- médio desenvolvimento ● 0,625 a 0,749
- médio baixo desenvolvimento ● 0,500 a 0,624
- baixo desenvolvimento ● 0 a 0,499



Mais informações:  
[indicadores.fecam.org.br](http://indicadores.fecam.org.br)

# Líder no sistema de microfinanças

Pedro Ananias Alves, consultor da Amcred-SC



Margaret Kalkreuth Bages/Divulgação

Carolina Fonseca de Conto, assessora executiva da Amcred-SC



## Leader in the microfinance sector

The Oriented Productive Microcredit Program (PNMPO) first appeared in Santa Catarina in the late 1990s, and in the course of the following decade it was consolidated by nongovernmental organizations that started using it to create an alternative of credit for micro and small entrepreneurs both in formal and informal sectors, known as microcredit.

Since it was created, in 1999, the Microfinance Program of Santa Catarina has already financed more than R\$ 2 billion through 709 thousand operations, making of Santa Catarina the pioneer and market leader in the segment.

The Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred/SC) was created through institutional partnerships with the aim of promoting the development of the microfinance practices in state MFIs. This year, Amcred completed 10 years of operation.

During the celebrations, elections were held to choose the new members of the association's board of directors, managing board, fiscal council and executive board. Júlio Burigo, executive director of the Instituição de Crédito Solidário (Credisol), from Criciúma, was elected to serve as president of the Board of Directors.

According to Burigo, There are three important projects underway: the implementation of the Credit Information Service Provider, payment arrangements (both in a partnership with Badesc), and the creation of a Credit Guarantee Fund in partnership with Sebrae/SC.

"We are implementing, as quickly as possible, all projects included in our strategic plan, whose primary aim is to increase the volume of funding available to micro and small entrepreneurs, whether from the formal or informal sectors, fostering new businesses and promoting local socioeconomic development", concludes Burigo.

## DIRETORIA AMCRED-SC – GESTÃO 2016/2018



Nova diretoria da Amcred-SC

PRESIDENTE  
**Júlio Burigo**

VICE-PRESIDENTE SUL  
**Isabel Baggio**

VICE-PRESIDENTE NORTE  
**Nivaldo Bey Junior**

VICE-PRESIDENTE  
**Marcio Cesar Rossini**

VICE-PRESIDENTE OESTE  
**Ivonei Barbiero**

VICE-PRESIDENTE VALE  
**Moacir Francisco Hilgert**

### CONSELHO FISCAL

**Sedenir dos Santos Junior**  
**Paulo José Fiamoncini**  
**Luiz Carlos Floriani**

# Proteção e prevenção

A CENTRAL DE RISCO SCR MICROCRÉDITO, ferramenta de apoio à avaliação do risco de crédito e a prevenção ao superendividamento, está disponível para todos os usuários que atualizam os dados sobre a carteira de empréstimos contratada. Ela permite visualizar o montante de crédito existente no nome de cada microempresendedor.

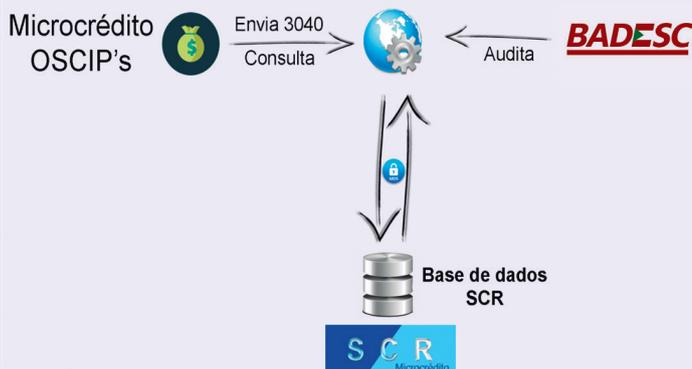
A partir dos dados fornecidos pelas instituições associadas e beneficiadas por empréstimos da Agência de Fomento de Santa Catarina (Badesc) e de consultas para verificação do nível de exposição proporciona o monitoramento das instituições que operam dentro do Programa de Microfinanças de Santa Catarina.

Sua implantação foi uma importante ação coordenada pela Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina (Amcred-SC) para a organização e consolidação dos dados de suas instituições associadas, a partir de um conjunto de informações importadas diretamente da base de dados informatizada e dados contábeis compilados mensalmente. Possibilita igualmente o atendimento de todas as demandas de parceiros.

Fundamental para agilizar o processo de concessão do crédito, confere maior precisão no procedimento de avaliação do risco de crédito, uma das principais barreiras para acesso ao crédito de empreendedores com poucas informações disponíveis. Trata-se, também, de um importante suporte para que as instituições possam utilizar mecanismos de proteção para créditos concedidos a empreendedores com deficiências na apresentação de garantias, através de fundos de avais e fundos garantidores.

**Banco**  
de dados que  
confere maior  
proteção às  
instituições.

## CENÁRIO CONSULTA DE RISCO MICROCRÉDITO



### Protection and prevention

The Credit Information Service Provider was created to help to undertake credit risk assessments and prevent over indebtedness and is available for all users that presented updated loan portfolios. Through the system it is possible to check the size of the loan approved for each registered microentrepreneur.

Based on the data sent by member institutions and intermediaries of the Santa Catarina State Development Agency (Badesc) assessment of exposure limits and checking what institutions are operating with the Santa Catarina Microfinance Program.

Its implementation was an important action coordinated by the Santa Catarina Microcredit Organizations

Association (Amcred/SC), with the aim of organizing and consolidating the data from all its member institutions from information imported directly from a central database where the accounting data are collected on a monthly basis. It also helps in the relationship with other partners.

The risk central is of fundamental importance to speed up loan approvals, with more accurate credit risk assessments, one of the main obstacles for the approval of a loan to entrepreneurs with incomplete credit history. It is also an important tool that helps MFIs to use protection mechanisms when granting loans to entrepreneurs that don't have enough assets to offer as collateral, through loan guaranteed funds.

# Microcrédito digital



UMA ONDA DE STARTUPS está sacudindo os serviços financeiros oferecidos no mundo e no Brasil. Essas novas e inovadoras empresas estão mudando a forma dos empreendedores contratarem empréstimos, pagarem suas contas, efetuarem transferências, sacarem moeda e outras transações sem necessidade de uma conta bancária. Os bancos sentiram esta mudança de comportamento, procurando inovações e soluções presentes em dispositivos móveis.

Observando esta tendência, a Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina (Amcred-SC) apoiou o desenvolvimento da plataforma Micromob, já em operação, disponibilizada pela Pólocred.

O Micromob permite que os recursos sejam liberados para o empreendedor em contas de pagamento, sem a necessidade de uma conta bancária, viabilizando suas operações financeiras sem deslocamento a uma agência ou a um correspondente bancário.

Outra funcionalidade disponível é a possibilidade de liberação do crédito, através de carga em cartão de débito, a qual conta com 40 mil estabelecimentos credenciados em Santa Catarina. Para os casos de novos credenciados, cuja prospecção e fechamento do contrato ficará sob a incumbência das instituições associadas, a taxa de administração será integralmente repartida entre os operadores.

A Amcred tem trabalhado para que as instituições possam adotar gradativamente os mecanismos pelos benefícios que proporcionarão ao conjunto de empreendedores envolvidos. Até o final do ano, novas funcionalidades serão agregadas à plataforma Micromob, de forma a ampliar o atendimento dos empreendedores informais, individuais e microempresas.



O crédito é disponibilizado, por meio de uma carga em cartão de débito

**40 mil**  
estabelecimentos  
credenciados  
no sistema de  
cartões.

## Digital microcredit

A wave of startups is changing financial services in Brazil and around the world. These new and innovative companies are changing the way entrepreneurs take loans, pay bills, make deposits, withdrawals and other transactions without a bank account. Financial institutions have felt the impacts of this change in preference, and are also striving to bring innovations and solutions through mobile devices.

Aware of this new trend, the Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred/SC) helped in the creation of the Micromob online banking platform, which is already fully operational and is offered by Pólocred.

With Micromob the funds are transferred to the entrepreneurs payment account. To use this service it's not necessary to own a bank account, and clients avoid the

inconvenience of going to the financial institution as everything is done online.

Another available feature is the possibility to apply for a loan and have your cash deposited to a prepaid debit card that can be used in over 40 thousand authorized stores throughout Santa Catarina. In the case of new registered entrepreneurs, prospected clients and contracts closed under responsibility of the member institutions, administrative fees will be divided between microcredit operators.

Amcred has been working to explain to other MFIs why adopting these mechanisms will bring benefits not only to themselves for all parties involved. New features will also be added to the Micromob online banking platform by the end of the year, expanding outreach to informal entrepreneurs, individuals and small businesses.

# Maior acessibilidade ao crédito

**54 mil**  
microempreendedores beneficiados.

OS RESULTADOS DO PROGRAMA de Microfinanças de Santa Catarina, implantado em 1999, são altamente positivos para a economia estadual. O saldo da carteira ativa de empréstimos no final de 2015 alcançou o valor de R\$ 221 milhões contemplando 54 mil clientes ativos. Ao todo já foram realizadas 538 mil operações beneficiando 54 mil microempreendedores com R\$ 2 bilhões.

A consolidação deste programa vem confirmar a posição de vanguarda do Estado na criação de um ambiente adequado ao desenvolvimento do empreendedorismo de forma moderna, efetiva e solidária com os empreendedores da base da pirâmide.

Na busca pelo bom funcionamento da indústria microfinanceira a Amcred-SC obteve junto ao Sebrae Nacional importante enquadramento de projeto para constituição de uma Sociedade Garantia de Crédito para atuação através da gestão de um Fundo

Garantidor com aporte de R\$ 4 milhões. O objetivo é melhorar as condições de acesso aos empreendedores que apresentem viabilidade econômica, mas dificuldade em oferecer garantias.

A expectativa é que a constituição e o início das operações aconteçam até final de 2016. A expectativa do novo mecanismo para viabilização de maior acessibilidade ao crédito é concluir o primeiro ciclo e atividades (cinco anos) com um saldo da carteira ativa garantida de R\$ 77 milhões e 16 mil operações ativas. No período serão concedidas 20 mil garantias com apoio a aproximadamente 16 mil empreendimentos. Trata-se da primeira Sociedade de Garantia de Crédito com foco em microfinanças a operar no Brasil, cujos resultados projetados demonstram que a mesma vai se constituir na principal experiência apoiada pelo Sebrae Nacional.

## Making access to credit easier

The results of the Santa Catarina Microfinance Program, launched in 1999, were very positive for the state economy. The program's active loans portfolio was estimated at R\$ 221 million and 54 thousand active clients by the end of 2015. It registered over 538 thousand operations, which totaled R\$ 2 billion, benefiting 54 thousand microentrepreneurs.

The consolidating of this program is confirmed by the leading role it plays in the state in the creation of suitable environments for the development of a modern concept of entrepreneurship, which is more effective in the support of entrepreneurs with the lowest incomes.

In the constant drive to improve the microfinance sector, Amcred/SC had an important project approved by the Brazilian Micro and Small Businesses Support Service - Sebrae - which was the creation of a Credit Guarantee Fund of R\$ 4 million. The objective is to expand access to credit to entrepreneurs and small businesses that present technical feasibility but lack the guarantees to cover the loan.

The expectation is that loans covered by this fund will be available by the end of 2016. This new mechanism that will facilitate access to credit is expected to end its first cycle of activities (five years), with an active portfolio (covered by the fund) of R\$ 77 million and 16 thousand operations. Over the period in question, 20 thousand guarantees will be granted to approximately 16 thousand entrepreneurs and small companies. It's the first Credit Guarantee Fund primarily focused on microfinance to operate in Brazil, and the positive results expected will make of it the main experience of its kind supported by Sebrae.

Com a Sociedade Garantia de Crédito, os clientes estão protegidos contra quaisquer entraves que possam bloquear o acesso ao crédito



Divulgação / Ilustrativa

# Novo patamar de operações

O HISTÓRICO do Programa de Microfinanças de Santa Catarina com atividades que vão alcançar um período de vinte anos é determinante para o embasamento de novas estratégias a partir da evolução da tecnologia e do marco legal que regulam os meios de pagamentos no Brasil.

Com a quebra do duopólio na captura e aquisição de vendas através do uso de cartões a partir de 2013 instituído pela regulação dos arranjos de pagamento previsto no art. 6º, da Lei Nº 12.865/13 que permitiu a captura de vendas e antecipação de recebíveis abre-se uma nova perspectiva para introdução de novas modalidades no Programa de Microfinanças.

Como Arranjos de Pagamento entende-se o conjunto de regras e procedimentos que disciplina a prestação de determinado serviço de pagamento ao público, aceito por mais de um recebedor, mediante acesso direto pelos usuários finais, pagadores e recebedores.

Mais uma vez a Amcred-SC vem desenvolvendo estudos para que a possibilidade de captura e aquisição das vendas sejam disponibilizadas às instituições associadas, o que vai representar uma nova fase nas suas atividades operacionais.

A legislação abre possibilidades concretas para ser aplicado no âmbito do atendimento do Programa de Microfinanças de Santa Catarina, o que antes era exclusivo das instituições financeiras e administradoras de cartões.

Assim as instituições associadas passam, além de financiadoras dos micros e pequenos empreendimentos, credenciadoras com fornecimento das máquinas para captura de vendas com cartões, o que vai permitir a antecipação dos recebíveis e expansão exponencial das operações de empréstimos.

## A new level of operations

The history of the Santa Catarina Microfinance Program with activities that will reach a period of twenty years, is decisive for the underpinning of new strategies based on the evolution of technology and on the legal framework that regulates financial operations in Brazil.

With the end of the duopoly in the acquiring and capture business through cards from the fiscal year 2013 through sales capture and Cash advance on card receivables after the regulation of the payment arrangements established by the article 6º, Law number 12.865/13 a new perspective was opened for the introduction of other types of investments in the microfinance sector. A payment arrangement is a set of rules and procedures that sets forth the provision of payment services to the public accepted by more than one collector by direct access of end users payers and collectors.

Once again, Amcred/SC is carrying out studies about the possibility of member institutions get authorization to operate capture and acquiring services, which will translate in a new level of operations.

The legislation presents concrete possibilities that this model, which could be previously only operated by financial institutions and credit card companies, can be implemented in the Santa Catarina Microfinance Program.

This being so, member institutions that already fund micro and small entrepreneurs will also be able to supply machines for payments and purchases with cards, allowing for cash advance on card receivables and leading to and exponential growth in loan operations.

Haverá maior possibilidade de vendas aos seus clientes e maior possibilidade de acesso ao crédito

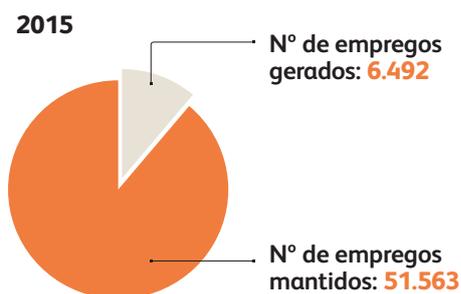
# Números consolidados das associadas à Amcred-SC 2015

## Movimentação Financeira em 2015

Ranking	Organização	Valor Total Emprestado (R\$)	Nº Operações realizadas
1º	Banco da Família	R\$ 56.702.430,70	24.247
2º	Blusol	R\$ 37.159.556,24	9.288
3º	Banco do Empreendedor	R\$ 31.281.246,58	7.926
4º	Credisol	R\$ 21.301.335,31	4.787
5º	Extracredi	R\$ 20.617.430,02	4.613
6º	Casa do Microcrédito	R\$ 12.927.743,52	3.770
7º	Crecerto	R\$ 12.006.887,55	2.387
8º	Acredite	R\$ 11.596.468,79	1.803
9º	Profomento	R\$ 11.044.446,98	1.948
10º	Juriti	R\$ 10.608.763,02	1.722
11º	Acrevi	R\$ 10.381.532,52	1.689
12º	Banco do Planalto Norte	R\$ 8.482.721,77	3.180
13º	Bancri	R\$ 7.983.355,00	1.204
14º	Credioeste	R\$ 6.883.242,27	1.642
15º	Crediamai	R\$ 5.592.347,00	1.277
16º	Pólcred	R\$ 3.950.848,09	1.264
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 268.520.355,36</b>	<b>72.747</b>

\*critério ranking: valor total emprestado

obs. 1: As informações fornecidas são de responsabilidade das instituições associadas



## Evolução do Microcrédito em SC - Números Agregados

Ranking	Organização	Carteira Ativa (R\$)	Nº Clientes Ativos	Valor Emprestado (R\$)	Nº Total de Operações	% Inadimplência
1º	Banco da Família	R\$ 36.198.074,26	12.357	R\$ 348.242.605,27	214.643	1,85
2º	Blusol	R\$ 31.815.551,41	10.927	R\$ 291.770.851,41	84.810	2,73
3º	Banco do Empreendedor	R\$ 26.176.799,65	8.249	R\$ 249.227.274,58	41.444	5,80
4º	Extracredi	R\$ 17.514.050,55	4.813	R\$ 105.146.833,59	29.529	5,00
5º	Credisol	R\$ 16.384.989,56	2.841	R\$ 140.699.639,86	40.889	3,64
6º	Crecerto	R\$ 12.882.061,85	3.569	R\$ 76.241.861,10	18.508	6,80
7º	Profomento	R\$ 9.483.954,48	1.475	R\$ 71.245.897,22	14.437	2,91
8º	Casa do Microcrédito	R\$ 9.409.397,65	2.390	R\$ 114.632.110,91	31.611	1,28
9º	Bancri	R\$ 8.697.222,00	1.110	R\$ 89.071.936,00	19.360	4,35
10º	Juriti	R\$ 7.659.798,27	1.770	R\$ 87.620.200,42	16.508	7,34
11º	Acrevi	R\$ 7.587.330,01	1.214	R\$ 76.423.156,37	16.756	4,01
12º	Credioeste	R\$ 5.541.849,35	1.769	R\$ 53.990.874,54	16.155	5,49
13º	Banco do Planalto Norte	R\$ 4.941.759,05	1.866	R\$ 61.118.315,70	25.689	5,67
14º	Crediamai	R\$ 4.852.003,00	1.605	R\$ 38.797.507,00	9.892	8,94
15º	Acredite	R\$ 4.812.230,43	820	R\$ 69.884.148,66	18.969	6,15
16º	Pólcred	R\$ 691.338,99	248	R\$ 85.606.935,78	24.564	12,24
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 204.648.410,51</b>	<b>57.023</b>	<b>R\$ 1.959.720.148,41</b>	<b>623.764</b>	<b>4,03</b>

Desde o início das atividades das entidades até 31/12/2015 \*critério ranking: carteira ativa

obs. 1: As informações fornecidas são de responsabilidade das instituições associadas

# 95% do microcrédito no País são dos associados à Abcred

EM 2015, as entidades associadas à Abcred emprestaram 95% de todo o dinheiro liberado pelo Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO).

De acordo com a Secretaria de Políticas Públicas de Emprego do Ministério do Trabalho, que coordena o programa de microcrédito, as instituições brasileiras emprestaram R\$ 11,1 bilhões no ano passado, sendo que as entidades associadas à Abcred foram responsáveis por R\$ 10,6 bilhões.

O expressivo aumento da participação das filiadas no volume total emprestado deve-se ao ingresso do Instituto Nordeste Cidadania (Inec) ao quadro das 35 entidades já associadas, aumentando para três milhões o número de clientes ativos.

“A filiação do Inec tornou a Abcred mais representativa, uma vez que a entidade tem grande experiência e opera o CrediAmigo, o maior programa de microcrédito da América Latina e do Caribe”, disse o presidente \*Amadeu Trentini.

Ele lembrou que a Abcred é reconhecida como entidade responsável pelo fortalecimento do setor microfinanceiro do país, através de seu projeto de Autorregulação e do apoio de parceiros importantes, entre eles o BNDES, a rede Seep Network e outras parcerias estratégicas.



\*Amadeu Trentini (1962-2016 +), presidente da Abcred

## 95% of MFIs in Brazil are Abcred's member institutions

In 2015, Abcred's member institutions lent 95% of all the funds transferred by the National Program of Oriented Productive Microcredit – PNMPO.

According to the Secretariat for Public Policies of Employment, an arm of the Ministry of Labor and Employment, which coordinates the microcredit program, Brazilian institutions have already lent over R\$ 11,1 billion last year. From this total, Abcred members were responsible for R\$ 10,6 billion.

It's important to mention that after the Northeast Citizenship Institute - Inec (Instituto Nordeste Cidadania) joined as a member of Abcred there was a substantial increase in the total amount of resources lent by its member institutions, and the association's portfolio jumped to over three million active clients.

“Having Inec as a member brought much more representativeness to Abcred, as the Northeast Citizenship Institute has a great experience in the segment and works with the CrediAmigo, the largest microcredit program of the Latin America and the Caribbean”, said the president Amadeu Trentini.

He recalled that Abcred is acknowledged as the association that strengthened the microfinance segment in Brazil thanks to its Self-Regulation project and its major partners, including BNDES, Seep Network.

**R\$ 10,6**  
bilhões  
emprestados pelas  
Oscips associadas  
à Abcred.

# Qualificação feita pela MicroRate aponta desafios às Oscips



## MicroRate evaluations point out the challenges still facing the Oscips

The overall results of the institutional evaluations of the 21 member institutions of the Abcred - Brazilian Association of Entities for Operation of Microcredit - showed that they have achieved great results in operational and financial management, good methodology and well-designed loan products. Most member reached a Beta score and 3 stars for their social performances.

MicroRate's report underscored the need to spread and popularize the microcredit work, and showed that the institutions need to give more attention to their portfolios' provisions, improving management controls.

Damian Von Stauffenberg, president of MicroRate's board of directors, pointed out that one of the key challenges is to improve institutional efficiency. "It is worth mentioning that these institutions are the financial intermediaries that will provide the population with the opportunity for a change".

Abcred vice-president, Almir Pereira, stressed that the evaluations confirmed that there is still a lot of room for the sector to grow in Brazil. "Today we operate under very high parameters and standards, and that is a guarantee that Oscips and the microfinance sector are good investments. It's very clear to us that those unable to read their realities will not be able to change things for better", he concluded.

A REALIZAÇÃO da qualificação institucional e social de 21 entidades associadas à Abcred mostrou que elas possuem elevada qualidade de aplicação da gestão operacional, financeira e de metodologia creditícia, com concentração das notas de avaliação em Beta para o institucional e em três estrelas para o social.

O relatório da MicroRate destacou a necessidade de as entidades aprofundarem o trabalho de microcrédito para que ele tenha maior alcance social, e mostrou que as entidades devem elevar sua atenção com as provisões para as carteiras, com o aprimoramento dos controles de gestão.

Damian Von Stauffenberg, presidente do conselho de administração da MicroRate, destacou que um dos desafios é o desenvolvimento institucional das entidades. "Vale lembrar que as instituições são as intermediárias financeiras que vão proporcionar mudança na vida da população", comentou.

Para o vice-presidente da Abcred, Almir Pereira, a qualificação confirmou a existência de espaços de crescimento do setor no Brasil. "Hoje temos um parâmetro de referência extremamente qualificado, que possibilita analisar e investir com segurança no desenvolvimento das Oscips de microcrédito. Mesmo porque, quem não conhece sua realidade não é capaz de transformá-la", disse.



Damian von Stauffenberg,  
Fundador e Presidente do Conselho  
de Administração da MicroRate

# Associadas têm participação direta

UM DOS MOTIVOS da representatividade alcançada pela Abcred deve-se à sua estrutura democrática, com participação efetiva das entidades associadas.

Nossos fóruns de decisão contam com pelo menos duas assembleias gerais anuais, com grupos de trabalho e comitês, o que garante transparência nas decisões e eficiência nos encaminhamentos.

Foi assim com o Grupo de Trabalho do Código de Ética, que durante um ano recolheu sugestões e propôs o texto aprovado no ano passado. Atualmente, temos o Grupo de Trabalho da Autorregulação e Qualificação, que está encaminhando as etapas desse projeto, e o Comitê Gestor do Projeto Abcred-BNDES, que se reúne trimestralmente.

Mesmo com uma estrutura enxuta, a Abcred está presente em todo o País, pois se consolidou com um quadro de quatro

diretores executivos, cinco vice-presidentes regionais e três conselheiros fiscais.

A Diretoria Executiva é formada pelo presidente, \*Amadeu Trentini (Blusol/SC), o vice, Almir Pereira (Banco do Povo Crédito Solidário/SP), o diretor financeiro, Cristiano Mross (Portosol/RS) e o diretor administrativo, José Paes de Oliveira Neto (Ceape/SE).

O Conselho de Administração reúne cinco vice-presidentes: da região norte, Cláudia Cisneiros (Ceape/MA), da região nordeste, Hermes Bomfim Filho (Conquista Solidária/BA), da região sul, José Jacó Pivetta (Extracredi/SC), da região sudeste, Eduardo Queiroz Ribeiro (Banco da Gente/MG) e da região centro oeste, Helda Kelly Pereira (INEC/CE).

O Conselho Fiscal é formado por Andresa Rossato (Casa do Empreendedor de Londrina/PR), Lilian do Prado Silva (Acreditar/PE) e Arlimar Silveira de Oliveira (Imembuí Microfinanças/RS).

**A Abcred**  
está presente em  
todo o país.



Participação efetiva das Oscips em assembleias realizadas pela Abcred

## Members have direct participation

One of the reasons of the strong representativeness reached by Abcred is its democratic structure, which ensures the effective participation of all member institutions.

We hold at least two general assemblies for the discussion of common challenges, where we take decisions, form working groups and committees, ensuring transparency in the decision-making process and efficiency in the implementations of the agreements.

One example was the Code of Ethics Working Group, which over a period of one year gathered suggestions and proposed the text approved last year. Currently, we have the Self-Regulation and Qualification Working Group working on some stages of the project, and the Management Committee of the Abcred-BNDES Project, which meets quarterly.

Despite its relatively small size, the Abcred - Brazilian Association of Entities for Operation of Microcredit - is present throughout the country,

especially due to the unwavering work of its four executive directors, five regional vice-presidents and three fiscal advisors.

The Executive Board is composed of the president, Amadeu Trentini (Blusol/SC), vice-president Almir Pereira (Banco do Povo Crédito Solidário/SP), the financial director Cristiano Mross (Portosol/RS) and the administrative director José Paes de Oliveira Neto (Ceape/SE).

The board of directors is composed of five vice-presidents: Cláudia Cisneiros (Ceape/MA) from the North region, Hermes Bomfim Filho (Conquista Solidária/BA) from the Northeast region, José Jacó Pivetta (Extracredi/SC) from the South region, Eduardo Queiroz Ribeiro (Banco da Gente/MG) from the Southeast region and Helda Kelly Pereira (INEC/CE) from the Midwest region.

The members of the Fiscal Council are Andresa Rossato (Casa do Empreendedor de Londrina/PR), Lilian do Prado Silva (Acreditar/PE) and Arlimar Silveira de Oliveira (Imembuí Microfinanças/RS).

# Prêmio Citi é reconhecimento nacional

CINCO DOS vencedores do Prêmio Citi deste ano foram para empreendedores, agentes de crédito e entidades associadas à Abcred.

A Abcred dedica ao nosso eterno amigo e presidente Amadeu Trentini estes prêmios alcançados por nossos associados e todo o trabalho das melhores práticas em microfinanças.



## Empreendedora do Ano

FRANCISCA Cosma Gomes Rabelo, da Cooperativa Fênix Ágape, em São Paulo (SP).

Agente de crédito premiado: Edino Ferreira dos Santos - Banco do Povo – Crédito Solidário, em Santo André (SP).



## Empreendedora com faturamento até R\$ 60 mil

MARIA JOSÉ de Santana Silva, do Sítio Alegria, na Zona da Mata de Pernambuco. Agente de crédito premiado: Ozeias José Barbosa - Acreditar (Lagoa do Itaenga/PE).



## Empreendedora com faturamento até R\$ 360 mil

MARIA LÚCIA Justino, da Confeccões Luadri, em Indaial (SC).

Agente de crédito premiada: Graziella de Oliveira Luciano, da BluSol, Blumenau (SC)

## Agente de crédito do ano

JOANILSON Vicente de Melo  
INEC – CrediAmigo – Paraíba



## IMF do ano em desenvolvimento local

ACREDITAR - (Glória do Goitá - PE)  
Diretora: Lilian do Prado Silva Nascimento



# Microcrédito catarinense é modelo para o país



O PROGRAMA do Microcrédito Catarinense trata do incentivo à criação de Instituições de Microcrédito Produtivo e Orientado (IMPO's) para possibilitar o acesso de micro e pequenos empreendedores, não atendidos pelo sistema financeiro tradicional, em caráter permanente. Nasceu em 1999, com o nome de Crédito de Confiança e perdura até hoje com absoluto sucesso e apoio do Governo do Estado.

Inicialmente o Badesc disponibilizou pessoal, treinamento, material, recursos financeiros, com linha de crédito especial. Além de emprestar a expertise de técnicos e gerentes regionais. Com o passar dos anos, conforme as instituições conseguiam caminhar com seus próprios pés, os subsídios foram gradualmente retirados.

Quando recentemente o Badesc foi homenageado pela Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina (Amcred-SC) durante a comemoração de 10 anos de fundação, o sentimento era de que as sementes plantadas há 17 anos tinham crescido e se enraizado, tamanho o grau de maturidade que a rede alcançou, atendendo hoje 100% dos municípios do Estado.

Os esforços das instituições de microcrédito resultaram, desde o início até junho deste ano, um total de 750 mil operações, tendo um valor contratado de R\$ 2 bilhões, 440 mil empregos fortalecidos e sem inadimplência.

A credibilidade no trabalho do Badesc e a ânsia de ver prosperar nossa gente, levou o governador Raimundo Colombo a autorizar a criação do Programa Juro Zero. Nesta operação é possível financiar até R\$ 3 mil, o que possibilita àquele que mantém o pagamento em dia, ter a parcela referente ao juro quitada pelo Governo. São R\$ 140 milhões operados pelo Juro Zero, e honraremos a missão de fazer com que nosso Estado continue a se desenvolver e sendo exemplo para o País.

JOSÉ CLÁUDIO CARAMORI, DIRETOR PRESIDENTE DO BADESC

## Microcredit in Santa Catarina is a model for the country

The Santa Catarina Microcredit Program is focused on the creation of microcredit institutions that operate the National Oriented Productive Microcredit Program (PNMPO), because it aims to encourage entrepreneurial activity by expanding credit access to microentrepreneurs that are usually turned down by the traditional banking system. The bank was created in 1999, with the name Crédito de Confiança and it continues to be a strong reference in the market and operating with full support from the state government.

Initially, Badesc offered personnel, trainings, teaching materials, financial resources through special lines of credit. It also has a permanent team of experienced technicians and regional managers to meet the needs of its associates. Over the years, as the MFIs started to stand by their own feet, subsidies were gradually removed.

When recently Badesc was honored by the Santa Catarina Microcredit Organizations Association

(Amcred/SC) during the celebrations of its 10th anniversary, the feeling was that the seeds sown 17 years ago had grown with deep, strong roots, because it was clear that the network had reached its goals, and today it covers 100% of the state municipalities.

From January to June 2016 alone, the microcredit institutions work resulted in R\$ 2 billion in allocations, in 750 thousand operations, affecting positively 440 jobs and without a single case of default.

The credibility that Badesc has earned and its unwavering commitment to the communities it serves has led the governor Raimundo Colombo to authorize the creation of the Zero Interest Rate Program. Under this program entrepreneurs can apply for loans up to R\$ 3 thousand, and if payments are always done on time the interest rates involved in the operation are paid by the government. Over R\$ 140 million were allocated under the Zero Interest Program and we will continue to work hard to ensure that our state continues to be a benchmark for the country.

“  
**Honraremos a missão de fazer com que nosso Estado continue a se desenvolver e sendo exemplo para o País.**”

# Cozinhar e empreender

O JOVEM MATHEUS da Silva Santos, de 24 anos, é um empreendedor. Administrador e formado no curso de bar e restaurante do Instituto Federal de Santa Catarina (IFSC) resolveu abrir seu próprio estabelecimento de gastronomia. Foi quando pegou sua primeira linha de crédito da Agência de Fomento de Santa Catarina (Badesc), em novembro de 2015, e com o dinheiro do empréstimo comprou móveis, louças, fez o

adesivo da fachada, arrumou a estrutura do local, que fica no Estreito, em Florianópolis.

Ele faz massas caseiras para vender, como escondidinho, empadão, lasanha, empanados, empadinhas e também realiza buffet para eventos, como casamentos, aniversários e formaturas. Os seus produtos são congelados e o cliente pode buscar no local ou também agendar a entrega na sua casa. O prato entregue pode ser congelado

ou não, depende da preferência do cliente.

Em maio de 2016, ele pegou a segunda linha de crédito, que serviu para ampliar os produtos oferecidos. Em dezembro ele termina de quitar este empréstimo e já pensa no próximo. “Nos meses de agosto e setembro aumentou o número de pedidos e já penso em abrir a segunda unidade”, conta. Atualmente, trabalham com ele, sua sogra e uma funcionária.

## A talent for cooking and an enterprising spirit

Matheus da Silva Santos, 24, is a young entrepreneur. He is a business administrator and graduated in the course of Bar and Restaurant at the Federal Institute of Santa Catarina (IFSC). When he decided to open his own business one of the first things he did was to apply for a loan at the Santa Catarina State Development Agency (Badesc), in November 2015, and with the money he bought furniture, kitchen appliances, a sign for the facade, and renovated the space. His business is located in Florianópolis, in the neighborhood of Estreito.

He makes homemade pasta, escondidinhos (a typical Brazilian dish), pot

pies, lasagnas, chicken breast breaded parts and also provides catering services for events. Customers can buy his frozen snacks directly in the store or they can have the products delivered at their homes. If they choose the delivery service, his customers can choose between frozen or hot dishes.

In May 2016, he took a second loan and used the money to expand a little more his business and offer new products. In December, after he pays off his current loan, he says that he will probably take another one. “In August and September the demand usually increases and this time I think I will seize the opportunity and open a second space”, he says. Currently, his mother-in-law and an employee work with him.



A especialidade de Matheus é fazer massas

**Matheus**  
já pensa em abrir a  
segunda unidade.

# Ela encontrou o sucesso no segmento da beleza

## She found success in the beauty segment

Andreia Cristina Silvy Cardoso, 43, has been a Banco do Empreendedor's client for more than 10 years. Andreia owns the Universo da Beleza beauty clinic, in the city center of Florianópolis and she is an example of a microentrepreneur that saw the opportunities coming her way and had the courage to invest in them.

During her life she faced many difficulties, she even needed to work as a waste picker for three years, but she never got discouraged. At that time, she also worked providing nail services to her friends. Then came the idea of opening her own beauty salon.

She set up her small business, but due to the circumstances she needed to work initially in the informal market. But five years later, when she got in touch with the Individual Entrepreneur program, she formalized her salon and became eligible to join the Zero Interest Rate State Program. She bought new furniture and equipment and began operating with working capital.

The salon grew fast and got busy all day long. Nowadays she says that sometimes she loses count of how many clients come to her space every day. Among the services offered are manicure and pedicure treatments, massage, and eyebrow design. She also sells clothes and cosmetics.

For the coming years, she intends to expand the salon, hire more employees and expand the range of products and services offered. She frequently discusses her plans with the loan officer Bruno, who pays her regular visits to see how the business is doing. Slowly and gradually, she is turning all her dreams into reality.

ANDREIA CRISTINA SILVY CARDOSO, 43 anos, é cliente do Banco do Empreendedor há cerca de 10 anos. Proprietária da clínica de estética Universo da Beleza, no Centro de Florianópolis, a microempreendedora viu as oportunidades aparecerem e agarrou com todas as forças.

Catadora de papel por três anos, passou por muitas dificuldades, mas não desanimou. Na época, atendia algumas amigas e conhecidas como manicure, foi quando surgiu a ideia de montar um espaço com serviços de beleza.

Mesmo informalmente, criou sua microempresa. Com as facilidades do Microempreendedor Individual (MEI), após cinco anos, ela registrou a clínica e passou a contar com o apoio do programa Juro Zero. Adquiriu os equipamentos e começou a trabalhar com capital de giro.

A clínica foi se estruturando e a agenda de Andreia passou a ficar completa o dia todo. Hoje ela não consegue contabilizar quantas clientes atende. Os serviços que oferece são cabelo, manicure, pedicure, massagem, sobrancelha e outros. Também comercializa roupas e cosméticos.

Os planos para os próximos anos é aumentar a clínica, contratar funcionárias e oferecer outros serviços. Compartilha seus objetivos com o agente de crédito Bruno, do Banco do Empreendedor, que a visita frequentemente. Aos poucos ela vai colocando em prática os sonhos.

Massagem facial é um dos procedimentos mais procurados



As crianças ficam encantadas com as aulas

## Instituto de música promove a inclusão

JONATA WATERKEMPER tem um instituto de música em Nova Veneza, no Sul do Estado, e sentiu a necessidade de ampliar sua escola. Entrou em contato com a Credisol para fazer melhorias na estrutura, como compra de mobiliário, placa para fachada, ar condicionado, entre outras. Foi então que seu projeto sociocultural de ensino musical foi descoberto. O crédito foi concedido e o projeto foi inscrito em concursos.

O Sol que Mi Flautava é um projeto que envolve e modifica a sociedade onde está inserido, por essa razão foi premiado estadualmente em um concurso, em 2015, que agradava microempreendimentos ligados ao microcrédito. E também

ficou entre os dez finalistas de um concurso do banco Citibank, que envolvia mais de 350 microempresas de todo o país.

O projeto se consiste em levar música às localidades mais distantes, São Bento Alto e Caravaggio. Jonata dá aula de flauta doce a 25 alunos e conta com a ajuda de líderes da comunidade, para pôr o projeto em prática, como para arrumar o local das aulas, que em uma das localidades fica no mesmo salão onde é ministrada a catequese. Depois de um tempo de frequência nas aulas, o aluno ganha a flauta, que é doada por Jonata. Ele contou com a ajuda de uma empresa local para comprar alguns desses instrumentos.

### Music institute promotes inclusion

Jonata Waterkemper has a music institute in Nova Veneza, in the South of the state, and as the demand increased he felt the need to expand his school. He went to Credisol and applied for a loan because he wanted to invest in a renovation of the building, new furniture, facade, air conditioner, among others. The credit was granted and put his ideas into practice. That was the period when his social and cultural initiative gained notoriety after winning several competitions.

The 'Sol que Mi Flautava' is a project that involves and transforms the communities where it is present. In 2015 it won a statewide competition about successful small enterprises connected to microfinance institutions. It also ranked among the top 10 in a Citibank award involving more than 350 small businesses from all around the country.

The main purpose of the project is to bring music to distant districts, like São Bento Alto and Caravaggio. Jonata teaches flute and has currently 25 students. The project was only possible thanks to the support he received from community leaders, who even helped him to find the rooms for the classes. In one of the districts the classes are offered in the same room used for religion classes. Students donate a flute to each student after he or she attends the classes for a certain period. A local company helped him to buy part of the musical instruments.

**Os  
convênios**  
são importantes  
para reduzir a taxa  
de juros e promover  
o desenvolvimento  
regional.



Representantes do  
Sicoob, parceiros da  
GaranteOeste

# GaranteOeste/SC aposta nas parcerias para apoiar pequenos negócios

A SOCIEDADE DE GARANTIAS de Crédito (SGC) amplia sua base de operação no Oeste Catarinense para atender às micro e pequenas empresas com dificuldades de acesso ao crédito. Convênios com cooperativas associadas ao sistema reduzem taxas de juros e promovem desenvolvimento econômico na região.

A ativação do convênio de cooperação

entre a GaranteOeste/SC e o Sicoob São Miguel abriu novas perspectivas para o acesso ao crédito dos pequenos negócios de 12 municípios do Oeste Catarinense. A primeira carta de garantias resultante dessa parceria foi concedida para a Galeteria e Pizzaria Novo Casarão, localizada em São Miguel do Oeste.

A microempresa se associou à SGC

em julho deste ano e, no mês seguinte, recebeu uma carta de garantia no valor de aproximadamente R\$ 70 mil para obter uma linha de crédito de R\$ 120 mil da Sicoob São Miguel. “Os serviços prestados pela GaranteOeste foram fundamentais para viabilizar nossos negócios”, afirma Ivanete Moss, sócia da Galeteria e Pizzaria Novo Casarão.



“  
A ideia é  
começar por esses  
dois municípios  
para avançar  
para 10 outras  
localidades.”

## Maior abrangência

OUTRAS TRÊS EMPRESAS sediadas em São Miguel do Oeste e em Guarujá do Sul também foram atendidas pela SGC e pela cooperativa de crédito. “A ideia é começar por esses dois municípios para avançar, posteriormente, para 10 outras localidades que possuem postos de atendimento (PA) do Sicoob São Miguel”, explica Márcia Hoepers Kleber, diretora executiva da garantidora de crédito.

A executiva considera que a parceria com a Sicoob São Miguel é de suma importância para atender a região. “Vamos ajudar na geração de novos negócios, estimular a competitividade e promover o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas. Isso será possível com o acesso ao crédito com taxas de juros reduzidas”, prevê Márcia.

### GaranteOeste/SC bets on partnerships to support small businesses

The Credit Guarantee Society (SGC) is expanding its operations in the Western region of Santa Catarina in order to provide facilitated access to credit to entrepreneurs and small businesses. Agreements with member credit unions allowed for a reduction in the interest rates charged and led to an accelerated economic development of the region.

The cooperation agreement signed between GaranteOeste/SC and Sicoob São Miguel opened new perspectives for a facilitated access to credit to small businesses in 12 municipalities of the Western region of Santa Catarina. The first loan under this agreement signed by the MFIs was extended to Galeteria e Pizzaria Novo Casarão, in the municipality of São Miguel do Oeste.

The small company became a SGC member in July 2016, and in the following month it received a letter of credit of approximately R\$ 70 thousand when it had its R\$ 120 thousand loan application approved by Sicoob São Miguel. “The services provided by GaranteOeste were crucial for the success of our company”, declares Ivanete Moss, one of the owners of Galeteria e Pizzaria Novo Casarão.

### Broader coverage

Other three companies from São Miguel do Oeste and one from Guarujá do Sul also benefited from the cooperation agreement between SGC and the credit union. “The idea is to start with these two municipalities and then gradually expand to other 10 districts that have Sicoob São Miguel service points”, explains Márcia Hoepers Kleber, executive director of the credit guarantee society.

She understands that this partnership with Sicoob São Miguel is of great importance to the region. “We are going to help in the creation of new businesses, stimulate competitiveness and foster the sustainable development of micro and small-scale enterprises. And that is definitely possible with easier access to credit and reduced interest rates”, foresees Márcia.



Presidente, Sérgio Perondi, e vice-presidente, Jeovany Folle, juntamente com os conselhos Administrativo e Fiscal

“  
As cartas  
de aval da SGC  
fornecem mais  
segurança.”

# Vantagens para os pequenos negócios

O GERENTE DE OPERAÇÕES de Crédito PJ do Sicoob São Miguel, Edson Cieplak, confirma que a parceria realmente fornecerá condições especiais para os associados à GaranteOeste/SC. Ele avalia que o cenário econômico de “freio de mão puxado” não permite fixar metas para a carteira de crédito que será garantida pela SGC.

No entanto, o executivo acredita que o convênio com a SGC será de extrema importância para atender aos cooperados que possuem capacidade de pagamento, mas não dispõem de garantias suficientes. “A nossa Central de Análise de Crédito já está orientando os gerentes dos PA(s) a encaminhar esses empresários para a GaranteOeste”, esclarece.

Cieplak anuncia também que a Sicoob São Miguel deverá trabalhar com as garantias complementares da GaranteOeste/SC para o microcrédito orientado. “As cartas de aval da SGC fornecem mais segurança para as operações de crédito e funcionam como garantias de maior liquidez”, reforça o gerente de Operações de Crédito PJ da cooperativa.

O convênio com a sociedade garantidora foi assinado em fevereiro do ano passado e as primeiras operações começaram somente agora em função de dificuldades técnicas e operacionais. Cieplak considera que esse tempo de espera foi importante para sensibilizar e capacitar os gerentes da cooperativa. “Agora que o processo está alinhado, a parceria tem tudo para crescer”, aposta.

#### Advantages for small businesses

Edson Cieplak, Sicoob São Miguel’s legal entity credit operations manager, confirms that the partnership will really translate into special conditions for GaranteOeste/SC members. He observes that in face of the country’s unfavorable economic scenario, it is not possible to set goals for the credit portfolio to be covered by the Credit Guarantee Society (SGC).

On the other hand, the manager is convinced that the agreement with SGC will be extremely important for members that present good indications of their ability to pay, but lack the guarantees to cover the loan. “Our Credit Risk Department is already contacting all branch managers and requesting them to refer these entrepreneurs to GaranteOeste”, he explains.

Cieplak also anticipates that Sicoob São Miguel is also going to work with the supplementary guarantees provided by GaranteOeste/SC to offer loans directed to the production-oriented microcredit. “SGC letters of guarantee bring more safety to credit operations and more liquidity”, reinforces the credit operations manager of the cooperative.

The agreement with the Guarantee Society was signed in February of 2015, but due to some technical and operational difficulties the first loans were extended just recently. Nonetheless, Cieplak has it that this waiting time was important because it was used for trainings and qualification of the cooperative managers. “Now that everything is working as expected, I am convinced that this partnership has everything to become a huge success”.

**7**  
convênios com  
cooperativas  
associadas ao  
Sicoob.

# Novos parceiros à vista

A DIRETORA EXECUTIVA Márcia Hoepers Kleber registra que a GaranteOeste/SC possui atualmente sete convênios ativos com cooperativas de crédito associadas ao Sicoob, que atuam nos municípios de Chapecó, Itapiranga, São Lourenço do Oeste, Concórdia, Pinhalzinho, Palmitos e, agora, São Miguel do Oeste. A principal parceira é a MaxiCrédito, de Chapecó, responde por mais da metade dos financiamentos garantidos pela SGC.

Segundo Márcia Hoepers Kleber, o próximo passo para ampliar o leque de parceiros será ativar os convênios com as cooperativas Credimoc, Valcredi e Credial sediadas, respectivamente, nos municípios de Xanxerê, Passos Maia e Cunha Porã. “Nossa expectativa é ampliar o crescimento econômico e gerar novos empregos no Oeste Catarinense com a ativação dos convênios com esses parceiros”, conclui a executiva da GaranteOeste/SC.

#### New partners in sight

Márcia Hoepers Kleber, GaranteOeste/SC executive director, explains that the institution has currently seven active agreements with Sicoob member credit cooperatives that operate in the municipalities of Chapecó, Itapiranga, São Lourenço do Oeste, Concórdia, Pinhalzinho, Palmitos and now São Miguel do Oeste. MaxiCrédito, from Chapecó, is GaranteOeste/SC’s major partner and is responsible for more than half of the loans guaranteed by SGC.

According to Márcia Hoepers Kleber, the next step to expand to number of partners will be the signature of new cooperation agreements with Credimoc, Valcredi and Credial, which are credit union cooperatives headquartered, respectively, in the municipalities of Xanxerê, Passos Maia and Cunha Porã. “Our expectation is to contribute to the economic growth and the generation of new job opportunities in the Western region of Santa Catarina after these new agreements are signed”, concludes the director of GaranteOeste/SC.

# Vencendo os desafios

**O BE**  
foca na qualidade  
de atendimento  
de seus clientes.

O BANCO DO EMPREENDEDOR avalia o ano de 2016 como um período de desafios. Em 17 anos, é a primeira vez, segundo o diretor superintendente, Luiz Carlos Floriani, que esta Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) sentiu efetivamente os efeitos da crise. Principalmente, conforme ele explica, porque os anos anteriores foram de otimismo, crescimento econômico e mais capacidade de consumo.

Foi preciso reavaliar metodologias, planejamento estratégico e tecnologias. “Focamos na qualidade da nossa carteira ativa em vez de abriremos novas frentes. Esta foi a nossa principal característica do ano”, afirma Floriani.

“Como gestor, posso afirmar que estes são momentos importantes para você rever suas atividades. Quando tudo está bem, dificilmente paramos e avaliamos nosso trabalho. Neste segundo semestre de 2016 estamos mais seguros que no início do ano”.

Uma das ações que fizeram a mudança foi reforçar o treinamento com toda a equipe, hoje mais qualificada para atender e avaliar os clientes e sua capacidade de endividamento.

O Banco do Empreendedor e seus 95 colaboradores se sentem mais preparados para oferecer o microcrédito aos empreendedores. O projeto futuro é massificar o crédito, e a instituição tem consciência de que necessita de tecnologia de ponta para ser ágil e eficaz.



Luiz Carlos Floriani, diretor superintendente do Banco do Empreendedor

## Overcoming challenges

For Banco do Empreendedor, 2016 was a year of challenges. Luiz Carlos Floriani, managing director, confirms that in the last 17 years this was the first time that the Oscip (Civil Society Organization of Public Interest) was hit so hard by the effects of an economic crisis. And that happened especially because the last few years had been of optimism, economic growth and increased purchasing power.

This new economic scenario led the bank to reevaluate its methodologies, strategic planning and technologies. “We are much more focused on our active loans portfolio instead of looking for new markets. That has been our main concern this year”, points out Floriani.

“As a manager I can say that in moments like these it is absolutely necessary to revise your activities. When everything is going well, we usually don’t stop to evaluate our work. Anyway, now in this second half of the year we are in a much better position if compared to the beginning of the year”.

One of the first initiatives implemented during this period of changes was the professional qualification of the entire staff, and now the bank can carry out much more reliable credit and borrowing capacity assessments.

Banco do Empreendedor and its 95 employees are fully prepared to offer microcredit to entrepreneurs. For the future, the institution will continue working towards the expansion of the access to credit and it is fully aware that its goals can only be achieved by keeping pace with new technologies.

# Banco do Empreendedor destaca sucesso de clientes

## Banco do Empreendedor celebrates clients' success

O BANCO DO EMPREENDEDOR, uma das mais importantes organizações de microfinanças de Santa Catarina, tem o orgulho de fazer parte da vida de milhares de empreendedores. São casos de sucesso, construídos a partir de muito trabalho, dedicação e perseverança.

Ciente de que precisam ser valorizados, o BE criou o Programa “Sucesso do Meu Negócio”. Todo mês, os agentes de crédito inscrevem casos de seus clientes, que são analisados por um comitê profissional, nos quesitos superação, visão e inovação. Ao final, são escolhidas duas histórias.

Em dezembro, há uma nova escolha com os vencedores mensais, quando dois empreendimentos são eleitos. Os clientes escolhidos são homenageados em evento e premiados com diárias de hotel.

Uma das clientes foi Bárbara Leite, de 25 anos, que junto com a sua prima Gabriela, ambas de Florianópolis, criaram uma confecção de lingerie, a Sorellina. Depois de um estágio na Itália, as estudantes de Moda da Udesc resolveram colocar a mão na massa.

Outro caso vencedor foi o da empresária informal Meri Teresinha de Melo, 45 anos, de Rio Negro (PR). As dificuldades na vida pessoal e profissional não abalaram a persistência da cliente. Sempre trabalhou na área de beleza e estética. Chegou a morar alguns meses na Espanha, na casa de uma irmã, onde fez vários cursos. Quando conseguiu alugar uma sala, percebeu que poderia oferecer outros serviços, como aulas de dança gaúcha e de zumba. O salão de beleza virou literalmente salão de dança.

Banco do Empreendedor, one of the most important microfinance institutions in Santa Catarina, is proud to be part of thousands of entrepreneurs lives. We helped to build countless success stories, all of them the result of hard work, dedication and perseverance.

Recognizing that these entrepreneurs needed more attention, BE launched the “Sucesso do Meu Negócio” program. Every month, loan officers present successful cases of some clients to a professional committee for evaluations on the topics overcoming obstacles, vision and innovation. Two cases are chosen every month.

In December, there is a new evaluation with all the winners of each month and two enterprises are chosen. These clients are then honored in a special event and receive hotel vouchers.

One of the winners was Bárbara Leite, 25, who in partnership with her cousin Gabriela, both from Florianópolis, created the company Sorellina, specialized in the production of lingerie. After a period studying in Italy, the Fashion students at Udesc decided to put her ideas and knowledge into practice.

The other winning case was the story of Meri Teresinha de Melo, 45, from Rio Negro (PR). Despite the many personal and professional obstacles she had to face and overcome during her life, her determination never wavered. Meri Teresinha always worked in the beauty industry. She even went to Spain for some months, when she stayed in her sister's house, to take courses in the area. After she came back and opened her business in a rented space, she also saw an opportunity to offer other services, such as dance classes and zumba. Her beauty salon has literally become a dance hall.

A microempreendedora  
Bárbara Leite



Meri Teresinha de Melo  
com a equipe BE





**CANAL DAS  
MICROFINANÇAS**

O BE TV é  
uma inovação

# BE TV, o canal das Microfinanças

JÁ ESTÁ NO AR, desde o ano passado, o BE TV, o Canal de Microfinanças, uma nova ferramenta de comunicação do Banco do Empreendedor que passou a veicular programas em vídeo. O conteúdo vai desde os serviços prestados pela organização, coberturas de atividades do Banco do Empreendedor, além de ações relacionadas ao projeto de Responsabilidade Social da entidade. Em breve, o BE TV também disponibilizará programas sobre educação financeira. “Esse canal está fortalecendo a

nossa comunicação com os clientes, colaboradores e o mercado”, destacou o diretor superintendente, Luiz Carlos Floriani.

Os agentes de crédito, por exemplo, que já usam tablet no atendimento à clientela, podem agora visualizar o conteúdo produzido pelo BE TV, facilitando as informações prestadas sobre as linhas de financiamento. Os programas são veiculados no Youtube, no Facebook e no site do Banco do Empreendedor. O projeto tem o roteiro do jornalista Marco Aurélio Gomes

e a produção é da Santa Filmes, do diretor Cristiano Vicenti.

Para 2017, em parceria com a diretoria de Extensão do Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas da ESAG/Udesc, o Banco do Empreendedor implantará curso de educação financeira para jovens. A ação terá o suporte do programa “ESAG Kids”, coordenado pelo professor Eduardo Jara, que trabalha conceitos de empreendedorismo e liderança com crianças e adolescentes.

## **BE TV, the microfinance channel**

On air since last year, BE TV, the Microfinance Channel, it's the new Banco do Empreendedor communication vehicle to broadcast videos that can contribute to microentrepreneurs education and inform about its services. Its content ranges from information on services provided by Banco do Empreendedor, its activities and coverage, as well as actions being carried out to straighten the institution's social responsibility projects. Soon, the BE TV will make available a series of videos on financial literacy. “This channel is expanding the range of our communication with clients, employees and the market”, pointed out the managing director Luiz Carlos Floriani.

Now the loan officers, for example, can use their tablets to watch the TV programs and access other

contents produced by BE TV, making it much easier when they need to inform prospective clients about lines of credit and provide other services. The videos are available through YouTube, Facebook and on the Banco do Empreendedor website. The script is written by the journalist Marco Aurélio Gomes and the videos are produced by Santa Filmes, owned by the director Cristiano Vicenti.

For 2017, Banco do Empreendedor will launch the course: Financial Education for Youth, in partnership with the Extension Department of the Center for Administration and Socio-economic Sciences - ESAG/Udesc. The action will be supported by the “ESAG Kids” Program, coordinated by the professor Eduardo Jara, who teaches entrepreneurial and leadership concepts to children and adolescents.

**Em breve,  
o BE TV  
disponibilizará  
programas de  
educação  
financeira.**



Nome fantasia:  
**Banco do Empreendedor**

Fundação / Founding  
**19/10/1999**

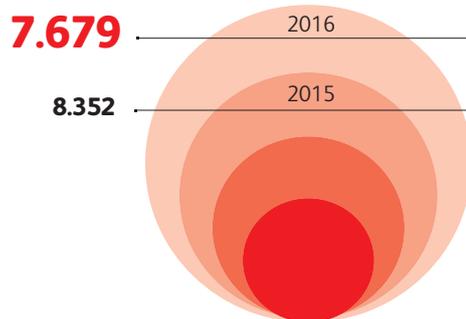
Matriz - Florianópolis -  Rua Fúlvio Aducci, 710 - Bairro Estreito  Fax: (48) 3348 0300 – DDG 0800 645 3845

Acesse: **www.bancodoempreendedor.org.br**

 **Abrangência / Scope (municipalities)**  
**Grande Florianópolis, Vale do Itajaí, Meio Oeste e Norte/Nordeste**

Nº colaboradores / Number employees **95**

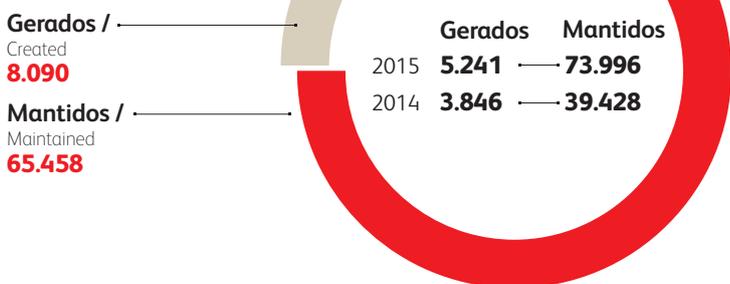
Nº de clientes ativos / Active clients portfolio



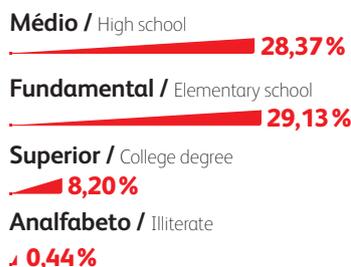
Carteira ativa / Active loans portfolio



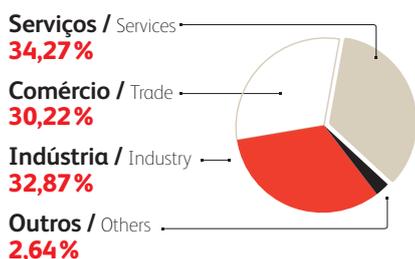
 **Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito** / Number of jobs created by borrowers



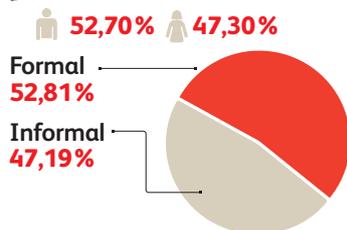
 **Grau de instrução dos tomadores de crédito** / Education background



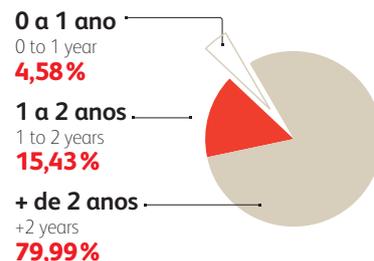
 **Segmento / Segment**



 **Perfil tomadores de crédito** / Borrower's profile



 **Tempo de existência do negócio** / Time in business (borrower)



# Banco do Planalto Norte prioriza profissionalização e transparência



A equipe da Planalto é formada por 17 colaboradores e 15 voluntários

O BANCO DO PLANALTO NORTE faz parte do maior Programa do Microcrédito Produtivo e Orientado do Sul do Brasil, com abrangência em toda Santa Catarina. Localizada em uma região onde predomina o extrativismo, a produção agrícola e a agricultura familiar, a agência, por meio do microcrédito, tem o propósito de fortalecer o pequeno empreendedor e sua família e gerar novos empregos.

A forma diferenciada de atendimento através dos agentes de crédito especializados é que faz com que os micro e pequenos empreendedores se sintam motivados e prestigiados. De forma personalizada e com acompanhamento técnico, o Banco do Planalto Norte inclui no mundo dos negócios aqueles que não são atendidos pelos bancos tradicionais.

Após a concessão de crédito, o agente do Banco do Planalto Norte revisita o cliente, que assim, recebe uma assessoria com informações relacionadas ao seu negócio. Realizada em média três meses após a concessão, busca-se verificar o bom uso do crédito na observância de aspectos como aumento de produção, faturamento, aprimoramento da gestão, dificuldades e desafios que precisam ser trabalhados. Desta maneira, o Banco do Planalto Norte faz uma avaliação mais aprofundada e transparente sobre os serviços que presta junto à comunidade. Não é à toa que o Banco do Planalto Norte no “ranting” realizado pela MicroRate 2015 recebeu o conceito B, terceira melhor nota de Santa Catarina.

## Banco do Planalto Norte priorizes qualification and transparency

Banco do Planalto Norte is part of the biggest productive and oriented microcredit program in the South of Brazil, which covers all regions of Santa Catarina. The region's economy is based on extractive activities, agricultural production and family farming, and that reality has led the bank to focus, through the microcredit, on the strengthening of small entrepreneurs and their families, and in the generation of jobs.

Our unique way of contacting the clients through specialized loan officers is what makes them feel encouraged and supported. Banco do Planalto Norte is the entrance door to the market for a portion of the population that is usually turned down by traditional banks. At the institution they are treated with respect, are introduced to products tailored to their needs and receive follow up support.

After the loan is approved, the institution carries out a survey with the new client to gather all relevant information about the business. Three months after the loan is approved, the institution carries out a survey to monitor if there were increases in production and revenues, if there was improvement of management and what are the obstacles and difficulties that the business is still facing. This way, Banco do Planalto Norte can provide a more in-depth and transparent evaluation of the services offered to the community. It is not without reason that Banco do Planalto Norte received in 2015 the B score, which was the third highest score in Santa Catarina.





A geleia é fabricada na cozinha de Marlene

# Um case de sucesso no interior de Canoinhas

NO INTERIOR DE CANOINHAS, localidade de Salto D'Água Verde, Marlene Wardenski Prust fabricava geleia artesanalmente e vendia toda semana na feira. Eram dois sabores comercializados: uva e amora. Com o tempo ampliou a variedade e seu produto ganhou a freguesia. Tinha vontade de fabricar em maior quantidade, mas ela ajudava o marido na lavoura e não sabia como administrar sozinha um negócio. Foi quando o irmão Elcio Diomar Wardenski, acadêmico em Administração propôs que os dois fizessem uma sociedade: ela fazia o doce e ele cuidava da parte burocrática. A ideia deu certo.

Elcio conheceu o gerente executivo do Banco do Planalto Norte, Nivaldo Brey Junior, quando assistiu sua palestra na universidade sobre administração de negócios e microcrédito e o Programa Juro Zero. Chegou em casa empolgado pela

ideia de fazer empréstimo sem pagar juros. Foi então que a relação entre Elcio, Marlene e o Banco do Planalto Norte começou. Há mais de 10 anos fabricando geleia na informalidade, recebeu apoio da equipe de agentes de crédito e há dois meses registraram a marca Prust. Hoje fabricam 12 sabores de frutas e cerca de 200 potes de geleia por semana. Seu diferencial é a fabricação de um produto totalmente natural, somente fruta e açúcar.

O trabalho do Banco do Planalto Norte transformou a vida dos irmãos Wardenski. O local onde a família mora é ponto turístico juntamente com outras cinco propriedades que formam uma rota turística. Duas vezes por mês um grupo de 30 pessoas faz um tour quando realizam atividades como passeio a cavalo, conhecem animais exóticos, flores silvestres, degustam a famosa geleia Prust e no fim se deliciam com um saboroso café colonial.

## A successful case in the countryside of Canoinhas

Marlene Wardenski Prust, who lives in the district of Salto D'Água Verde, recalls that she used to travel every week to the city's street market to sell her homemade jams. She started with the flavors grape and blackberry. Her products were so well received that she started to work with other fruits. Then came the idea to increase the production, but it seemed a distant dream as she needed to help her husband in the farm and didn't know how to manage a business. That's when her brother Elcio Diomar Wardenski, student of administration, proposed the creation of a society, where she would cook and he would be responsible for the management of the business. And the idea worked pretty well.

Elcio recalls that all started after he attended a lecture given by the executive manager of the Banco do Planalto Norte, Nivaldo Brey Junior, on business management and the Zero Interest Rate Program. When he got home that day he shared with his family the advantages of getting a loan with no interest rates. That was the period when he and Marlene decided to become Banco do Planalto Norte clients. After 10 years making her jams operating in the informal economy, they finally registered their brand - Prust - with the support from the bank's team of loan officers. Now they work with 12 fruit flavors, with a production of about 200 jam jars a week. The distinguishing feature in their jams is that they are all 100% natural, only fruit and sugar.

Banco do Planalto Norte has transformed the lives of the Wardenski brothers. Today, their farm, along with other five nearby properties, has become a popular destination in the district. Twice a month a group of 30 people spend a day in the farm, where they can enjoy horseback rides, have contact with exotic plants and animals, wild flowers, the famous Prust homemade jams and enjoy a Colonial Breakfast (a traditional German/Brazilian breakfast brunch type meal).

# Driblar os obstáculos



Mesmo com as limitações, Cleverton se locomove por todo o lugar

A SUPERAÇÃO é a chave de sucesso de Cleverton Rodrigues, de 34 anos. Morador do bairro Aparecida, em Canoinhas, ele herdou do pai um pequeno bar há cerca de cinco anos. Em 2014 resolveu transformá-lo em um mercado, pois queria ampliar o tipo de negócio. Criou o Mercado da Hora. Mas a superação de Cleverton vem de uma limitação, ficou paraplégico após um acidente de carro quando ainda era funcionário de um escritório. Mas esta dificuldade não tirou sua determinação de crescer com o próprio negócio. Cleverton é cliente do Banco do Planalto Norte e com os empréstimos consegue repor mercadorias. Mesmo pequeno, o estabelecimento oferece uma variedade de produtos como alimentos, açougue, pet e bazar. “O Banco do Planalto Norte me apoia desde quando comecei a fazer empréstimos, nunca procurei outro tipo de banco porque sei que os juros são maiores em outros estabelecimentos bancários”. Agora Cleverton pretende expandir com a oferta de produtos ligados ao setor agropecuário para atender todo o tipo de cliente e para isso sabe que, com certeza, vai contar com o apoio da agência de microcrédito.

## Overcoming challenges

Willpower is the key to success for Cleverton Rodrigues, 34 years old. Resident of the neighborhood of Aparecida, in the city of Canoinhas, he recalls that all started when his father left him a small bar five years ago. In 2014, he decided to convert it into a grocery store and expand his business. That’s how the Mercado da Hora was created. Cleverton’s strong mind and will power to overcome the challenges came from a physical limitation. He became a tetraplegic after a car accident. But that fact did not lessen his determination to grow and open

his own business. Cleverton is a Banco do Planalto Norte’s client and he often goes to the bank when he needs money to buy more products. His store offers customers a variety of foods and home supplies, and it also has a pet corner and a meat counter. “Banco do Planalto Norte has been a reliable partner since I took my first loan and I never looked for another bank because I know that they charge very high interest rates”. Cleverton plans now to start selling agricultural products, because he saw a demand for them, and he knows that once more he can rely on the support of the microcredit institution.

## Microcrédito para reforma e capital de giro

JOSÉ JOÃO KLEMPOUS se especializou na fabricação de embutidos. Ele herdou do pai a empresa Irmãos Klempos, que existe desde 1949. Em parceria com o filho José João Klempos Júnior fornecem produtos para mercados e outros pontos de vendas em diversas cidades vizinhas de Canoinhas. A fábrica segue um rigoroso padrão sanitário e constantemente precisa realizar melhorias e ampliações. Quando a empresa sente a necessidade de ampliar seu capital de giro é para o Banco do Planalto Norte que recorre, na certeza de um bom atendimento. É por isso que o Banco do Planalto Norte acompanha o trabalho de empresas e pequenos negócios e disponibiliza crédito sempre que é preciso, pois acredita em todo o tipo de negócio.



A empresa é totalmente familiar e mantém a qualidade herdada há gerações

## Microcredit for renovations and working capital

José João Klempos has a company that works with the production of meat products, inherited from his father eight years ago. The company Irmãos Klempos exists since 1949. Working in partnership with his son João Klempos Júnior, they sell to several companies in Canoinhas and nearby cities. The quality of the products

is guaranteed by a strict sanitary control and they are constantly implementing improvements and upgrades in the meat plant. That is why Banco do Planalto Norte believes in the work of the company and provides financial support whenever they need it. When the company needs more working capital they always go to Banco do Planalto Norte, and the institution has never let them down.



# PLANORTE - Sociedade de Crédito ao Micro Empreendedor do Planalto Norte

Nome fantasia:  
**Banco do Planalto Norte**

Fundação / Founding  
**18/04/2000**

Matriz - Canoinhas Rua Vidal Ramos,  
725 – Centro – SC – CEP 89460-000  
Fax: (47) 3622 4823

Postos Avançados - Mafra: (47) 3642  
2730 Porto União: (42) 3522 1109  
São Bento do Sul: (47) 3635 2045

Acesse: [www.bancodoplanalto-norte.org.br](http://www.bancodoplanalto-norte.org.br)

Abrangência / Scope (municipalities)  
**Planalto Norte e Sul do Paraná**

Nº colaboradores / Number employees **17**



(até 30/06/2016) (until June 30, 2016)

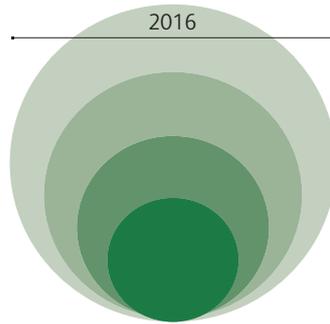
Nº de operações  
Nº of operations  
**27.131**

Valor financiado  
Financed amount  
**R\$ 65.122.563,95**

2015 - R\$ 57.185.940,69  
2014 - R\$ 48.661.613,96

Nº de clientes ativos Active clients portfolio

**1.822**



Carteira ativa / Active loans portfolio

**R\$ 5.120.918,40**

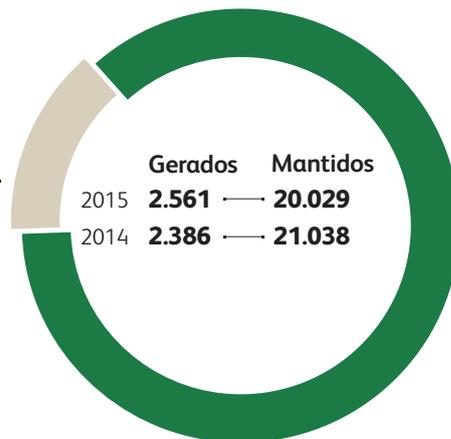


Nº de empregos  
gerados pelos  
tomadores de

crédito / Number of jobs  
created by borrowers

Gerados /  
Created  
**2.736**

Mantidos /  
Maintained  
**20.720**



Grau de instrução dos tomadores  
de crédito / Education background

Médio / High school  
**45,15%**

Fundamental / Elementary school  
**34,27%**

Superior / College degree  
**16,20%**

Analfabeto / Illiterate  
**4,38%**



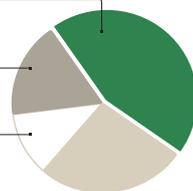
Segmento / Segment

Serviços / Services  
**44,46%**

Comércio / Trade  
**26,60%**

Indústria / Industry  
**11,74%**

Agricultura / Agriculture  
**17,20%**

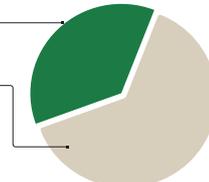


Perfil tomadores de  
crédito / Borrower's profile

**52,22%** **47,78%**

Formal  
**36,47%**

Informal  
**63,53%**

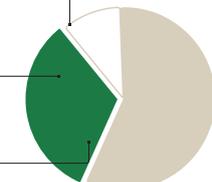


Tempo de existência do  
negócio / Time in business (borrower)

0 a 1 ano  
0 to 1 year  
**32,49%**

1 a 3 anos  
1 to 3 years  
**10,24%**

+ de 3 anos  
+3 years  
**57,27%**



# Maior abrangência

Primeira parceria firmada pela Credisol



A CREDISOL firmou parceria com Oscips gaúchas para aumentar a oferta de microcrédito aos empreendedores também do Rio Grande do Sul. A primeira parceria foi fechada, em novembro de 2015, com a Instituição de Crédito Comunitário (ICC) Serra, com sede em Caxias do Sul (RS), que atende a região serrana.

A segunda firmada foi com a ICC Central/Imembuí Microfinanças, da mesorregião de Santa Maria (RS), estendendo a área de atuação da instituição catarinense. Por último, integra o grupo de parceiros, a ICC Médio Alto Uruguai/Banco do Povo, de Frederico Westphalen (RS).

“Estas instituições também são Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) e a ideia da parceria é atender mais empreendedores e, conseqüentemente, fortalecer e criar mais empregos. Destaca-se, além do atendimento ao microempreendedor desassistido, a troca de conhecimento e tecnologia entre as Instituições coirmãs, contribuindo para a sua mútua sustentabilidade”, explica o diretor executivo da Credisol, Júlio Burigo.

“É muito importante essa união de forças entre as Oscips, uma complementando o trabalho da outra, desenvolvendo e fortalecendo o microcrédito, oportunizando, assim, crédito e orientação às pessoas que trabalham por conta própria e que, muitas vezes, ainda estão na informalidade”, acrescenta o presidente da Credisol, Ademir Dagostin.

“  
A ideia da parceria é atender mais empreendedores e criar mais empregos.”

## Broader coverage

Credisol formed partnerships with other financial institutions with the objective of expanding microfinance services to more and more microentrepreneurs from Santa Catarina and Rio Grande do Sul. The first partnership was formed in November with Instituição de Crédito Comunitário (ICC) Serra, headquartered in Caxias do Sul (RS), which serves the mountain range region of that state.

The second partnership was formed with ICC Central/Imembuí Microfinanças, from the Meso-region of Santa Maria (RS), which can now invest in operations in Santa Catarina. Another new partner is ICC Médio Alto Uruguai/Banco do Povo, from the municipality of Frederico Westphalen (SC).

“These institutions are also Oscips (Civil Society Organization of Public Interest) and the partnerships are part of an strategy to reach more entrepreneurs, creating more jobs and strengthening local economies. The partnerships are advantageous for both sides, they bring opportunities for the exchange of knowledge and technologies, and most importantly, acting together we can reach more underserved microentrepreneurs”, explained Júlio Burigo, Credisol executive director.

“This joint work of the Oscips is very important, because by helping each other they are also strengthening the microfinance sector, and increasing their possibilities of reaching those who are still operating in the informal economy because of the lack of informations and support”, he pointed out.

Parcerias fechadas com ICC Serra e ICC Central/Imembuí Microfinanças



# Gestão de Desempenho Social

## Social Performance Management

Credisol is constantly improving its practices to offer better services adapted to the realities and needs of microentrepreneurs. To achieve this goal, the institution adopted a number of development goals, such as measures to improve social and financial performances.

Credisol stands out for the technical assistance and comprehensive support it provides to formal and informal microentrepreneurs from the municipalities covered by the Association of Municipalities of the Coal Region (Amrec) and the Association of the Municipalities of the Extreme South of Santa Carina (Amesc).

During the visits, the loan officer collects information about its clients activities, about his products and services, area of operations, revenues, indebtedness level, financial controls, flow of sales, seasonality, payment schedules, customers network, etc. After studying the results of the survey, entrepreneurs notice how important it is to monitor and keep track of their operations.

Professional training workshops, the SEI Individual Entrepreneur promoted by Sebrae, and other courses in partnership with the University of the Extreme South of Santa Catarina (Unesc) and the Society for Assistance to Coal Workers (Portuguese acronym Satc) are some examples of initiatives that are changing the reality of the region.

Credisol organizes these courses because the institution is aware of the importance for its clients to have proper knowledge in: cash flow (SEI Controlar Meu Dinheiro), individual microentrepreneurs rights and duties (SEI Crescer), what is planning and how to develop a business plan (SEI Planejar), marketing of goods and services (SEI Vender).

A CREDISOL aperfeiçoa cada vez mais suas práticas para oferecer serviços qualificados à realidade dos microempreendedores. Para que isso seja possível, foram adotadas metas de desenvolvimento, como o desempenho financeiro e social.

A Instituição destaca-se pela orientação técnica e apoio, além do crédito, aos microempreendedores formais e informais, da região de abrangência da Associação dos Municípios da Região Carbonífera (Amrec) e do Extremo Sul Catarinense (Amesc).

No momento da visita, o agente de crédito levanta informações a respeito do empreendedor e as atividades que ele exerce, como mix de produtos ou serviços, ramo do negócio, faturamento, níveis de endividamento, controles financeiros, fluxo de vendas, sazonalidade do negócio, prazos de recebimento e pagamento, rede de clientes, etc. A partir deste levantamento, o empreendedor percebe a importância do monitoramento e acompanhamento dos dados gerenciais do seu negócio.

As oficinas de capacitação, SEI Empreendedor Individual, do Sebrae, e os cursos em parceria com a Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc) e Associação Beneficente da Indústria Carbonífera de Santa Catarina (Satc), são exemplos de atitudes que fazem a diferença na hora de apoiar e orientar os microempreendedores.

A Credisol organiza os cursos para que todos tenham a oportunidade de receber capacitação sobre diferentes temas como: fluxo de caixa (SEI Controlar Meu Dinheiro), direitos e deveres do MEI e da Microempresa (SEI Crescer), o que é e como planejar (SEI Planejar) e sobre como organizar a venda de produtos e serviços (SEI Vender).



**542**  
participaram  
das Oficinas de  
Capacitação  
nos últimos  
18 meses.

Microempreendedores na  
Oficina-Sei Empreendedor  
Individual

# Inovação a serviço do empreendedor

AGILIDADE e segurança na hora de movimentar o crédito é o maior benefício que os clientes da Credisol têm com o novo arranjo de pagamento Micromob. A instituição é mais uma adepta a este conceito tecnológico de gestão financeira. Com seu crédito aprovado, o cliente poderá realizar a movimentação dos recursos através de um cartão magnético ou de um ambiente virtual, sem necessidade de estar com moeda em espécie ou cheque. Esta ferramenta

torna o processo de liberação de crédito mais ágil e seguro, pois as liberações são feitas em tempo real. O controle financeiro é mais efetivo e o cliente tem mais autonomia, uma vez que decide sobre suas transações sem depender exclusivamente de um banco. Todos os clientes da Credisol poderão realizar transferências e sacar seus recursos com o uso do cartão de débito, ou usá-lo nas redes credenciadas. Desta forma, eliminar-se-á o uso do cheque. É uma

ferramenta segura que oferece agilidade nas operações, rastreabilidade e autonomia para os clientes nas decisões, além do controle na hora de aplicar o seu recurso.

Muito mais fácil e tranquilo para o microempreendedor e para a Credisol, que acompanha as tendências tecnológicas.

**Através desta plataforma, o microempreendedor poderá trabalhar com suas finanças de maneira ágil e segura.**



Informe os dados da sua conta de pagamento e a senha de acesso (de 8 dígitos) para entrar na sua conta.

CPF/CNPJ:

Senha:

Teclado Virtual:

9	3	5	1	7
0	2	4	6	8

Solicitar ou recuperar senha.

Como acessar:  
Solicitar senha de acesso.  
Dados necessários.  
Configuração mínima.

Segurança:  
Dicas de segurança  
Informações por email.



Suporte Técnico: (48) 3223 1020  
Segunda a Sexta - 09:00hs até 17:00hs



## Innovations to better meet entrepreneurs needs

Rapidity and security when accessing their accounts are the best advantages Credisol clients have now with the Micromob online banking platform. The institution has also adopted this financial management technology tool to keep up with the expectations of its clients.

After the loan is approved, the client can buy the goods or services he needs and transfer funds on-line or by using a magnetic card, without the need of cash or checks.

This tool ensures that fund transferences are done in a secure and fast way, as all transactions are done in real time. This more effective financial control has given clients

much more autonomy, as now they can decide about their transactions without depending exclusively on banks.

All Credisol clients can make payments and withdrawals with their debit cards or use the cards in authorized stores. As a consequence, paper checks are almost a thing of the past. Micromob is a very safe tool, which offers speed in banking operations, control and autonomy to clients in their decisions of where to invest their money.

Everything is now much easier both for microentrepreneurs and for Credisol, which is always keeping abreast of new technologies and the opportunities they offer.

# Tecnologia a favor do microcrédito

EM UM MUNDO tecnológico onde os serviços prestados exigem celeridade, precisão e excelência, a Credisol sentiu a necessidade de se informatizar ainda mais. Os Agentes de Crédito contam com tablets de última geração que agilizam o trabalho e garantem qualidade nas informações.

Com todas as suas vantagens, dentre elas GPS, leitores de e-books, e-mails, acesso às páginas de internet e aplicativos, a utilização dos tablets no ambiente corporativo já é sinalizada como complementar às outras ferramentas disponíveis.

Durante o atendimento aos clientes, o agente de crédito é capaz de digitalizar os documentos, atualizar as informações cadastrais, realizar o levantamento socioeconômico e bater fotos do empreendimento, tudo sincronizado com o sistema da instituição.

A equipe pode controlar melhor sua agenda, o tempo de atendimento, o percurso realizado, que é feito por georreferenciamento. O dispositivo ainda contribui na divulgação das linhas de crédito e no treinamento do próprio agente por meio de vídeos comerciais e de desenvolvimento organizacional.

## How technology is transforming microfinance for better

In an increasingly technological world, where speed, precision and excellence are essential to success, Credisol felt the need to keep abreast of current technologies. The institution loan officer's use tablets to speed up the services, while ensuring the accuracy of the information.

The devices have many advantages, including GPS, e-books readers, Internet access and countless apps, and using them in the corporate environment is already seen as a natural complement to other traditional tools.

While the loan officers are talking to the clients they can scan documents, update registration information, fill out socioeconomic surveys, take pictures of the company, and everything is automatically synchronized to the institution's system.

It also allows the team to control better their schedules, time spent with each client, and the distance traveled. Tablets are greatly contributing to the dissemination of the lines of credit and helping loan officers through on-line or recorded courses on their area and on organizational development.



A agente de crédito  
Schaiane Mafioletti

# Relacionamento mais direto

A **COMUNICAÇÃO** de forma integrada, seja interna ou externa, torna-se um desafio para o meio corporativo, e se bem executada, é o diferencial para o sucesso. A Credisol acredita que a relação próxima e uma comunicação transparente entre instituição, colaboradores e clientes, é a chave para o bom funcionamento dos processos.

Essa proximidade com o cliente pode se dar através do site. O layout moderno e novas ferramentas facilitaram ainda mais o relacionamento com os microempreendedores, que podem registrar dúvidas, sugestões ou elogios diretamente para a central que garantirá atendimento adequado o mais breve possível.

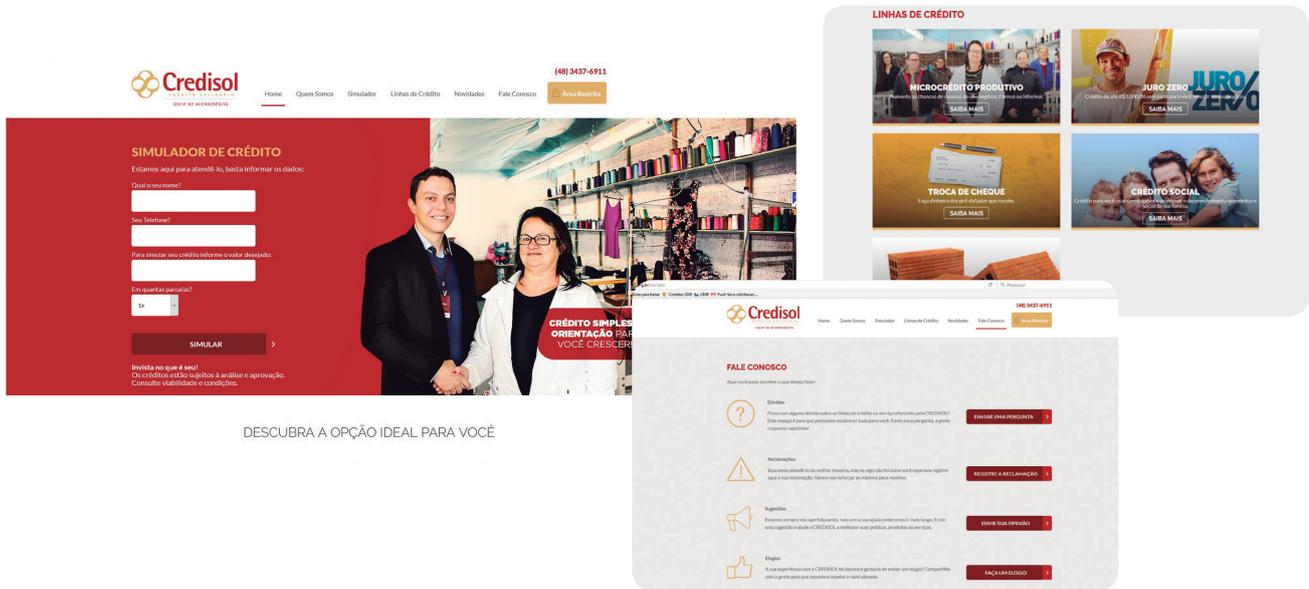
Mais moderno, atualizado, inclusivo e

muito didático, o novo site ([www.credisol.org.br](http://www.credisol.org.br)) pode ser acessado de qualquer dispositivo, de todos os tamanhos de tela, como smartphones, tablets, computadores e notebooks. Os clientes têm acesso a conteúdos com dicas, sugestões, entre outros materiais informativos.

Uma inovação que facilitará o entendimento e apresentação dos produtos, serviços e missão social.

A intranet é outra facilidade adotada para melhorar o trabalho da equipe. Permite aos colaboradores a comunicação entre si por meio de um chat. Eles têm acesso também às políticas adotadas pela instituição e manuais para download.

“  
O novo site está com layout moderno e novas ferramentas.”



## Getting closer to the clients

Managing communications in an integrated fashion, whether internal or external, is still a challenge in corporate world, but if handled well it's also the recipe for success. Credisol firmly believes that building strong relationships and transparent communication between the institution, employees and clients are the key for keeping the processes moving efficiently.

This proximity with the client is possible through the online portal. Its modern layout and easy interface have greatly strengthened the institution's relationship with microentrepreneurs who can now easily send doubts, suggestions or compliments directly to the client service center

and have their problems solved without unnecessary delays.

The new website ([www.credisol.org.br](http://www.credisol.org.br)), much more modern, updated, inclusive and didactic, can be accessed by any computer or mobile device such as smartphones and tablets. In the portal clients will find business hints, suggestions and other information materials. This is an innovation that greatly helps the understanding and the presentation of products, services and social mission.

An intranet was created to make internal communication more effective and improve team work. Through the intranet employees can communicate using chat or e-mails. They can also access policies adopted by the institution and downloadable manuals.

**Fundação /** Founding  
**Dez/1999**
**Matriz - Criciúma/SC -** ✉ Avenida Centenário, 4243 – Sala Térrea – Centro  
 ☎ Fax: (48) 3437-6911

**Acesse:** [www.credisol.org.br](http://www.credisol.org.br)

**Abrangência /** Scope (municipalities)  
**Sul**
**Nº colaboradores /** Number employees **40**

(até 30/06/2016) (until June 30, 2016)

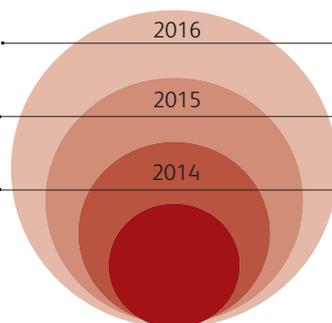
**Nº de operações**  
 Nº of operations  
**43.431**
**Média de valor por empréstimo**  
 Average loan amount  
**Média**  
**R\$ 5.608,28**
**Valor financiado**  
 Financed amount  
**R\$ 152.133.786,87**  
 2015 - R\$ 129.030.929,05  
 2014 - R\$ 96.367.760,03

**Nº de clientes ativos /** Active clients portfolio

**3.001**

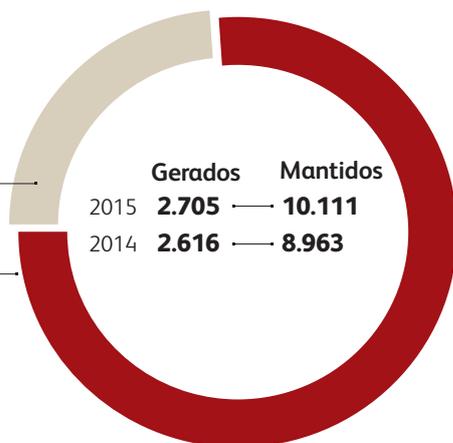
2.495

2.132


**Carteira ativa /** Active loans portfolio

**R\$ 16.830.456,33**
**R\$ 16.384.989,58**
**R\$ 13.870.349,28**

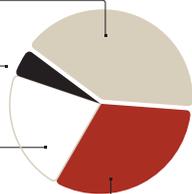
**Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito /** Number of jobs created by borrowers

**Gerados /**  
 Created  
**2.855**
**Mantidos /**  
 Maintained  
**11.511**


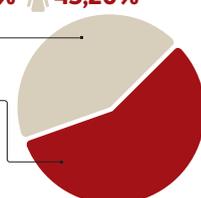
**Grau de instrução dos tomadores de crédito /** Education background

**Médio /** High school  
**35%**
**Fundamental /** Elementary school  
**50%**
**Superior /** College degree  
**5%**

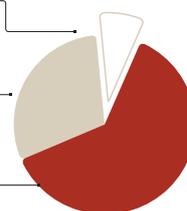
**Segmento /** Segment

**Serviços /** Services  
**41%**
**Agricultura /** Agriculture  
**5%**
**Indústria /** Industry  
**22%**
**Comércio /** Trade  
**32%**


**Perfil tomadores de crédito /** Borrower's profile

**54,74%** **45,26%**
**Formal**  
**43%**
**Informal**  
**57%**


**Tempo de existência do negócio /** Time in business (borrower)

**0 a 1 ano**  
 0 to 1 year  
**8%**
**1 a 3 anos**  
 1 to 3 years  
**30%**
**+ de 3 anos**  
 +3 years  
**62%**


# Confiando em quem produz



A ACREDITE é uma instituição que investe no pequeno empreendedor. Fornecer crédito as micro e pequenas empresas, sejam elas formais ou informais, é mais que realizar um empréstimo, é acreditar no sonho do seu cliente, é dar oportunidade de crescimento, e acompanhá-lo nos desafios que virão pela frente.

Com as facilidades que o microcrédito oferece fica muito mais fácil o gerenciamento do negócio. A equipe de agentes de crédito é parceira com orientações para o microempreendedor saber administrar. Às vezes, o cliente possui uma ideia inovadora, mas não sabe como aplicá-la. A Acredite pode ajudar a realizar este sonho. Há 15 anos a entidade atua no segmento de microcrédito oferecendo empréstimos de R\$ 200,00 a R\$ 20 mil, com prazos e condições facilitadas. Mais do que emprestar dinheiro, a Acredite dá dicas para os empreendedores planejarem seus negócios, tornando-os mais aptos a manterem e desenvolverem seus potenciais.

A Acredite atende toda a região do Alto Vale do Itajaí. Possui um atendimento personalizado, feito por pessoas treinadas para orientar sobre a gestão do negócio, às suas necessidades de crédito, a definição do valor do empréstimo necessário para o desenvolvimento sustentável e às condições da atividade e da capacidade de endividamento do empreendedor.

Um time de profissionais capacitados para acompanhar o crescimento de seus clientes

## Supporting the productive sector

Acredite is an institution that invests in small entrepreneurs. And it does it with the certainty that providing credit for small businesses, whether from the formal or informal sectors, is much more than just a banking transaction, it is believing in its clients' dreams by giving them an opportunity to grow and maintaining this partnership through the challenges ahead.

It is much easier to manage a business when you have access to the advantages of the microcredit system. There is always

a team of loan officers ready to provide microentrepreneurs with guidance on how to manage their businesses. Sometimes clients come up with innovative ideas, but they don't know how to turn them into profitable businesses. Acredite can help them make their dreams come true. For the last 15 years the institution has been operating in the microcredit segment provisioning loans ranging from R\$ 200,00 up to R\$ 20 thousand, with facilitated terms and conditions. More than just lending money, Acredite provides microentrepreneurs with

essential information on how to plan their businesses, preparing them to fully develop their potential.

Acredite services cover the whole Upper Itajaí Valley region. The Bank counts on a highly qualified team prepared to offer customized solutions on businesses management, tailored to the clients credit needs, taking into account the amount necessary to ensure the sustainable development of the business, market conditions and the entrepreneur's borrowing capacity.

# As saborosas Tortinhas da Carminha



A **RELAÇÃO** entre Carmen Lúcia de Mattos e o microcrédito começou em dezembro de 2002. Ela e a irmã, Ondina Maria Mattos, ambas nascidas no Rio de Janeiro, recém-chegadas em Rio do Sul, inventaram, no Natal, fazer tortinhas para suas filhas. De tão saborosa que a receita ficou, a irmã sugeriu fazer em quantidade para vender no comércio. A ideia deu tão certo, que a irmã morou por um ano para ajudar Carmen no início do negócio. Depois que Ondina voltou para o Rio de Janeiro, Carmen continuou vendendo as tortinhas e precisou comprar máquinas para melhorar a fabricação. Foi quando virou parceira da Acredite e efetuou dois empréstimos pelo programa Juro Zero.

Em 2010, Carmen tornou-se uma Microempreendedora Individual (MEI). Formalizada como Tortinhas da Carmi-

nha, a empresa deu um salto e passou de vendedora para fornecedora.

“Com a formalização ficou tudo mais fácil, não tenho mais problemas com a Vigilância Sanitária e com a prefeitura. Tudo fica mais apresentável, com etiqueta, informação nutricional. Você se torna um profissional reconhecido”, afirma.

Hoje ela fornece as tortinhas para o Doce & Companhia Confeitaria e para as cantinas dos colégios particulares. A produção mensal chega a três mil lanches, entre doces e salgados. Dos doces ela produz os sabores limão, trufa, prestígio e brigadeiro; e dos salgados, frango, palmito e legumes. A demanda de pedidos é grande e por enquanto Carmen pretende manter a produção como está, pois é somente ela quem faz as tortinhas. Mesmo com os dias corridos, se diz uma pessoa realizada na vida.

## Carminha's tasty mini pies

The relationship between Carmen Lúcia de Mattos and the microcredit started in December of 2002. She and her sister, Ondina Maria Mattos, are originally from Rio de Janeiro. After they moved to Rio do Sul they had the idea to make some mini pies for their daughters as part of the Christmas table. It turned out that the savories were so tasty that her sister suggested they could make a business of it. The idea proved to be a success, and the products were so well received that her sister decided to live with her for a year to help the business grow. After Ondina went back to Rio de Janeiro, Carmen continued selling the mini pies and soon had to buy more equipment to keep up with demand. That's when she decided to go to Acredite and took two loans under the Zero Interest Rate Program.

In 2010, Carmen became an individual microentrepreneur (MEI). After that important step, her company, Tortinhas da Carminha, grew rapidly and even started supplying to other companies.

“After I entered the formal economy everything became much easier, the problems I used to have with the Sanitary Vigilance Department and with the City Hall are now a thing from the past. My products now have labels and nutritional information. Another advantage is that your professional work is recognized”, she says.

Today, she sells the mini pies to the Doce & Companhia Bakery and Confectionery and to several cafeterias located inside private schools. On average, over three thousand snacks are produced every month, and the most popular flavors are lemon, truffles and chocolate truffles, chicken, hearts of palm and vegetables. Although she could easily expand her production in view of the high demand, Carmen says that she will not make big investments for the moment, specially because she works alone. But despite this busy routine, she believes that she has achieved her goals.



Carminha deixa um estoque de tortinhas na cozinha, pois toda semana tem pedido

# O sucesso por trás do microcrédito

RONI PASSING é exemplo de que o microcrédito pode mudar a vida de uma pessoa e/ou família. Ele e a esposa Ivone Jacinto Passing montaram uma pequena facção e prestavam serviço para outras empresas, até que em 2008, criaram a marca Biana Confeções. A Acredite conheceu a história e o sonho de Roni de ampliar a marca e forneceu a primeira linha de crédito. De uma pequena facção nos fundos de casa, a empresa se tornou grande e hoje possui três lojas próprias em shoppings atacadistas, e três lojas de varejo. A marca é vendida em toda Santa Catarina, no Paraná, Rio Grande do Sul, e está expandindo para o Mato Grosso do Sul.

De duas pessoas trabalhando, a empresa passou a empregar indiretamente mais de 200 trabalhadores, em facções terceirizadas. De 2008 até hoje, a Acredite acompanhou o sucesso de Roni. Continua sendo um dos principais parceiros, seja na concessão de crédito ou na troca de cheques.

A empresa está construindo mais um galpão para a criação de modelos, corte e expedição



## The success behind the microcredit

Roni Passing is a great example of how microcredit can change people's lives for the better. He and his wife Ivone Jacinto Passing opened together a small textile business and started supplying to other companies. In 2008 they registered the brand Biana Confeções. His next step was to bring to Acredite his story and his ideas to expand the brand. Acredite believed in his dream and granted his business its first line of credit. From a small textile business at the back of his house, his company became a recognized

brand, with three stores inside wholesale shopping malls and three retail stores. The brand is present in all regions of Santa Catarina, and also in the states of Paraná, Rio Grande do Sul and Mato Grosso do Sul.

The company, that started with only two people, presently employs indirectly more than 200 workers in third-party textile companies. Roni comments that the partnership with the institution, started in 2008, is still strong today, and he can always count on Acredite's support whenever he needs a loan or cashing-in post-dated checks.



Marciano prima pela qualidade

# O sonho do negócio próprio

A OPORTUNIDADE de montar o próprio negócio chegou para Marciano de Lima, de 26 anos, quando ele ainda trabalhava em uma empresa de polimentos e lavação de carros. Foi quando percebeu que poderia ganhar dinheiro trabalhando para si.

Em 2012, aproveitou o espaço que tinha ao lado de sua casa, no bairro Barragem, na cidade de Rio do Sul, e abriu sua oficina de polimentos, cristalização e lavação de carros. Contou com uma grande ajuda para estruturar a empresa. A Acredite investiu no sonho de Marciano e forneceu crédito para ele comprar os equipamentos, construir um cercado ao redor do terreno e reformar o telhado.

Com a oficina estruturada, os clientes foram aparecendo. Os amigos ajudaram na propaganda boca a boca e hoje ele presta serviço para clientes particulares e outras empresas como garagens e oficinas de chapeação. Em média, atende por semana de 10 a 15 carros.

## From dream to reality

The opportunity to set up his own business came to Marciano de Lima, 26, when he was still working in a car wash company. It was when he realized that the time was right to start thinking about working for himself.

In 2012, he opened his own car wash and waxing shop in the city of Rio do Sul,

in a space he had beside his house in the neighborhood of Barragem. He points out that his dream only came true because in the beginning he had help to structure his business. Acredite invested in his idea and granted the credit he needed to buy the first equipment and machines, build a wall around his land and renovate the entire roof.

After the car wash opened its doors, many of his friends helped through word of mouth, and he little by little started conquering a loyal clientele. Today he renders his services even to other companies, including garages and car welding shops. On average, his company washes 10 to 15 cars a week.

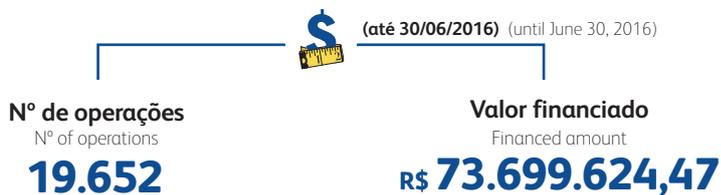
**Nome fantasia:**  
**Acredite Agencia de Microfinanças**

**Fundação / Founding**  
**29/11/2001**

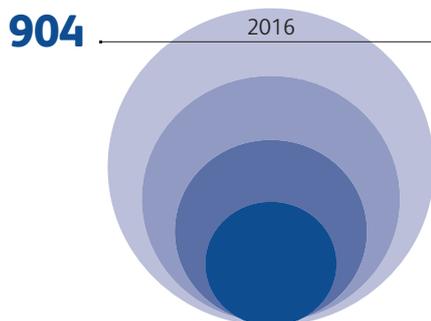
**Matriz - Rio do Sul** ✉ Alameda Aristiliano Ramos, 539 Sala 3 Centro ☎ Fax: 47-3521.7500

**Abrangência / Scope (municipalities)**  
**Alto Vale do Itajaí**

**Nº colaboradores / Number employees** **10**



**Nº de clientes ativos / Active clients portfolio**



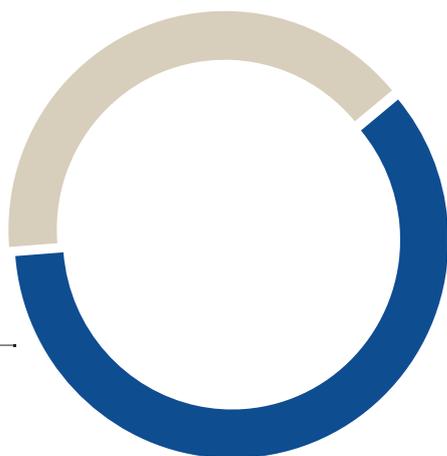
**Carteira ativa / Active loans portfolio**

**R\$ 4.871.928,46**

**Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito / Number of jobs created by borrowers**

**Gerados / Created**  
**672**

**Mantidos / Maintained**  
**1.605**



**Grau de instrução dos tomadores de crédito / Education background**

**Médio / High school** **61,2%**

**Fundamental / Elementary school** **27%**

**Superior / College degree** **8,8%**

**Analfabeto / Illiterate** **1%**

**Não informado / Not informed** **2%**

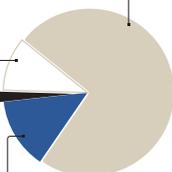
**Segmento / Segment**

**Serviços / Services**  
**73,69%**

**Comércio / Trade**  
**13,71%**

**Indústria / Industry**  
**2,25%**

**Agricultura / Agriculture**  
**10,35%**

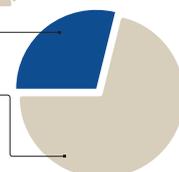


**Perfil tomadores de crédito / Borrower's profile**

**70%** **30%**

**Formal**  
**28,80%**

**Informal**  
**71,20%**

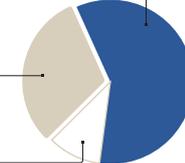


**Tempo de existência do negócio / Time in business (borrower)**

**0 a 1 ano / 0 to 1 year**  
**30,5%**

**1 a 3 anos / 1 to 3 years**  
**58,2%**

**+ de 2 anos / +2 years**  
**10,3%**



# Um ano de renovação

**15 anos**  
promovendo o  
desenvolvimento.

EVOLUIR É sempre necessário para acompanhar as mudanças do mercado e, sobretudo, atender as expectativas de seus clientes. A Casa do Microcrédito completa 15 anos de atividades e aproveita esta data para renovar sua marca. Com uma campanha rebranding, mudou sua identidade visual e estratégia de marketing. O objetivo é estar mais presente no dia a dia de seus clientes, divulgar os serviços para novos empreendedores e mostrar que os sonhos podem ser realizados.

A logomarca da agência foi remodelada e adotou figuras motivacionais, como o sol, que ilumina e brilha para todos. A mensagem que se quer transmitir é que as oportunidades existem e a Casa do Microcrédito acredita que é possível aproveitar e transformá-las em bons negócios.

Outra estratégia de divulgação do microcrédito é expandir sua área de atuação. No fim de 2015, os empreendedores do Rio Grande do Sul tiveram acesso facilitado aos serviços da Casa do Microcrédito, que aproveitou as necessidades da região para implantar uma estrutura home office, com agentes de créditos terceirizados.

Essas e outras novidades fazem parte do pacote de inovação da Casa do Microcrédito, principalmente em 2016, considerado um ano de avanço e metas alcançadas.

## A year of renewal

Evolving is always necessary to keep up with the changes in the market, and especially to anticipate and exceed the expectations of clients. Casa do Microcrédito is celebrating 15 years of activities and took this opportunity to renew its identity. As part of the rebranding process, it changed its visual identity and marketing strategies. The objective is making itself ever more present on its clients daily lives, disseminating its services to new microentrepreneurs and showing that dreams can come true.

The bank's logo was redesigned and adopted motivational themes, one of them being the sun, which shines on everyone. It sends the message that the opportunities are there for all, and Casa do Microcrédito believes that it is possible to create successful businesses if you are willing to invest in them.

Another objective set by the bank is to popularize the microcredit and expand its area of operations. At the end of 2015, Casa do Microcrédito opened an office in the state of Rio Grande do Sul, with outsourced loan officers, and it already conquered many clients in that state.

These and some other new features are part of the innovations implemented at Casa do Microcrédito, especially in 2016, a year of important steps forward and goals accomplished.

Fachada da Matriz em Tubarão





Com o cartão ficou mais seguro movimentar o dinheiro



# Avanço em tecnologias

A CASA DO MICROCRÉDITO é a primeira Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) a implantar a plataforma digital Micromob. Esta é mais uma novidade adotada para facilitar a vida de seus clientes. Com poucos cliques, os empreendedores podem pagar contas, fazer transações, gerar boletos, entre outras facilidades, de forma gratuita. Não é preciso sair de casa e enfrentar filas em banco, toda a movimentação é realizada de forma online.

A Micromob ainda é uma experiência nova, mas que já gerou resultados positivos. Todos os clientes da Casa do Microcrédito aderiram

facilmente a plataforma. Por meio de um login e uma senha, eles têm acesso facilitado aos campos disponíveis.

Será disponibilizado ao empreendedor um cartão de débito para facilitar e dar segurança no manuseio dos recursos liberados pela organização.

Para completar o pacote de boas notícias, a Casa do Microcrédito foi contemplada em maio com o aporte de recursos da Agência de Fomento de Santa Catarina (Badesc) e Oikocredit. Estes recursos contribuirão para o desempenho tecnológico e crescimento da Organização diante da velocidade que a plataforma Micromob tem proporcionado.

## Advances in technology

Casa do Microcrédito was the first Civil Society Organization of Public Interest (Oscip) to launch the online banking platform Micromob. This technology is another innovation adopted by the bank to make its clients' lives easier. After just a few clicks, microentrepreneurs can pay their bills, conduct many routine banking transactions, generate bank slips and have access to other services. You can do everything without leaving your home because all the services are provided online.

Micromob is still a new experience, but it has already achieved very positive results. All Casa do Microcrédito clients approved and joined the platform. After entering the login and the password they access to an easy interface to all the services available.

A debit card will be made available to entrepreneurs, ensuring more speed and security in the management of the loans.

But there are more good news: In May, Casa do Microcrédito received funds transferred by the Santa Catarina State Development Agency (Badesc) and by Oikocredit. These resources will help improve the use of information and communication technologies and enable the institution keep pace with the increased demand after it started using the Micromob.

## Leve e natural



A loja possui um mix de produtos como biscoitos naturais, grãos, cereais, entre outros

NEY NELSON DA SILVA VIEIRA, de 34 anos, venceu um tumor na cabeça quando era mais jovem. Desde muito cedo aprendeu a se alimentar de forma balanceada, e a gostar de produtos naturais. Fez disso sua profissão e abriu um pequeno quiosque, em Capivari de Baixo.

Aos poucos a empresa foi se estruturando, e com a parceria da Casa do Microcrédito, conseguiu recursos para ampliá-la, comprar os móveis e aumentar a diversidade de produtos.

O segredo de seu crescimento é oferecer uma variedade de produtos e repassar aos clientes preços baixos. Ney pesquisa promoções junto aos fornecedores, compra quantidades maiores e paga a vista. É necessário que o dinheiro esteja em mãos. E é nestas horas que ele consegue o apoio da Casa do Microcrédito.

### Leading a healthy and natural life

Ney Nelson da Silva Vieira, 34, had a tumor in his head when he was younger. As a consequence, from a very early age he learned to live on a balanced diet and to appreciate natural products. Actually he made his profession out of his habits and opened a kiosk in Capivari de Baixo.

Gradually his business started to grow and after he had his first loan application approved by Casa do Microcrédito, he used the money to expand it, buy new equipment and diversify its products.

He says that the secret is to offer a wide variety of products and keep the prices as low as possible. Ney is always looking for the most attractive prices among his suppliers, and he usually gets good discounts because he pays up-front and buys in large quantities. But for that to work you need to have cash in hand. So when he needs this money he goes to Casa do Microcrédito to apply for a new loan.

## O sucesso das franquias

A IDEIA de ter o próprio negócio apareceu para Alex Oliveira Alano, de 38 anos, quando trabalhava em uma loja de calçados, há dois anos. Ele descobriu que a Adidas, uma das maiores empresas de artigos esportivos do mundo, oferecia franquias para expandir sua operação no Brasil.

Alex apostou na ideia, e nos fundos de sua residência em Laguna, montou a loja Leco Sports, um espaço personalizado para receber os clientes. Com o aumento de suas vendas recorreu a Casa do Microcrédito e solicitou um capital de giro, que prontamente forneceu crédito para aumento de seu estoque.

O diferencial deste modelo de franquia é o modo como são feitos os atendimentos, todos com hora agendada. O cliente escolhe e experimenta os produtos que deseja com calma. Ele recebe total atenção, desde o agendamento da visita até a finalização da compra. “É muito tranquilo, todos saem satisfeitos e tornam-se clientes fiéis”, conta.

### The successful of franchises

The opportunity to own and operate his own business came to Alex Oliveira Alano, 38, when he was still working in a shoe store, some two years ago. He had heard that Adidas, one of the biggest sportswear brands in the world, was looking for franchisees to expand its presence in Brazil.

Alex decided to invest in that idea, and at the back of his house in Laguna, he opened the Leco Sports, a customized space to serve his customers. It was a big investment, and he didn't have all the money to ensure a good start, so he went to Casa

do Microcrédito looking for a loan. His application was promptly approved and he used the money to buy supplies for the store.

What's different about this franchise model is that all customers to arrive at an appointed time. This way, his customers can take their time to try the products they are looking for and get personalized service. Customers receive total attention, from the moment they schedule the visit to the purchase. “They always find here a quiet and comfortable atmosphere, and most of my visits become loyal customers”, he says.



Espaço amplo para a comodidade dos clientes

**\$** (até 30/06/2016) (until June 30, 2016)

**Nº de operações**  
Nº of operations  
**33.280**

**Valor financiado**  
Financed amount  
**R\$ 121.952.256,76**

2015 - **R\$ 107.236.129,46**  
2014 - **R\$ 96.239.913,63**

Nome fantasia: **Casa do Microcrédito**

Fundação / Founding: **07/12/2000**

Matriz - Tubarão ✉ Av. Marcolino Martins Cabral, 1938, Sala A – Centro, CEP: 88.705-000 ☎ 48 3626.6625

Acesse: **www.casadomicrocredito.com.br**

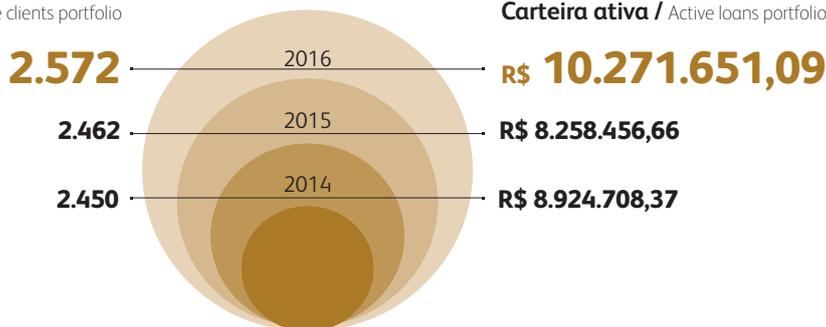
**Postos de atendimento - Santa Catarina:** Braço do Norte: 48-3658-7746 / Imbituba: 48-3255-3482 / Capivari de Baixo: 48-3623-3143 / São Ludgero: 48-3657-0268 / Laguna: 48-3644-5225

**Rio Grande do Sul:** Camaquã: 51-9325-8102 / Dom Pedrito: 53-9145-0657 / Pelotas: 53-9145-1847 / Jaguarão: 53-9145-1508 / Canguçu: 53-9144-9284

 **Abrangência /** Scope (municipalities)  
**Sul**

**Nº colaboradores /** Number employees **27**

**Nº de clientes ativos /** Active clients portfolio



 **Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito /** Number of jobs created by borrowers

	Gerados / Created	Mantidos / Maintained
2015	1.289	16.736
2014	1.174	17.181

 **Grau de instrução dos tomadores de crédito /** Education background

**Médio /** High school **61,03%**  
**Fundamental /** Elementary school **11,89%**  
**Superior /** College degree **12,03%**  
**Não informado /** Not informed **15,05%**

 **Segmento /** Segment

**Serviços /** Services **59,99%**  
**Comércio /** Trade **32,15%**  
**Indústria /** Industry **7,86%**  
**Agricultura /** Agriculture **0,00%**

 **Perfil tomadores de crédito /** Borrower's profile

**55,03%** **44,97%**  
**Formal** **37,17%**  
**Informal** **62,83%**

 **Tempo de existência do negócio /** Time in business (borrower)

**0 a 1 ano /** 0 to 1 year **46,65%**  
**1 a 2 anos /** 1 to 2 years **15,91%**  
**+ de 2 anos /** +2 years **37,44%**

# Reconhecimento é o sucesso do trabalho



Gerente Geral MicroRate-Latino América, Maria Belén Effio

**A INSTITUIÇÃO** Comunitária de Crédito Blumenau Solidária (BluSol) foi reconhecida como uma “Instituição Microfinanceira Top na América Latina e Caribe” pela empresa MicroRate. No sul do Brasil, a BluSol, juntamente com o Banco da Família, recebeu a maior nota.

A certificação contempla as instituições com as melhores notas na escala internacional em desempenho institucional e desempenho social. A BluSol alcançou a nota B+ na qualificação institucional que avalia o desempenho integral sobre as melhores práticas nas microfinanças e sustentabilidade no longo prazo e três estrelas e meia na qualificação social que avalia as instituições que cumprem satisfatoriamente com a missão institucional.

O resultado desta qualificação é o sucesso dos clientes. Um exemplo disto é o Prêmio Citi Melhores Microempreendimentos. A microempreendedora e cliente BluSol da filial de Indaial, Maria Lúcia Justino, foi uma das vencedoras da 10ª edição do prêmio, realizado no mês de abril, em São Paulo (SP).

A história de sucesso de Maria Lúcia foi destaque entre os mais de 6 mil empreendedores inscritos. Ela foi indicada pela agente de crédito, Graziella de Oliveira Luciano, que também foi premiada. Além de ganharem capacitação profissional, a cliente recebeu um prêmio em dinheiro e a agente um vale-presente. “Este prêmio é um reconhecimento do trabalho de Maria Lúcia. É uma realização para os microempreendedores, pois aumenta sua motivação para continuar nos negócios”, destaca Graziella.

A empreendedora Maria Lúcia Justino



## Recognition it is the success of the work

The Community Credit Institution Solidária Blumenau (Blusol) was recognized by MicroRate (microfinance rating agency) as one of the best microfinance institutions in Latin America and the Caribbean.

In South Brazil, the highest scores were achieved by Blusol and Banco da Família.

The certification is given to institutions that reached the best scores in the international scale that measures institutional and social performances. Blusol achieved a B+ Microfinance Institutional Rating, which evaluates if an MFI is operating in line with the best practices in microfinance and its long-term institutional sustainability. Blusol also obtained a Social Rating of 3.5 stars, which measures an institution's social

commitment and social results.

The practical effects of these good evaluations can be seen in the success of its clients. One example was the Best Microenterprises Citi Award. The microentrepreneur Maria Lúcia Justino is a Blusol client (Indaial branch) and was one of the winners of the 10ª edition of the award, held in São Paulo in April.

Her trajectory of success stood out among the more than 6 thousand other cases submitted. Her story was submitted by the loan officer Graziella de Oliveira Luciano. Both of them received professional training. Maria Lúcia received a cash prize and Graziella received a gift voucher. “It was a recognition of Maria Lúcia’s work. The award comes as an objective to be pursued by microentrepreneurs, encouraging them to keep believing in their businesses”, emphasizes Graziella.



O presidente, Ido José Steiner, em convenção da BluSol

# Parceiro do empreendedor

**UM DOS GRANDES DESAFIOS** das instituições de microcrédito é chegar ao máximo de microempreendedores. A Instituição Comunitária de Crédito Blumenau-Solidariedade (Blusol) fornece crédito às pessoas que, por seus próprios meios, geram honestamente o seu sustento, produzem qualificação de mão de obra, trabalho e renda.

O presidente do Conselho de Administração da BluSol, Ido José Steiner, destaca a essência da agência de oferecer microcrédito produtivo e orientado. Produtivo por conceder operações às pessoas que efetivamente comprovem ser empreendedoras, e orientado por estar próximo ao cliente e perceber seus potenciais. O presidente destaca igualmente a importância de antecipar os eventuais riscos de

endividamento, bem como conceder o volume de crédito de forma moderada. “Não podemos nos iludir com uma grande operação, mas criar estratégias para expandir o microcrédito”.

E para isto o tempo de existência da BluSol contribui muito. A instituição foi fundada em 28 de agosto de 1997. Nasceu de uma iniciativa da prefeitura de Blumenau, dentro de um projeto amplo de reforço da participação da sociedade civil na gestão pública.

Outro fator são as ferramentas tecnológicas que contribuem para o incremento de prospecção. Através de cruzamento de dados, os agentes de crédito identificam os clientes em potencial e passam a conhecer melhor o seu perfil. Este trabalho permite a BluSol estar mais próximo dele.

## Partnering with entrepreneurs

One of the big challenges faced by microcredit institutions is to reach the largest number of microentrepreneurs possible. Community Credit Institution Solidariedade Blumenau (ICC BluSol) grants facilitated lines of credit to people that work hard to earn their living honestly through their own efforts.

Ido José Steiner, president of BluSol board of directors, emphasizes that the essence of the institution is to provide productive and oriented small loans. They are productive

because they focus only on people that have proven to be real entrepreneurs, and they are oriented because of the close relationship developed with the clients, helping the institution to realize their full potential. On the other hand, the president points out the importance of anticipating eventual over-indebtedness risks, as well as controlling the number of loans granted. “It’s our role to create strategies to expand the outreach of the microcredit, and not to focus on big loans”.

The institution was founded in August

28, 1997, and all these years of operations towards that end has led to an important popularization of microfinance. The institution was established at the initiative of the city administration of Blumenau, as a part of a much broader project aimed at reinforcing the participation of the civil society in the public administration.

The use of technological tools has also helped improving client prospecting. Through data cross-checking, loan officers can identify potential clients and study their profile. This work enables BluSol to be closer to its clients.

## Mensagem

Perdemos um grande companheiro e um amigo inestimável. A todos os que tiveram o privilégio de conviver com o Amadeu Trentini fica a lembrança de uma pessoa determinada, solidária e dedicado à família. Seu trabalho era pautado no desafio de buscar soluções para o desenvolvimento das microfinanças no Brasil e dos empreendedores populares.

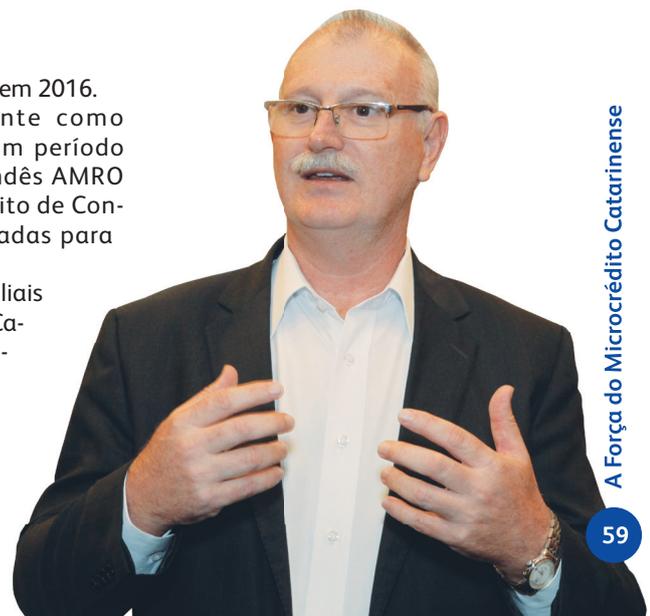
Natural de Blumenau e graduado em economia, Amadeu manteve participação ativa no associativismo durante grande parte da sua carreira. Atuava na BluSol desde 1999 e, neste período, tornou-se referência como representante da Amcred-SC e da Abcred,

nesta, foi nomeado presidente em 2016.

Participou anteriormente como Superintendente durante um período de 10 anos do Grupo Holandês AMRO BANK, nas carteiras de Crédito de Consumo e Operações Estruturadas para grandes empresas.

Participou da abertura de filiais no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Bahia, Pernambuco e São Paulo.

Manifestamos o mais profundo sentimento de solidariedade aos amigos e família pela perda irreparável.



# Agentes de desenvolvimento

GRANDE PARTE dos microempreendedores estão na informalidade, não constam nos sistemas cadastrais da fazenda pública e por isso, enfrentam dificuldades em vários setores, como juridicamente ou comercialmente; produzem bens e serviços de baixo valor agregado e, na maioria, tem baixo rendimento. Apesar de existirem milhões nesta categoria, ainda sim, não são alcançadas pelos sistemas tradicionais.

O papel do agente de crédito é justamente apresentar o acesso ao crédito de forma mais facilitada. Na filial de Blumenau, os agentes Sara Paes e Vagner Franceschi fazem parte do grupo de porta-vozes do microcrédito. Eles visitam os clientes, apresentam as melhores condições para a concessão e dão orientações técnicas para melhorar o negócio. E por estarem tão próximos das micros e pequenas empresas, criaram uma relação de amizade com os microempreendedores. “Nós somos parte

da vida do cliente. Em toda a minha experiência dentro do microcrédito eu vi muito cliente com um sonho, em uma sala pequena que venceu, e quando ele olha para nós pensa como a Blusol fez a diferença em sua vida”, conta Vagner.

Há por outro lado, as microempresas, já detentoras de formalidade, mas que não possuem patrimônio suficiente como garantia de crédito. Estas também são excluídas, mas viram nas agências de microcrédito uma oportunidade de se manterem vivas. A agente de crédito Sara percebeu esta movimentação há cerca de um ano. “Muitas empresas são maiores, estão estruturadas e tinham contas em bancos convencionais, mas migraram para o microcrédito. Na Blusol elas encontraram o suporte de que precisavam, tanto na concessão de crédito, na facilidade de acesso e de parcelamento, enfim, fizeram da agência uma parceira para os negócios”, complementa.

“  
Nós somos  
parte da vida  
do cliente.”  
Vagner Franceschi

## Development partners

A large part of Brazilian microentrepreneurs still operate in the informal economy, which means they are not registered and licensed. Due to this reality they face numerous difficulties and challenges in many areas, especially legal and marketing problems; low returns and very low value added. In spite of the millions of entrepreneurs working in the informal sector, they are still excluded from the traditional banking system.

The role of loan officers is to provide easy access to credit, with little bureaucracy and facilitated terms and conditions. At Blusol, the loan officers responsible for micro and small loans are Sara Paes and Vagner Franceschi. They visit clients, present the best options for lines of credit, and offer advice on how to lead their business successfully. As they spend a lot of time providing on site support to micro and small businesses, they say that they became good friends with most of the microentrepreneurs. “We kind of become a part of the client’s life. In my experience working with the microcredit I have seen many people with a dream, in a small room, that created a story a success. I am sure that when they look at us they recognize how Blusol changed their lives for the better”, says Vagner.

On the other hand there are numerous small business already formalized but that don’t have enough assets to offer as collateral. These companies are also excluded, but found on microfinance institutions the opportunity to keep their businesses up and running. The loan officer Sara saw this new trend a year ago. “Many of these companies were bigger, well structured and dealt with conventional banks, but they switched to MFIs. At Blusol they found the support they needed, with facilitated approval of loans, terms and conditions. In a word, they made of Blusol their new partner in business”, she adds.

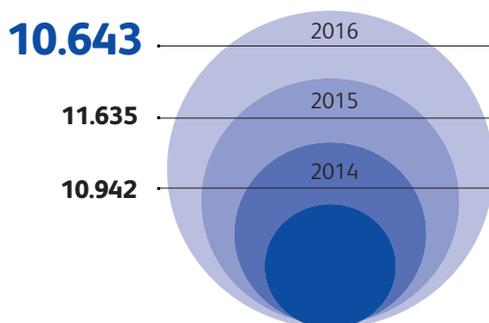
Vagner e Sara se utilizam das tecnologias para facilitar o acesso aos clientes

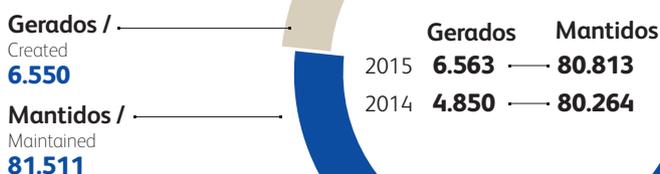


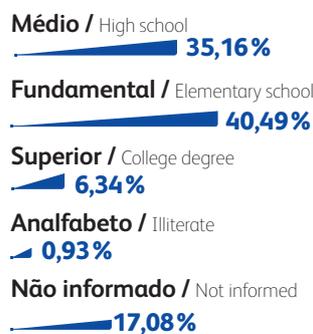
**Nome fantasia:**  
**Blusol Crédito Simples**
**Fundação / Founding**  
**28/08/1997**
**Matriz - Blumenau** ✉ Rua Paulo Zimmermann, 55 - Centro ☎ (47) 3144-9500

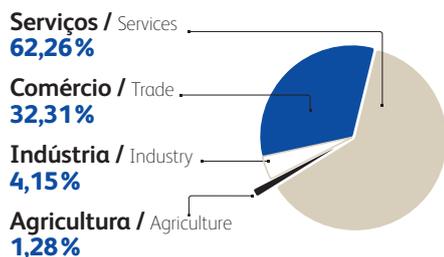
**Acesse: [www.blusol.org.br](http://www.blusol.org.br)**

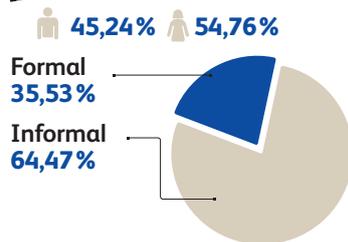
**Abrangência / Scope (municipalities)**  
**Vale e Alto Vale do Itajaí,  
 Grande Florianópolis, Norte  
 e Paraná**
**Nº colaboradores / Number employees** **88**

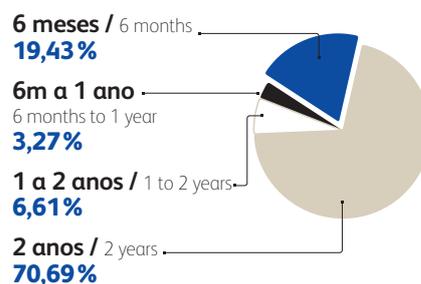
**Nº de clientes ativos / Active clients portfolio**

**Carteira ativa / Active loans portfolio**


**Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito / Number of jobs created by borrowers**


**Grau de instrução dos tomadores de crédito / Education background**


**Segmento / Segment**


**Perfil tomadores de crédito / Borrower's profile**


**Tempo de existência do negócio / Time in business (borrower)**


# O cliente é a nossa prioridade



Agência localizada no Centro de Chapecó

APESAR DAS DIFICULDADES que continuam em função da crise política e econômica, neste momento, conseguimos equacionar nossos problemas de falta de recursos para as demandas que se apresentam. Temos feito o dever de casa em termos de gestão organizacional, não desviaremos nosso foco aos verdadeiros guerreiros que são os nossos clientes.

Nossos clientes, pela sua natureza, nascem na crise, convivem com crises diuturnamente, pois suas dificuldades de estrutura, gestão, logística e financeira fazem parte de suas rotinas. Por isso é nossa obrigação apoiar, orientar e manter as portas escancaradas para recebê-los, pois fomos criados com esse fim. Assim, nossa bandeira de repassar recursos com juros cada vez menores e políticas de orientação, acompanhamento e assessoria devem nortear nosso trabalho.

IVONEI BARBIERO, PRESIDENTE DA CREDIOESTE

“  
É nossa obrigação apoiar, orientar e manter as portas escancaradas.”

## Clients are our top priority

In spite of the difficulties of the moment, due to the political and economic crisis that engulfed Brazil over the last years, we were able to solve our fundraising challenges and meet the growing demand of enterprises for financial support. We are doing our homework in terms of corporate management skills, and we will not lose sight of our real warriors, our clients.

We could say that, in a way, our clients are born in a crisis, live in an environment of constraints, and need to overcome challenges on a daily basis, especially on infrastructure, management, logistics and finances. In that context, it's our obligation to help, guide and keep our doors open to microentrepreneurs, that's the reason we are here. That's why we always strive to keep our interest rates as low as possible, and perfecting our guidance, monitoring and technical assistance policies.

# Fortalecer o pequeno negócio

PROMOVER O CRESCIMENTO econômico, sem causar impactos ambientais e desenvolvendo ações sociais é uma das premissas da Credioeste. Fundada em 19 de maio de 1999, em Chapecó, a instituição comemora importantes conquistas que resultaram no fortalecimento dos pequenos negócios e na ampliação da área de atuação da agência.

Os créditos são desburocratizados, a liberação acontece em 24 horas e os valores vão até R\$ 10 mil com pagamento de 6 a 24 meses.

Além da sede, a agência conta com três postos avançados de atendimento: Pinhalzinho (SC), Nonoai (RS) e Passo Fundo (RS). Considerado o mais recente investimento, o posto avançado de Passo Fundo ini-

ciou sua operação em abril de 2016 e representou uma importante evolução para ampliar a atuação no mercado e fortalecer, não somente as ações da agência, como também possibilitar o crescimento dos pequenos negócios do município por meio da liberação de microcrédito.

A Credioeste tem como missão obter destaque em microfinanças, fortalecendo a economia regional, gerando resultados para a instituição e seus clientes com responsabilidade social. Segundo a gerente executiva, Marcia Biffi, mais do que liberar créditos, a instituição utiliza metodologia de trabalho própria, que consiste em visitas aos clientes para identificar as necessidades e orientar sobre a melhor forma de utilizar o crédito.

**Os créditos liberados vão até R\$ 10 mil.**



Fachada do posto de atendimento, em Passo Fundo (RS)

## Strengthening small businesses

One of the premises adopted by Credioeste is to contribute to the economic growth of the region without causing any environmental impacts while developing social actions. Credioeste was founded in May 19th, 1999, in Chapecó, and today it celebrates important accomplishments that resulted in the strengthening of small businesses and in the expansion of the area covered by the institution.

Credit is granted in a non-bureaucratic way, usually approved in less than 24 hours, with loans

of up to R\$ 10 thousand, and terms ranging from 6 to 24 months.

Besides the head-office, the institution has three three branches: Pinhalzinho (SC), Nonoai (RS) and Passo Fundo (RS). The branch in Passo Fundo, which is Credioeste most recent investment, opened its doors in April 2016 and represented an important evolution in terms of expanding market share and strengthening the institution's outreach, as well as it also brought the opportunity for small businesses of that municipality to grow

through microcredit funding.

Credioeste mission is to become a reference in microfinance, strengthening the regional economy and bringing positive results for the institution and, most importantly, for its clients, complying with the all the principles of social responsibility. According to the executive manager Marcia Biffi, more than simply approving loans, the institution uses its own methodology, which consists of visiting clients to identify their needs and offer guidance on the best way to use the money.

# Inclusão financeira com sustentabilidade

A  
Credioeste  
apoiar projetos  
socioeducativos.



Paulo Pompermayer incentiva a leitura por meio da Biblioteca Itinerante

A CREDIOESTE TAMBÉM é parceira de várias ações de responsabilidade social, em Chapecó. O projeto Oratória nas Escolas tem por objetivo oportunizar aos estudantes o conhecimento, reflexão e conscientização sobre a responsabilidade e o compromisso em relação aos problemas sociais, ambientais e educacionais. Em 2016, a Credioeste é parceira pelo quarto ano consecutivo.

O Proerd, realizado pela Polícia Militar de Chapecó, conta com apoio da Credioeste desde 2015. A iniciativa tem por objetivo prevenir o uso de drogas e fortalecer a autoestima das crianças, ensinando-as a tomar decisões sábias que poderão ajudá-las no futuro.

Outra ação que conta com a parceria da agência é o Programa Gerar – Fundo do Empreendedor, desenvolvido pela Prefeitura de Chapecó. A iniciativa teve início em junho de 2011, com o objetivo de apoiar economicamente empreendedores para desenvolver negócios existentes nos setores da indústria, comércio, serviços e produção primária. O processo consiste de visita do agente de crédito ao cliente e avaliação da solicitação dos recursos feita pelo comitê de crédito, que aprova ou não o empréstimo solicitado.

A Credioeste também incentiva o projeto socioeducativo Biblioteca Itinerante, que visa recolher livros por meio de doações e emprestá-los a pessoas interessadas, levá-los em ações sociais ou doá-los novamente a alguma instituição que necessite e manifeste interesse.

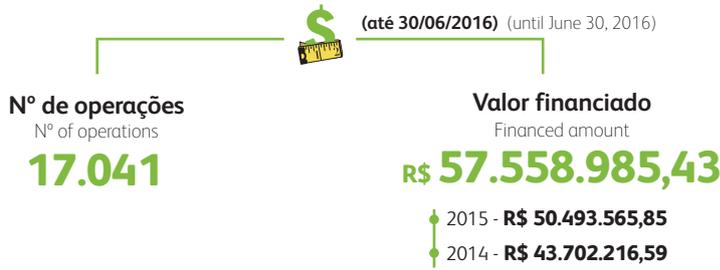
## Financial Inclusion and Sustainability

Credioeste also contributes to many social responsibility projects in Chapecó. The objective of the Oratory in Schools Project is to prepare students by promoting dialog, awareness and reflection on responsibilities and duties with regards to social, environmental and educational issues. Credioeste is a partner of the project for the fourth year in a row in 2016.

We are also supporting the Educational Program for Resistance to Drugs (Proerd) since 2015, which is of a social and preventative nature, led by the Military Police. The program deals with such aspects as boosting children's self-esteem, drug prevention, helping them to make informed decisions that will guide them towards a healthier future.

Another initiative supported by Credioeste is the Programa Gerar – Entrepreneurs' Fund, created by the city administration of Chapecó. The program was launched in June 2011, with the objective of providing credit and other financial services to microentrepreneurs operating in different sectors of the economy, such as industry, commerce, services, and the primary sector. One of the loan officers visits the client to collect all information needed, then the loan application is sent for approval of the credit committee.

Credioeste also supports the socio-educational project Travelling Library, which collects books through donations and lends them out to interested readers, use them in social actions or donate them to other institutions.



**Nome fantasia:**  
**Credioeste**

**Fundação /** Founding  
**19/05/1999**

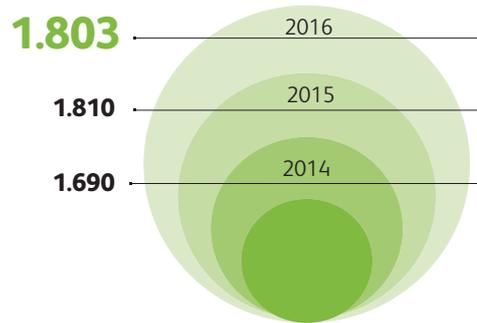
**Matriz - Chapecó**  Av. Getúlio Vargas  
828D – Centro  Fax: (49) 3322.3051

**Acesse:** [www.credioeste.org.br](http://www.credioeste.org.br)

 **Abrangência /** Scope (municipalities)  
**Oeste de Santa Catarina e Norte do Rio Grande do Sul**

**Nº colaboradores /** Number employees **20**

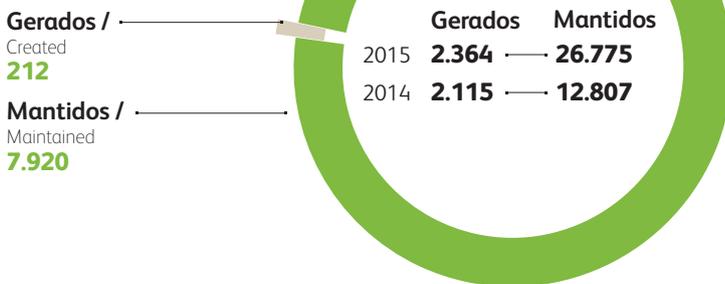
**Nº de clientes ativos /** Active clients portfolio



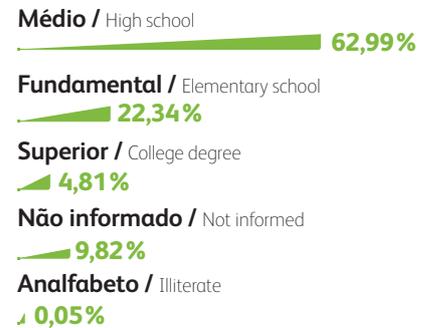
**Carteira ativa /** Active loans portfolio



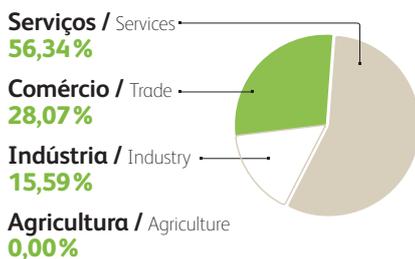
 **Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito /** Number of jobs created by borrowers



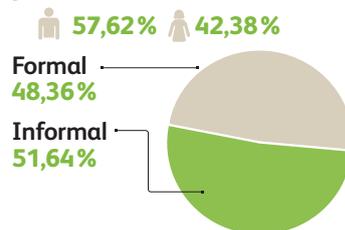
 **Grau de instrução dos tomadores de crédito /** Education background



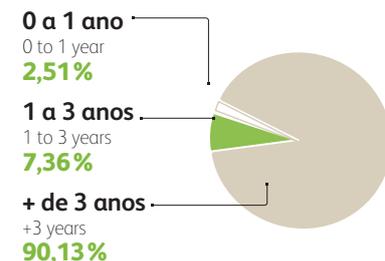
 **Segmento /** Segment



 **Perfil tomadores de crédito /** Borrower's profile



 **Tempo de existência do negócio /** Time in business (borrower)



# Entre os maiores

Ranking financeiro e social da MicroRate

## Top Qualificação MIR

IMF	País	Rating
Banco Adopem	RDO	α+
Fundación delamujer	COL	α
Compartamos Financiera	PER	α-
<b>Banco da Família</b>	<b>BRA</b>	<b>β+</b>
Banco do Povo - CS	BRA	β+

## Top Qualificação Social

IMF	País	Rating
Banco Adopem	RDO	★★★★★
Fundación delamujer	COL	★★★★☆
Microempresas de Colombia	COL	★★★★☆
Blusol	BRA	★★★★☆
<b>Banco da Família</b>	<b>BRA</b>	<b>★★★★☆</b>

COMPROMETIDO com a promoção da qualidade de vida das pessoas, por meio do empreendedorismo, cumprindo sempre sua missão com responsabilidade e transparência, o Banco da Família é uma instituição microfinanceira reconhecida internacionalmente.

Foi avaliado pela empresa MicroRate e conquistou resultados significativos, que comprovam o quanto a agência de microcrédito trabalha para o desenvolvimento da sociedade.

**No rating financeiro recebeu a nota B+, o que o colocou em primeiro lugar no Brasil e em quarto na América Latina e Caribe. Já no desempenho social, recebeu três estrelas e meia, e ocupou a segunda posição no Brasil e a quinta na América Latina e Caribe.**

A instituição foi avaliada, do mesmo modo, pela organização norte-americana Microfinance Information Exchange (Mix Market), que lhe concedeu a certificação de transparência e cinco diamantes, considerada a nota mais alta, outorgada pela entidade. A organização, que oferece serviços de informações sem custo, tem como objetivo apoiar o crescimento do setor de microfinanças, com a criação de uma plataforma pública de informação.

O Banco da Família, pelo segundo ano consecutivo, e atendendo todos os requisitos previstos no Edital de Certificação, edição 2015, foi agraciado com a Certificação de Responsabilidade Social da Assembleia Legislativa de Santa Catarina.

Estas avaliações mostram que o Banco da Família segue sua missão, sem desvios, e reforça que o microcrédito é uma importante ferramenta de inclusão financeira e desenvolvimento social.

Avaliação  
MIX Market



### Among the largest

Banco da Família is an internationally acknowledged microfinance institution, known for its commitment to improving the quality of life of people through entrepreneurial initiatives, always fulfilling its mission with responsibility and transparency. The institution was evaluated by MicroRate (microfinance rating agency) and achieved very good results, which proved how much and how hard it works towards the development of the society.

The score achieved in its financial performance rating was a B+, an excellent result that secured the first position in Brazil and fourth in the Latin America and the Caribbean. In the Social Performance rating, Banco da Família obtained 3.5 stars, placing it in the second position in Brazil and the fifth in the Latin America and the Caribbean.

The institution was also evaluated by the North-American Microfinance Information Exchange (Mix Market), and received 5 diamonds, which is the highest transparency rating granted by the organization. Mix Market provides information services free of charge with the objective of strengthening the microfinance sector through a public web-based microfinance data and information platform.

In 2015, for the second consecutive year, Banco da Família was awarded with the Social and Environmental Responsibility certification issued by the Santa Catarina Legislative Assembly.

These acknowledgments show that Banco da Família is fulfilling its purpose, and confirming that the microcredit is one of the main tools for social and professional integration.

Homenagem  
da Alesc



# Dominando as finanças

O CONTROLE E O GERENCIAMENTO dos gastos são essenciais para gerir a vida financeira. Visando contribuir com as famílias e com o empreendedor sobre o equilíbrio de suas rendas, o Banco da Família realiza gratuitamente palestras de Educação Financeira, ministradas por voluntários, funcionários, conselheiros e/ou parceiros. Desde 2008, foram realizadas 151 palestras, beneficiando mais de seis mil pessoas.

E se é importante estar preparado para decisões que o mercado exige, é fundamental, a atualização dos profissionais da instituição, para que dominem os conceitos fundamentais, correlacionando políticas, planos e ações de áreas específicas ao âmbito microfinanceiro.

A Academia BF tem como objetivo principal desenvolver a excelência humana e profissional dos colaboradores. Foi implantada em 2014, com o Ciclo I, contendo oito módulos, totalizando 56 horas de capacitação, e participação em todos os níveis hierárquicos. Em 2015, 21 colaboradores concluíram esta etapa, e já iniciaram a segunda, implantada com mais dois módulos com foco nos agentes de crédito.

O Banco da Família também é parceiro dos projetos que abordam a educação financeira em sala de aula. Como o “Dinheiro é bom”, desenvolvido pela Escola do Sesc, onde os alunos, entre outras atividades, visitaram o Banco da Família para conhecer de perto o papel das agências financeiras e microfinanceiras.



## Palestras Educação Financeira entre 2008 a 2016

**151** PALESTRAS

**6.030** PARTICIPANTES

Atualizada em 30/06/2016

### Mastering Finances

Cost control and management of expenses are essential factors for the success of a business. Banco da Família actions are geared towards helping entrepreneurs and families to find a balance in the management of their incomes, and to that end the institution offers free of charge financial education lectures given by volunteers, employees, board members and partners. More than 151 lectures were given since 2008, benefiting over six thousand people.

But if it is vital to be prepared for making the right choices in the market, it is equally important to keep its internal professionals updated with the fundamental concepts that pervade all the

policies, actions and methodologies of the microfinance segment.

The Academia BF was created with the aim of developing human and professional excellence in its employees. The academy started its the first cycle of eight course modules in 2014, totaling 56 hours of training and attended by all employees and directors. In 2015, 21 employees concluded this stage and are already attending the second cycle, with two modules focused on the loan officers work.

Banco da Família also supports projects that bring financial education to the classrooms. One example is the “Dinheiro é bom” project, carried out by Social Service of Commerce (Sesc). One of the recent activities of these students was a visit to Banco da Família with the purpose of learning the importance of the role played by microfinance institutions in the society.



Ciclo II desenvolvido pela Academia BF com os colaboradores do Banco da Família

# Apoio aos projetos sociais



Capacitação no Centro Social Santo Antônio

ENGAJADO FORTEMENTE com as questões sociais, o Banco da Família contribui com ações que promovem o crescimento profissional. Um exemplo é o Centro Social Santo Antônio, em Lages, que promove o projeto Novos Horizontes: Inclusão Profissional, com o objetivo de profissionalizar as mulheres do bairro Morro Grande e adjacências, preparando-as para o mercado de trabalho e gerando iniciativas de empreendedorismo. O Banco da Família apoia esta iniciativa, prova disso foi a doação de R\$ 12 mil para a reforma da sala dos cursos profissionalizantes de cabeleireira e manicure. Em 2016, subsidia o pagamento da monitora do curso de cabeleireira com R\$ 900,00 mensais, totalizando R\$ 7,2 mil. “Sem o apoio do Banco da Família não teríamos como pagar um monitor, e a comunidade do bairro ficaria sem o curso para se aperfeiçoar”, afirma o presidente do Centro, Roberto Engel.

### Banco da Família supports social programs

Strongly involved with social issues, Banco da Família supports initiatives that promote professional growth. An example is the partnership with the Santo Antônio social center, in Lages. The center carries out the New Horizons: Professional Inclusion project, which was created to professionalize women from the neighborhood of Morro Grande and prepare them for the labor market and for entrepreneurial initiatives. Banco da

Família supports this initiative, so much so that it donated R\$ 12 thousand for the renovation of the room used for the professional training courses in hairdresser and manicurist. In 2016, the institution is subsidizing the payment of the hairdressing teacher with R\$ 900,00 every month, totaling R\$ 7,2 thousand. “Without the financial support of Banco da Família we wouldn’t be able to pay a teacher and that would be a great loss for the community”, says the president of the social center, Roberto Engel.

## Leoas da Serra

SEGUINDO A INICIATIVA de apoio à inclusão social feminina, o esporte e a cidadania, o Banco da Família patrocinou, em 2015, a equipe do Internacional de Futebol de Salão Feminino – Leoas da Serra, com um total de R\$ 6,3 mil.

“O apoio do Banco da Família permitiu a ampliação do nosso projeto social, que visa a inclusão social de meninas através do esporte. O fato de ser uma instituição que nasceu voltada à mulher, e que hoje se dedica às famílias, aproxima bastante o Banco da Família das Leoas da Serra, pois também temos como valores respeitar, desenvolver e reconhecer”, afirma Gi Morena, ex-atleta e presidente da Associação Leoas da Serra.



O Banco da Família é apoiador do projeto Leoas da Serra

### The mountain range Lionesses

Banco da Família sponsored in 2015 the Leoas da Serra women’s Futsal team, in another proof of its commitment to the promotion of sporting activities, citizenship and the social inclusion of women.

“Thanks to Banco da Família we had the opportunity to expand our social initiatives, especially by the social inclusion of women

through sporting activities. The fact that the institution was created to help women, and that today it is oriented toward families, are principles that link Banco da Família to the Leoas da Serra, because we are also committed to such values as respect, development and recognition”, points out Gi Morena, former athlete and now president of the Leoas da Serra Association.



A agente de crédito Deisy Manica Fermiano com a nova ferramenta de trabalho

# Implementação de soluções tecnológicas

A EVOLUÇÃO PROFISSIONAL está vinculada a diversos fatores, entre eles, à tecnologia. Foram feitos avanços tecnológicos significativos que contribuíram para o trabalho do Banco da Família.

Uma parceria com a TechSoup Brasil, possibilitou a aquisição de duas versões do software Microsoft Windows Server 2012, e a troca dos programas

Open Office pela versão Office 2012, tornando mais simples para os colaboradores trabalharem no software mais comum do mercado. Desde o início da parceria em 2014, foram economizados quase R\$ 270 mil nas aquisições dos softwares originais, fazendo com que o valor, não desembolsado, pudesse ser emprestado para mais clientes do

Banco da Família.

Outro investimento foi a aquisição de tablets para o uso dos agentes de crédito. Com o aparelho, eles fazem as entrevistas com os clientes, tiram fotos e instantaneamente enviam para a agência o cadastro. O trabalho ficou mais ágil e eficiente, melhorando a qualidade de atendimento ao cliente.

## Implementing technological solutions

Professional evolution depends on several factors, among them technology. And in that aspect many advances were made in the area of technology which contributed to the success of Banco da Família.

The partnership with TechSoup Brasil enabled the acquisition of two versions of the Microsoft Windows Server 2012, and all Open Office programs were switched to the Office 2012, making day-to-day operations more simple to the staff as they can now work with the most common

software in the market. Since the beginning of the partnership in 2014, almost R\$ 270 thousand were saved in the purchases of original softwares, and the saved amount was used to help more clients through microcredit loans.

Another investment was the purchase of tablets for the institution loan officers. Now they use the devices to conduct interviews, take pictures and send all the data instantly to BF system. With this new tool, collection, transference and access of the data by the bank's staff has become much easier and more accurate.

**R\$ 270**  
mil economizados  
nas aquisições de  
softwares originais.

## Incentivo ao trabalho artesanal



A produção de queijo é totalmente artesanal

ELVIRA LEMCKUHL é cliente do Banco da Família desde que a agência foi fundada. A senhora, de 66 anos, levanta às 5h30min, todos os dias, para ordeñar as suas vacas, pois produz queijo para vender. Já tem a clientela fixa. Além disso, vende leite, ovos e verduras de sua horta.

Ela já perdeu as contas de quantos empréstimos obteve. “Nem termina um e já renovo”. A boa relação

com o banco, diz ela, é pela “facilidade das condições e das boas taxas de juro”. O dinheiro dos empréstimos ajudaram a construir sua casa, que tem dois andares. A residência fica localizada em uma chácara na Localidade Tributos, em Lages.

O queijo é feito em sua casa, manualmente, e ela usa o dinheiro das vendas para ajudar a quitar as parcelas dos empréstimos.

### Microcredit supports homemade food producers

Elvira Lemckuhl is a Banco da Família client since the institution was founded. She is 66 years old and wakes up every day at 5:30 a.m. to milk the cows and start the production of her homemade cheese. And through these years Elvira has conquered very loyal customers. Additionally, she also sells milk, eggs and products from her vegetables garden.

She has already lost count of how many loans she got at BF sir that period. “Sometimes I even take a new loan before quitting the last one”. The easy access to credit and low interest rates helped t a good relationship between her with the bank. The money from loans helped Elvira to build her two floors house in a farm in the c of Tributos, in Lages.

The cheese is made in her own house and part of the money l sales go for the payment of the monthly payments.

## Apoio para a microempresa

MARIA IRMA DE OLIVEIRA e seu esposo há 32 anos possuem a Lanchonete Pastelão, no Centro de Lages, em um ponto bem localizado e com uma clientela fixa. Desde que o Banco da Família começou as suas atividades na cidade, eles pegam empréstimo para fazer melhorias no estabelecimento. Ela contabiliza cerca de dez empréstimos, inclusive, está pagando um que contraiu para comprar uma assadeira elétrica de frango. Também já compraram freezer, geladeira e outros utensílios e, além disso, há cinco anos, reformou a lanchonete. Ela relata que “é mais fácil pegar empréstimo no Banco da Família do que em bancos convencionais. As condições e os juros são mais facilitados”.

Maria conta que sempre que precisa recorre ao Banco da Família, como quando necessitou refazer a cobertura de sua casa, que teve problemas, devido a catástrofe causada pelo granizo na cidade, em 2014.

### Support to small businesses

Maria Irma de Oliveira and her husband opened the Pastelão snack bar 32 years ago, in the city center of Lages, in a very good location and with loyal customers. They started taking loans at Banco da Família from the moment the institution opened its doors in Lages, always using the money to improve and expand their business. Maria comments that they took more than 10 loans at BF and they are currently paying back the last loan they took to buy a chicken rotisserie oven. They

also bought a freezer, a refrigerator and other cooking utensils, not to mention that five years ago they renovated the entire snack bar. “It is far easier to take a loan at Banco da Família than from traditional banks. They charge low interest rates and have affordable payment terms”, she confirms.

Maria says that when she needs financial support she always go to Banco da Família, like when she needed to install a new roofing in her house, damaged during the hailstorm that hit Lages in 2014.



Além do famoso pastel, a lanchonete tem outros tipos de salgadinhos



**Nome fantasia:**  
**Banco da Família**

**Fundação /** Founding  
**Out/ 1998**

**Matriz - Lages** ✉ Rua Presidente Nereu Ramos, 73, Centro ☎ Fax: (49) 3251.0444

**Postos de Atendimento:** 19

**Municípios atendidos:** 70

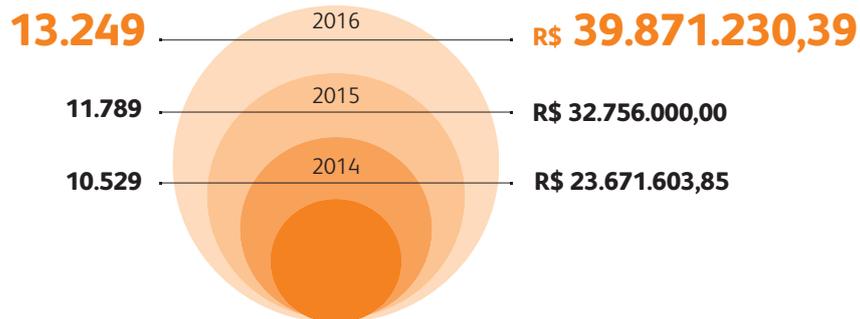
**Acesse:** [www.bancodafamilia.org.br](http://www.bancodafamilia.org.br)

☎ **0800 648 4444**

 **Abrangência /** Scope (municipalities)  
**Serra Catarinense, Meio Oeste e Serra Gaúcha**

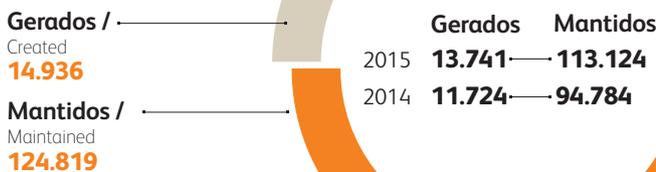
**Nº colaboradores /** Number employees **113**

**Nº de clientes ativos /** Active clients portfolio

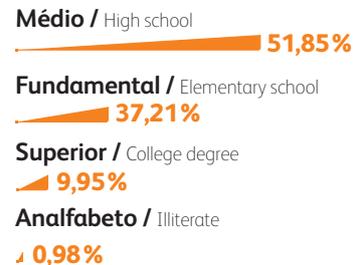


**Carteira ativa /** Active loans portfolio

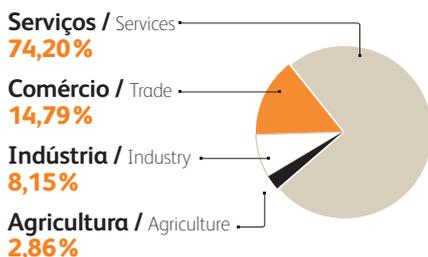
 **Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito /** Number of jobs created by borrowers



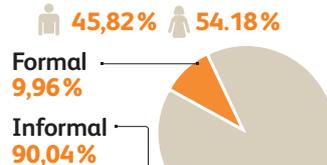
 **Grau de instrução dos tomadores de crédito /** Education background



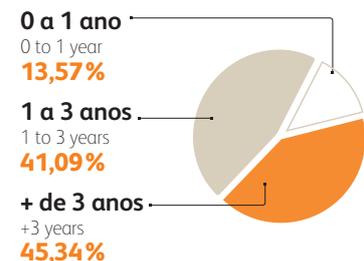
 **Segmento /** Segment



 **Perfil tomadores de crédito /** Borrower's profile



 **Tempo de existência do negócio /** Time in bussiness (borrower)



# Trajetória de sucesso ao longo de 15 anos



Os discursos na festa de comemoração foram de agradecimento e alegria pela trajetória vitoriosa

A CRECERTO COMPLETOU 15 anos de existência no dia 10 de abril de 2016. Tem cumprido a missão social de atender um público que normalmente tem dificuldades de conseguir financiamento junto aos bancos tradicionais. A entidade é uma facilitadora do acesso ao crédito, diminuindo a burocracia. Ela tem a confiança dos governos para realizar esta missão, operando essencialmente com recursos do BNDES e Badesc. A Crecerto não é uma financeira como as que existem no mercado. Todo o superávit alcançado volta para os clientes em forma de empréstimo. São 15 anos de sucesso compartilhado com milhares de microempreendedores que também chegaram lá com a ajuda da Agência.

Uma festa foi realizada para homenagear e agradecer a participação de todos na trajetória de sucesso da entidade. O reconhecimento foi feito aos pioneiros, aos parceiros, aos clientes e aos funcionários, que receberam uma placa comemorativa. “Nós da Crecerto sabemos como as parcerias são fundamentais para a realização de nossos objetivos, por isso, nosso profundo sentimento de gratidão pela sua importante participação nestes 15 anos de história de sucesso da Crecerto”, texto escrito na placa.

A entidade é considerada uma das seis melhores em termos de desempenho no estado de Santa Catarina. Há 15 anos a Crecerto apoia o microempreendedor porque boas ideias merecem crédito.

## Celebrating 15 years of a successful trajectory

Crecerto completed 15 years of existence in April, 10th, 2016. Over this period we have been faithfully fulfilling our mission of assisting the financial needs of people that are usually turned down by traditional banks. The institution's mission is to provide easy access to credit, with less bureaucracy. And Crecerto has the confidence of the governments to carry out this mission, supported essentially by funding from BNDES and from Badesc. Crecerto is not just another financial institution like so many others in the market. All surplus funds return to clients in the form of loans. Crecerto is completing 15 years of accomplishments and successes shared with thousands of microentrepreneurs that also transformed their dreams into realities with our help.

A special event was held to acknowledge the commitment and to extend our gratitude to all those who helped us to build a successful institution. On the occasion, a commemorative award was given to the founders, first clients, employees and other important partners. “At Crecerto we know how important our partners are for the accomplishment of our goals, and that is why we feel deeply thankful for your contributions in these 15 years of successful histories”, is the message written on the award.

The institution is ranked among the six best MFIs in Santa Catarina in terms of performance. For 15 years Crecerto has been supporting microentrepreneurs because it firmly believes that good ideas deserve a chance to grow.

**Mais**  
de uma década  
de sucesso.



Catanduvas recebeu a Crecerto com festejos

# Inaugurada nova agência em Catanduvas

FOI INAUGURADA em julho deste ano, a nova agência da Crecerto em Catanduvas. É a quinta filial da instituição que tem atuação na região do Alto Uruguai catarinense e gaúcho. A presença da entidade no município se deve à crescente procura por microcrédito percebida nos últimos anos naquela região. O presidente da Crecerto, Márcio César Rossini, destacou no discurso de inauguração que a presença, em Catanduvas, não é simplesmente uma aposta, é uma certeza no sucesso do empreendimento. “A função da Crecerto é facilitar a distribuição de microcrédito e, com isso, ajudar as pessoas. A questão não é saber se vai dar certo a nossa presença aqui. Nós já vínhamos trabalhando com bons resultados em Catanduvas. Já deu certo”, garantiu ele.

Para simbolizar o início das atividades, com a presença física da Crecerto, em Catanduvas, foi realizada a assinatura de um contrato de financiamento com o vendedor Éder Pedroso, considerado, assim, o primeiro cliente da nova agência. A agência está localizada na Rua Severiano Guerreiro, 655, Centro. O telefone para atendimento é (49) 3525-0392. Por enquanto, duas funcionárias vão trabalhar no local, uma auxiliar administrativa e uma agente de crédito.

“  
**A função da Crecerto é facilitar a distribuição de microcrédito.**”

## A new branch opened in Catanduvas

Crecerto opened a new branch in the municipality of Catanduvas in July 2016. The institution has now 5 branches covering the municipalities of the entire Alto Uruguai Catarinense region and the northern part of the state of Rio Grande do Sul. The institution decided to set up a branch in the municipality to meet the growing demand for microcredit observed in that region over the last years. The president of Crecerto, Márcio César Rossini, emphasized in the opening speech that the presence of the institution in Catanduvas is not a bet, but a well-considered and well-prepared decision and there is no doubt that the investment will be successful. “Crecerto’s role is to facilitate the distribution of microcredit, reaching and helping as many people as possible. The question is not whether we will be successful or not here. We have always worked with positive results in Catanduvas. We are going forward and the future looks very bright”, he assured.

A small ceremony was held at the new building in Catanduvas to celebrate the granting of the first loan to Éder Pedroso, who became the first client of the new branch. The branch is located at Rua Severiano Guerreiro, 655, Centro. For more information, call (49) 3525-0392. Currently there are two people working at the branch, one administrative assistant and one loan officer.

# Avaliação mostra resultados positivos

A CRECERTO foi avaliada positivamente pela MicroRate, empresa norte-americana de rating, que faz avaliações de risco em instituições de microfinanças. A MicroRate conferiu o conceito B, indicando perspectiva estável à instituição de microcrédito. A nota é considerada muito boa na medida em que não existem, hoje, no país, instituições do mesmo ramo que tenham conquistado conceito A. Para o presidente da Crecerto, Márcio Rossini, a qualificação alcançada é resultado da estratégia adotada pela Crecerto de estar focada nas operações dentro da instituição e em constante aprimoramento em processos de crédito e cobrança, procurando melhorar os índices de eficiência. “Nossa equipe e conselho de administração estão seguidamente sendo capacitados, e o resultado está ficando evidente”, resume ele.

O resultado desta avaliação é reflexo do crescente otimismo demonstrado pelos clientes da Crecerto, a exemplo do marceneiro Joelson Rahmeier, Microempreendedor Individual. Ele possui a Marcenaria do Alemão há quatro anos, e com o apoio da Crecerto, conseguiu se formalizar e comprar matéria-prima, madeira “verde” de pinus, para fabricar as encomendas dos clientes, como cozinha sob medida, estantes, cristaleiras. Joelson afirma que a demanda de trabalho, que vem aumentando a cada ano, tem contribuído para o crescimento da empresa e para a renda da família.

## Evaluation presented positive results

Crecerto got very positive rating grades from MicroRate, a North American rating agency dedicated to evaluating performance and risk in microfinance institutions (MFIs). Crecerto achieved a B rating, which means that the global performance of the institution has a stable outlook. This rating is considered to be a very good result, especially in view that none of the other Brazilian MFIs evaluated achieved an A rating. Márcio Rossini, president of Crecerto, observes that the good qualification is the result of the strategy adopted by the institution, focusing on internal controls and seeking constant improvement when it comes to credit and collection processes, improving efficiency levels. “Our staff and board of directors are always attending training workshops and courses, and that has definitely made the difference”, he summarizes.

This is an indicator of the growing optimism and confidence in the institution. One example is the carpenter Joelson Rahmeier. He opened the Marcenaria do Alemão (carpentry shop) four years ago and with the money from the loans he got at Crecerto he was able to formalize his business and buy the raw material he needed - freshly cut pine logs - to make his products. He makes customized kitchens, closets, among other furnitures. Joelson says that the demand for his products keeps increasing every passing year, which allowed for the growth of the company and helped boost his family’ income.



Há 4 anos  
trabalhando  
com o apoio da  
Crecerto.

Nos próximos anos,  
Joelson pretende ampliar  
seu espaço de trabalho



# Agência de Microcrédito Solidário do Alto Uruguai Catarinense- CRECERTO

Nome fantasia:  
**Crecerto**

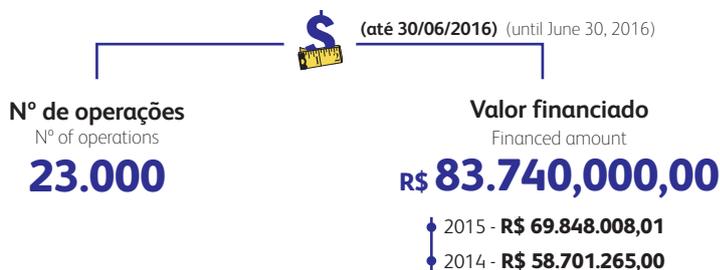
Fundação / Founding  
**10/04/2001**

Matriz - Concórdia - Rua Domingos Machado de Lima, 599 Térreo. Fax: 49-3444-8410

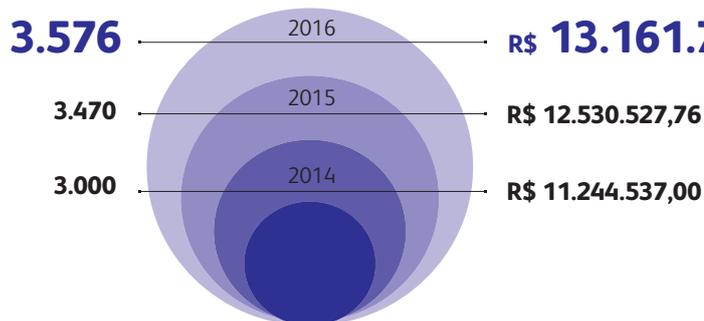
Acesse: [www.crecerto.com.br](http://www.crecerto.com.br)

Abrangência / Scope (municipalities)  
**Regiões Oeste e Meio Oeste de Santa Catarina e Alto Uruguai Gaúcho**

Nº colaboradores / Number employees **30**



## Nº de clientes ativos / Active clients portfolio

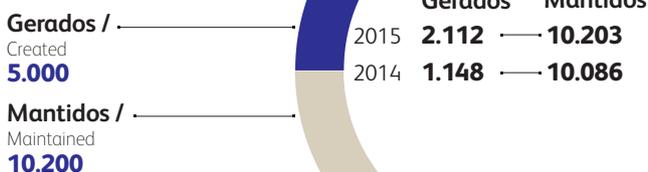


## Carteira ativa / Active loans portfolio

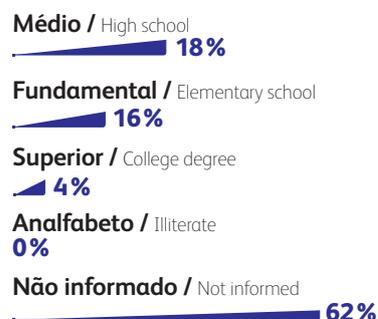


## Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito / Number of jobs created by borrowers

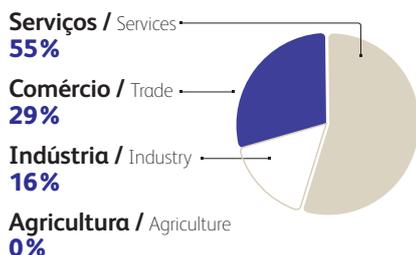
crédito / Number of jobs created by borrowers



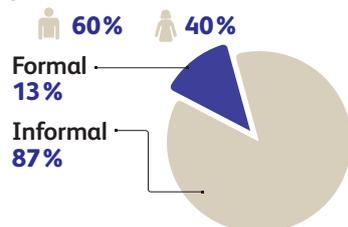
## Grau de instrução dos tomadores de crédito / Education background



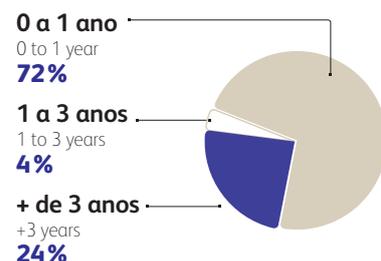
## Segmento / Segment



## Perfil tomadores de crédito / Borrower's profile



## Tempo de existência do negócio / Time in business (borrower)



# Destaque regional por meio do microcrédito



Sem acesso às linhas tradicionais, o microcrédito auxiliou as irmãs Deize e Denize a empreender

A EXTRACREDI atua no fomento a pequenos negócios, emprestando recursos para capital de giro ou fixo para micro e pequenas empresas, microempreendedores individuais, profissionais liberais, agricultores, autônomos e assalariados.

Para o diretor executivo da instituição, José Jacó Pivetta, as mudanças na gestão e nos procedimentos operacionais, impulsionaram o crescimento da Extracredi nos últimos quatro anos. A carteira ativa evoluiu de R\$ 3 milhões, em dezembro de 2010, para R\$ 19 milhões, em julho de 2016. A prioridade ao programa de estímulo à formalização de novos MEIs (Programa Juro Zero) e a decisão de expandir a área de atuação, contribuíram para o desenvolvimento acelerado.

Pivetta acredita que o microcrédito está fazendo uma revolução silenciosa em Santa Catarina. “É uma revolução silenciosa. Em 16 anos foram colocados mais de R\$ 100 milhões na economia da região de atendimento da instituição. Em que tipo de negócio o recurso fica concentrado perto de onde você mora? São casos de superação de pessoas, que na sua simplicidade, enxergaram um negócio promissor, que sustenta sua família e faz a diferença na vida de outras pessoas”, destaca.

## **Extracredi earns statewide recognition for its microcredit program**

Extracredi concentrates efforts on fomenting and supporting the economy local by offering access to working capital for small enterprises, micro and small entrepreneurs, individual microentrepreneurs, autonomous professionals, farmers and salaried workers.

The institution’s executive director, José Jacó Pivetta, points out that the impressive growth experienced by Extracredi in the last four years came as a result of changes in management and operational procedures. Its active portfolio jumped from R\$ 3 million in December 2010 to R\$ 19 million in July 2016. Two of the major factors that contributed to this accelerated growth were the priority given to the formalization of new individual microentrepreneurs (Zero Interest Rate Program) and the decision to invest in the institution areas of operations.

Pivetta believes that microcredit is causing a revolution in Santa Catarina. “it’s a silent revolution. Over the last 16 years we have injected more than R\$ 100 million in the regions we cover. In what kinds of businesses does the money get concentrated where you live? These are inspiring stories of people that in their simplicity saw a promising business opportunity and invested in their dreams, making all the difference in the lives of their families and in the lives of many other people”, concluded the director.



# O diferencial do microcrédito concedido pela Extracredi

O MICROCRÉDITO DAS OSCIPS emprega a metodologia presencial que envolve a visita obrigatória ao negócio. Diferente do banco tradicional, que recebe o cliente na agência, o agente de crédito vai ao encontro dos empreendedores onde quer que eles estejam.

Não exige abertura de conta e oferta de produtos como: seguros e taxas de manutenção. As parcelas são fixas, pagas por meio de boletos. O atendimento e liberação são realizados com rapidez, facilidade e sem burocracia.

A Oscip atende segmentos produtivos de baixa renda, micro e pequenos negócios formais ou informais. Os valores

dos créditos variam de R\$ 1 mil a R\$ 20 mil, sendo que a Extracredi também opera o Programa Juro Zero do Governo Estadual de Santa Catarina, exclusivo para MEIs, e oferta ainda uma linha de crédito própria, com taxa diferenciada, denominada Pós Juro Zero.

A Extracredi possui o Cartão Micromobcard. Este é um cartão de débito, pelo qual o valor do crédito é liberado, e possibilita ao empreendedor efetuar saques através de TED/DOC para conta corrente, realizar pagamento de contas, além de comprar diretamente na rede de estabelecimentos credenciados com a Instituição.



A confiança é um dos pilares do microcrédito, e visitar o empreendimento faz toda diferença para acreditar no potencial do cliente

**Os créditos liberados variam de R\$ 1 mil a R\$ 20 mil.**

## The distinguishing feature of Extracredi loans

The microcredit extended by Oscips (Civil Society Organization of Public Interest) uses the presential methodology, which involves mandatory visits to the business. Unlike a conventional bank, which provides its services in a physical building, the loan officers meet with clients in their homes or places of business.

To access a line of credit the borrower doesn't need to own a bank account and usual insurances and fees are not required. The payments are fixed and paid through bank slips. Approval of the loans is fast and prompt, with no bureaucracy.

The Oscip serves low-income productive segments, micro and small entrepreneurs whether from the formal or informal sectors. Loans range from R\$ 1 thousand to R\$ 20 thousand. Extracredi also offers loans under the Zero Interest Rate Program, which is funded by the state of Santa Catarina and is extended only to individual microentrepreneurs. The institution also has its own line of credit, with differentiated rates, called Pós Juro Zero.

Extracredi works with the Micromob card. The Micromob is a debit card issued by the institution to the clients to make withdrawals through TED/DOC, pay bills and buy what they need directly in accredited stores.



Diretor Executivo com a consultora internacional Alexandra Annes (direita) e a analista da Oikocredit, Jaqueline Cariz

A educação corporativa é aplicada tanto pelo setor interno de treinamentos e parte por especialistas terceirizados como a Crear Brasil

# Responsabilidade Social faz parte da missão

A ATUAÇÃO DA EXTRACREDI vai além da oferta de produtos relacionados ao microcrédito. Embasada na sua Missão de oportunizar o crédito a micro e pequenas empresas, fortalecendo a economia local, fomentando emprego e renda, a instituição incentiva as mais diversas entidades, seja por meio de brindes

ou apoio a eventos regionais. Proporciona a participação dos clientes em feiras e exposições, capacitações, seminários e consultorias. Para o público interno, a Extracredi oferece treinamentos corporativos para aculturar a equipe, visando o atendimento diferenciado e de excelência ao empreendedor, para

evitar o endividamento ou investimento inadequado do crédito. Em 2016, passou por um processo de Auditoria Social, desenvolvido pela investidora no setor social e cooperativa mundial, Oikocredit, sendo a primeira Oscip no Brasil a ser auditada, o que agrega um grande diferencial no mercado.



### Social Responsibility is part of the mission

Extracredi operations go beyond the provision of microcredit products. Based on its mission of providing easy access to credit to micro and small enterprises, strengthening the local economy, generating jobs and income, the institution supports several social projects, through the distribution of gifts, and sponsoring regional events. It also offers its clients opportunities to participate in fairs and exhibitions, training programs, seminars and consulting services. Extracredi continuously invests in its employees through corporate trainings, with a view to providing the best services possible to entrepreneurs and to reduce indebtedness and inappropriate use of the credit. In 2016, the MFI underwent a social audit conducted by Oikocredit, a worldwide cooperative and social investor, which provides funding to the microfinance sector. Extracredi was the first Oscip in Brazil to be audited, which translated into an important competitive advantage in the segment.



Tendas de atendimento demonstram o microcrédito, e servem de suporte à educação financeira e formalização de pequenos negócios

# Assistência Técnica é uma inovação

A Extracredi disponibiliza um serviço de assistência técnica aos clientes, com foco na Educação Financeira e Gestão de pequenos negócios. Por meio de visitas ao cliente, uma consultora orienta questões como: Formalização do MEI; Emissão da Guia DAS; Alvará e Legalização; Mudança de categoria e Políticas de Crédito.

Sobre Educação Financeira, trabalha a diferença entre o dinheiro da família e do negócio; controle de contas a pagar e receber; caixa e fluxo de caixa. Auxilia o empreendedor na busca de novos clientes e fornecedores, definindo estratégias de marketing e vendas, e até mesmo definição de processos. A assistência acontece em visitas ao empreendimento, ou em tendas de atendimento montadas em espaços públicos de boa movimentação.

A ferramenta tem oportunizado ampliar a rede de negócios entre clientes da Extracredi, que participam de sessões de negócios ou bate papos entre clientes em ambientes pequenos que permitem maior interatividade e troca entre os mesmos.

### Extracredi innovates in the provision of technical assistance

Extracredi provides dedicated technical support to all clients, with a focus on financial education and management of small enterprises. Through site visits to clients' businesses and homes, a consultant offers guidance on formalization of individual microentrepreneurs, licenses, permits, registration, regulations and legalization of the activities, issuance of the DAS payment slips and credit policies.

In its financial education initiative, the institution brings guidance on the differences between family money and business money, controlling

accounts receivable and accounts payable and properly managing the business's cash flow. Extracredi also helps entrepreneurs find new customers and suppliers by guiding on the best marketing and sales strategies and even in the definition of the processes. The institution provides guidance during site visits to the businesses or in service booths set up in public spaces.

This methodology allowed for an expansion of businesses networks among Extracredi clients, who participate in join round tables and conversations in small environments, where they can share experiences and business opportunities.

# Financiando histórias de sucesso



Fachada da sede, em Xanxerê

COM O INTUITO de fomentar o desenvolvimento da Associação dos Municípios do Alto Irani (Amai), em junho de 2004, foi fundada a Crediamai Agência de Microcrédito. Com uma equipe qualificada, a Crediamai faz com que os empreendedores se sintam motivados e prestigiados, por receber um atendimento especial, onde os agentes orientam e acompanham as atividades, atuando com eficiência em cada atividade específica.

Segundo o Instituto de pesquisas Fama, a Crediamai foi a instituição mais lembrada no ano de 2016, em pesquisa de opinião realizada na categoria crédito/empréstimos, o que faz a organização se tornar referência no que faz. De acordo com seu diretor executivo, Plínio Antônio Silveira, a meta da Crediamai é aumentar sua carteira, atendendo o maior número possível de empreendedores formais e informais.

### Investing in successful stories

Crediamai Agência de Microcrédito was founded in June 2004 with the mission of fostering the development of the region covered by the Association of Municipalities of Alto Irani (Amai). By providing a customized service, Crediamai's team of highly qualified professionals work hard to ensure that its clients feel encouraged and supported. Our loan officers are always ready

to provide entrepreneurs with guidance and on-site support, working efficiently in each specific area.

According to Fama Research Institute, Crediamai was the most remembered MFI brand in 2016, in an opinion poll conducted in the category "credit / loans", making of the institution a reference in its area of operation. According to Crediamai's executive director, Plínio Antônio Silveira, the objective is to expand the institution's portfolio, reaching as much formal and informal entrepreneurs as possible.

## Três décadas de empreendedorismo

Além dos cabos de espeto, Nilson quer começar a produzir caixinhas de MDF



JÁ SE VÃO MAIS de 30 anos de experiência na atividade de produção de cabos de espeto. É assim que o xanxerense Nilson Rodrigues dos Santos dá continuidade à atividade familiar, que hoje é o sustento de sua família e de seus colaboradores.

Cliente desde a fundação da Crediamai, Nilson solicitou crédito para reformar a estrutura da empresa e para aquisição de algumas máquinas.

Para o futuro, Nilson pretende expandir seus negócios fabricando outros produtos e, com certeza, vai adquirir recursos junto a Crediamai para financiar os investimentos.

### Three decades of entrepreneurship

More than 30 years of experience in the production of skewer handles. And it is Nilson Rodrigues dos Santos, from the municipality of Xanxerê, who continues the family business tradition today, from where his family and the families of his employees derive their livelihoods.

Nilson is Crediamai client since the institution opened its doors, and his first loan was used for structural renovations in his company and for the purchase of new equipment.

For the future, Nilson intends to keep expanding his business with other products, and he knows that Crediamai will be there to support him.



**Nome fantasia:**  
**Crediamai**

**Fundação /** Founding  
**21/06/2004**

**Matriz - Xanxerê** ✉ Rua General Osório,404 – Centro ☎ Fax: (49) 3433-8416 / (49) 3431-0295

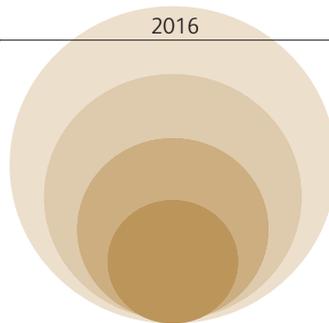
**Acesse:** [www.crediamai.com.br](http://www.crediamai.com.br)

**Abrangência /** Scope (municipalities)  
**Oeste**

**Nº colaboradores /** Number employees **10**

**Nº de clientes ativos /** Active clients portfolio

**1.752**



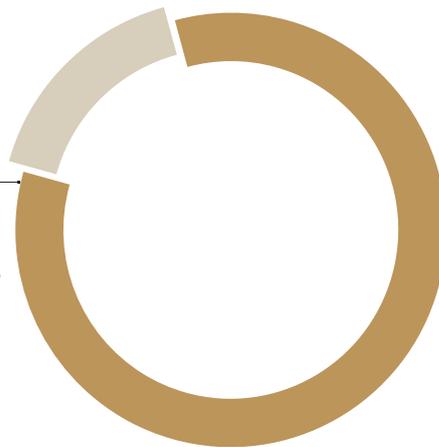
**Carteira ativa /** Active loans portfolio

**R\$ 5.520.073,02**

**Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito /** Number of jobs created by borrowers

**Gerados /** Created  
**790**

**Mantidos /** Maintained  
**4.908**



**Grau de instrução dos tomadores de crédito /** Education background

**Médio /** High school  
**45,56%**

**Fundamental /** Elementary school  
**36,59%**

**Superior /** College degree  
**7,84%**

**Não informado /** Not informed  
**9,72%**

**Analfabeto /** Illiterate  
**0,29%**

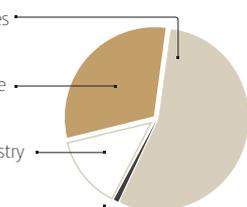
**Segmento /** Segment

**Serviços /** Services  
**54,90%**

**Comércio /** Trade  
**30,85%**

**Indústria /** Industry  
**13,69%**

**Misto /** Mixed  
**0,57%**

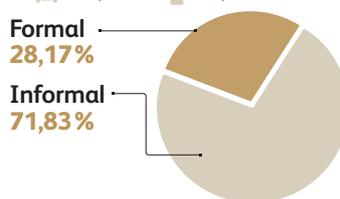


**Perfil tomadores de crédito /** Borrower's profile

**54,61%** **45,39%**

**Formal**  
**28,17%**

**Informal**  
**71,83%**

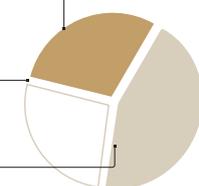


**Tempo de existência do negócio /** Time in business (borrower)

**0 a 1 ano**  
0 to 1 year  
**29,38%**

**1 a 4 anos**  
1 to 4 years  
**26,84%**

**+ de 4 anos**  
+4 years  
**43,78%**



# Promoção do desenvolvimento social e econômico

A PROFOMENTO iniciou suas atividades em março de 2002 com o intuito de dar oportunidade às pessoas que não encontram chance de crescimento com os bancos tradicionais. Ao oferecer recursos de maneira mais facilitada, com valores que vão de R\$ 200,00 a R\$ 20 mil, disponibilidade de pagamento em até 36 parcelas, e taxas de juros muito abaixo do praticado, os microempreendedores têm condições de abrir ou ampliar suas micros e pequenas empresas. Entre os serviços, a agência oferece desconto de cheque para os clientes ativos.

Com o programa Juro Zero, a Profomento incentiva o microempreendedor individual. Um dos benefícios é a isenção da última parcela, caso o pagamento das demais forem quitadas em dia.

Para estar mais próximo de seus clientes, a agência possui abrangência em mais de 20 municípios da região e conta com dois pontos de atendimento, em Itajaí e Nova Trento. Muito mais que uma agência de microcrédito, a Profomento atua, como agente transformador, para a inclusão social e financeira das pessoas em situação de dificuldade.

E para comprovar sua participação junto à sociedade, a Profomento foi vencedora de seis Selos Sociais, projeto realizado pela prefeitura de Brusque, que premia as instituições comprometidas com o desenvolvimento da região. Entre as ações realizadas pela agência, estão a campanha de arrecadação de livro e lacra de lata, além de doações de móveis e equipamento para a Apae.



Equipe de atendentes especializada para receber o cliente

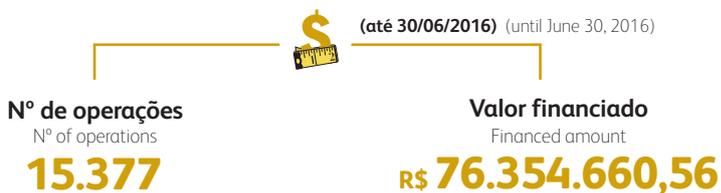
## Promoting social and economic development

Profomento started its activities in March of 2002 with the mission of giving opportunities to those people that are usually turned down by traditional banks. Microentrepreneurs that need to expand their micro and small enterprises, or dream of opening their own businesses, will find at Profomento facilitated access to loans ranging from R\$ 200,00 to R\$ 20 thousand, with repayment terms of up to 36 months, at very low interest rates. One of the services offered is cashing-in of post-dated checks.

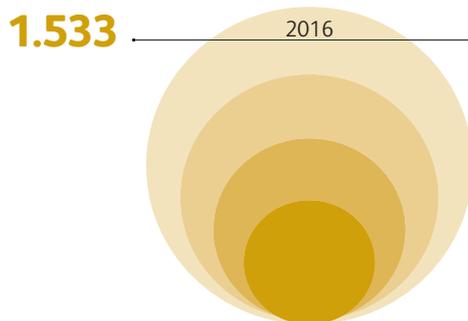
Profomento encourages the development of individual microentrepreneurs through the Zero Interest Rate Program. One of the benefits is the exemption from the last monthly payment if all the others were made without delays.

The institution is present in more than 20 municipalities of the region and also has branches in Itajaí and Nova Trento. Much more than a microcredit institution, Profomento is a development agent that fights for the financial inclusion of low-income individuals.

As a recognition of the important role it plays in the society, Profomento has already been awarded with the 'Social Seal' for six times. The seal is given by the City Hall of Brusque to institutions committed to the development of the region. Among the actions developed by the institution are the books and aluminum can pull tabs collection campaigns, and the donation of furniture and equipment to the Association for Parents and Friends of the Handicapped (Apae).



**Nº de clientes ativos /** Active clients portfolio



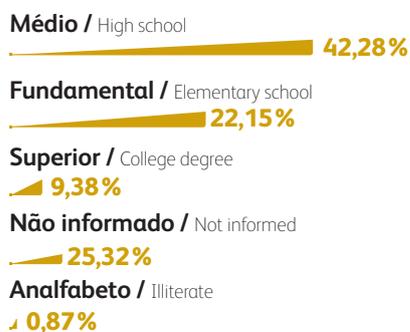
**Carteira ativa /** Active loans portfolio



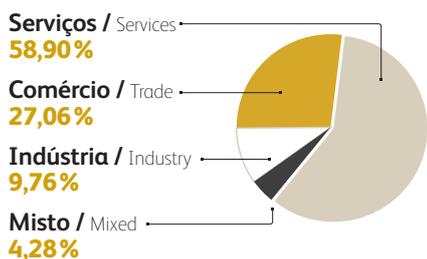
**Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito /** Number of jobs created by borrowers



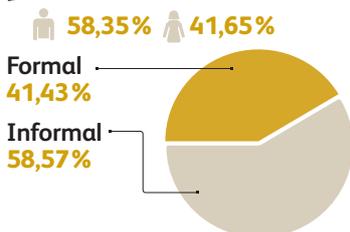
**Grau de instrução dos tomadores de crédito /** Education background



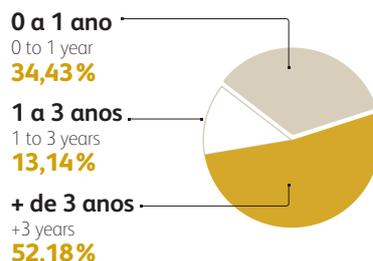
**Segmento /** Segment



**Perfil tomadores de crédito /** Borrower's profile



**Tempo de existência do negócio /** Time in business (borrower)



# Confiança nos pequenos negócios

O BANCRI foi fundado em 15 de março de 2000, com o objetivo de atender os municípios da região da Associação dos Municípios da Foz do Rio Itajaí (Amfri). Hoje atende toda a região entre Joinville e Florianópolis.

Sendo uma instituição privada, sem fins lucrativos, o Bancri não pratica o assistencialismo e nem o paternalismo, pelo contrário, os pequenos empreendedores são tratados como pessoas produtivas e capazes de investir em seu próprio desenvolvimento, exigindo deles, compromisso e responsabilidade.

Até dezembro de 2015, emprestou cerca de R\$ 100 milhões, atendendo 22 mil empreendedores, e responsável pela manutenção e geração de 35 mil postos de trabalho.

Por duas vezes, de três edições, venceu o Prêmio Talentos do Microcrédito de Santa Catarina com apresentação de cases de clientes. Da mesma forma, o Bancri, por oito anos consecutivos, foi agraciado com o Selo Social, por ter atingido alguns dos objetivos da Organização das Nações Unidas (ONU), dentro do programa Objetivos do Milênio.

Para o presidente Célio José Bernardino, é uma satisfação ver os frutos que o Bancri gerou. “É um orgulho quando encontramos um ex-cliente e ele nos conta que saiu da informalidade e possui uma microempresa. Possuímos muitos exemplos como este. Fazemos parte do crescimento destas pessoas, que não têm acesso a um banco privado e encontram no Bancri o apoio que lhes falta”, afirma.



Presidente do Bancri, Célio José Bernardino

“  
**Os relatórios mostram o quanto o microcrédito manteve e gerou de empregos.**”

## Confidence in small businesses

Bancri was founded in March 15, 2000, with the mission of providing credit and other financial services to microentrepreneurs from the AMFRI (association of the towns located near the estuary of the Itajaí River). Today it serves the whole region between the city of Joinville and Florianópolis.

Bancri is a not-for-profit institution that supports low income individuals that have proven to be responsible and committed entrepreneurs, because it recognizes in them productive people with the potential to invest in their own ideas.

By December 2015, the institution had loaned over R\$ 100 million to 22 thousand entrepreneurs, being responsible for the creation or maintenance of 35 thousand jobs.

Bancri has won two of the last three editions of the award ‘Talents of Microcredit in Santa Catarina’, with the presentation of its clients’ cases. And for the eight consecutive year, the institution was awarded with the ‘Social Seal’, for achieving some the objectives set by the United Nation’s Millennium Development Goals.

The president Célio José Bernardino says that it’s enormously satisfying to witness the changes Bancri promoted in people’s lives. “It is a source of pride for us when we meet a former client and he or she tells us that they are not working in the informal economy anymore and that they finally opened their own business. We have many such examples. We play an important role in these people’s lives, because they are usually turned down by traditional banks, but when they come to Bancri they find the support they need”, concluded Célio.

Nome fantasia:  
**Bancri**

Fundação / Founding  
**15/03/2000**

Matriz - Itajaí ✉ Av. Joca Brandão, nº 265 – Centro ☎ Fax: (47) 3045-6030

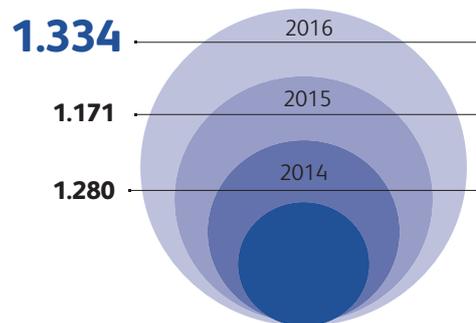
Acesse: [www.bancri.org.br](http://www.bancri.org.br)

 **Abrangência / Scope** (municipalities)  
**Grande Florianópolis, Nordeste, Vale do Itajaí**

Nº colaboradores / Number employees **22**



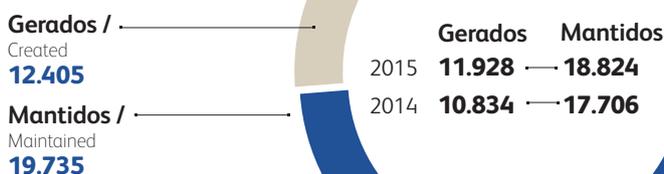
**Nº de clientes ativos / Active clients portfolio**



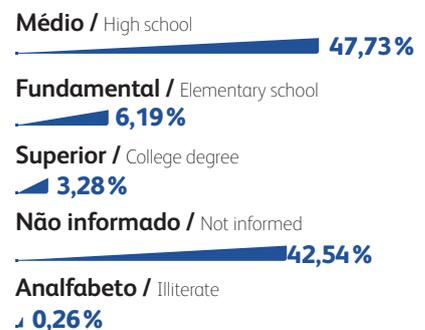
**Carteira ativa / Active loans portfolio**



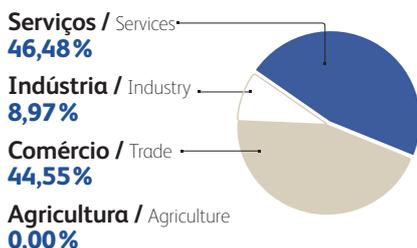
 **Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito / Number of jobs created by borrowers**



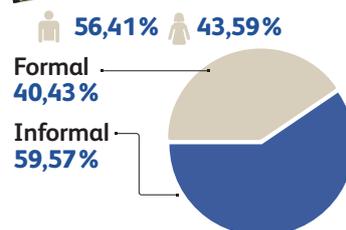
 **Grau de instrução dos tomadores de crédito / Education background**



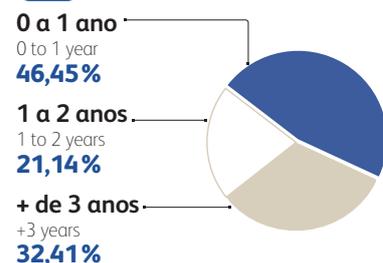
 **Segmento / Segment**



 **Perfil tomadores de crédito / Borrower's profile**



 **Tempo de existência do negócio / Time in business (borrower)**



# Apostando no sucesso do empreendedor

A ACREVI tem como objetivo conceder crédito a quem possui atividade própria, formal ou informal. O recurso é liberado para o empreendedor que possui o sonho de ter o próprio negócio. O crédito pode ser destinado à compra de mercadorias, ampliação, reformas, compras de equipamentos, veículo utilitário, divulgação, entre outros investimentos. Através do crédito liberado, a Acrevi promove o desenvolvimento econômico da região, gerando emprego e renda.

A liberação do recurso é rápido, as prestações são fixas, sem cobrança de taxas adicionais, não é preciso abrir conta e o pagamento em dia gera benefícios.

Os valores de empréstimo variam desde R\$ 200,00 a R\$ 20.000,00, em prazos conforme o tipo de operação (giro, fixo e misto) e a capacidade de pagamento.

Desde agosto de 2002, a Acrevi atende empreendedores de Jaraguá do Sul e região. A agência está localizada no centro de Jaraguá do Sul, na Avenida Marechal Deodoro da Fonseca, número 776 – sala 01. Uma área estratégica para receber bem cada cliente.

O microempreendedor que possui interesse em investir no seu pequeno negócio pode entrar em contato com os agentes de crédito por meio do telefone (47) 3275 0020 ou (47) 3275 4144, se preferir encaminhar um e-mail para [acrevi@acrevi.com](mailto:acrevi@acrevi.com). Acrevi crédito certo para o seu negócio.



Sede da Acrevi em  
Jaraguá do Sul

“  
A Acrevi  
promove o  
desenvolvimento  
econômico da  
região.”

## Investing In Entrepreneurs

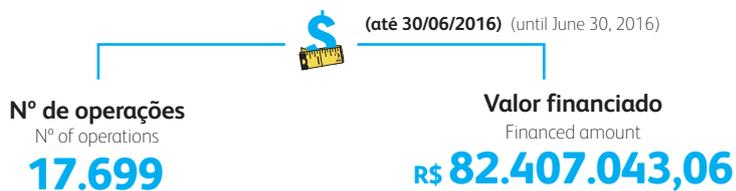
Acrevi (Itapocu Valley Credit Agency) was created with the objective of providing loans to people running small businesses (formal or informal). The loan is transferred to the entrepreneur who dreams of running his own business. The money can be used for the purchase of supplies, expansion works, renovation, equipment purchases, commercial vehicles, advertisements, among other investments. Through the money it invests, Acrevi is promoting the economic development of the region and as a consequence generating jobs and income.

Loans are approved in a quick and simple process, with fixed installments, no additional fees, no bank account necessary and payments on time can help you build a good credit history and translate into other benefits.

Acrevi loans range from R\$ 200,00 to R\$ 20.000,00, with terms varying according to the contract (fixed capital, working capital or mixed) and payment capacity.

Acrevi has been serving entrepreneurs from the municipality of Jaraguá do Sul and region since August 2002. The headquarter is located in the central area of Jaraguá do Sul, at Avenida Marechal Deodoro da Fonseca, number 776 - Room 01. Working with different strategic areas to serve all clients.

If you are a microentrepreneur interested in investing in your small business please contact our loan officers by phone (47) 3275 0020 - (47) 3275 4144, or send an e-mail to [acrevi@acrevi.com](mailto:acrevi@acrevi.com).



**Nome fantasia:**  
**Acrevi**

**Fundação /** Founding  
**07/08/2016**

**Matriz - Jaraguá do Sul** ✉ Av. Marechal  
Deodoro da Fonseca, 776, sala 01, Centro –  
☎ Fax: 47-3275-0020

**E-mail: acrevi@acrevi.com**

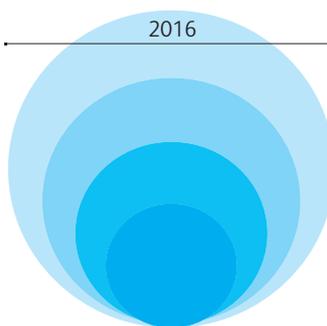
 **Abrangência /** Scope (municipalities)  
**Jaraguá e região**

**Nº colaboradores /** Number employees **12**

**Nº de clientes ativos /** Active clients portfolio

**1.202**

2016



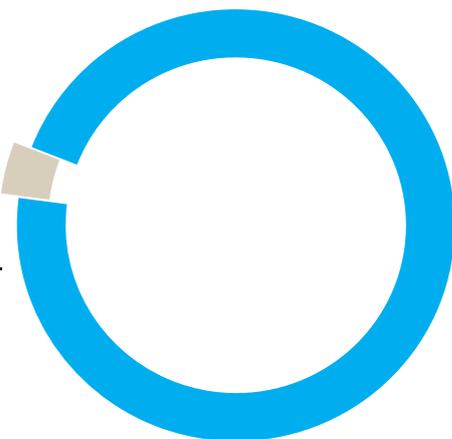
**Carteira ativa /** Active loans portfolio

**R\$ 7.049.127,54**

 **Nº de empregos  
gerados pelos  
tomadores de  
crédito /** Number of jobs  
created by borrowers

**Gerados /**  
Created  
**1.295**

**Mantidos /**  
Maintained  
**31.220**



 **Grau de instrução dos tomadores  
de crédito /** Education background

**Médio /** High school **42,39%**

**Fundamental /** Elementary school **31,76%**

**Superior /** College degree **12,14%**

**Não informado /** Not informed **13,27%**

**Analfabeto /** Illiterate **0,43%**

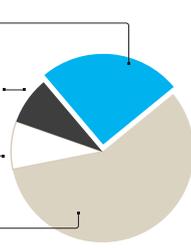
 **Segmento /** Segment

**Comércio /** Trade **25,15%**

**Produção /** Production **8,52%**

**Misto /** Mixed **8,49%**

**Serviços /** Services **57,84%**

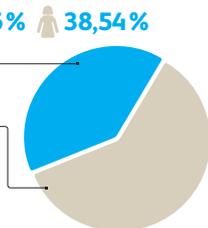


 **Perfil tomadores de  
crédito /** Borrower's profile

**61,46%** **38,54%**

**Formal**  
**39,60%**

**Informal**  
**60,40%**

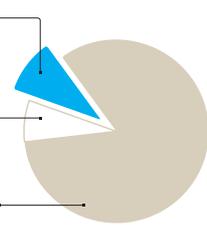


 **Tempo de existência do  
negócio /** Time in bussiness (borrower)

**0 a 1 ano**  
0 to 1 year **9,54%**

**1 a 3 anos**  
1 to 3 years **7,30%**

**+ de 3 anos**  
+3 years **83,16%**



# Atendimento personalizado



Sede da agência de microcrédito, em Jaraguá do Sul

FUNDADA EM 2008, a Juriti Microfinanças tem como objetivo trazer melhorias para o setor de microfinanças. Com o apoio de profissionais experientes, e um grupo empresarial para dar respaldo financeiro, implementou metodologias empresariais para profissionalizar a gestão.

Com fortes investimentos em qualificação de funcionários, melhorias de processos e implantação de novas tecnologias, sempre com intuito de aumentar a escala de atendimento.

Exemplo disso foi sua participação no Programa Gaúcho de Microcrédito, contratada para ser gestora de uma carteira de crédito do Banrisul, e liberou, de janeiro de 2012 a março de 2015, mais de R\$ 144 milhões.

Atualmente a Juriti Microfinanças atua em um modelo diferenciado de atendimento aos clientes. “Não possuímos postos de atendimento físico, nossos agentes de crédito fazem o atendimento 100% no local de trabalho do empreendedor”, acrescenta o diretor executivo, Diego Garcia.

“O cliente faz uma ligação solicitando atendimento na central 0800 646 1856 da Juriti, e um agente de crédito que está na sua região faz o atendimento, desta forma, o cliente não precisa se deslocar para deixar documentos ou assinar contratos, nosso agente de crédito vai até ele”, complementa Diego. As pesquisas de satisfação demonstram que este modelo foi bem aceito.

Os agentes de crédito utilizam o modelo home-office de trabalho, com equipamentos específicos para efetuar o cadastro e se comunicar com a sede, em Jaraguá do Sul, responsável pela análise de crédito, controles financeiros e gestão da organização.

## Customized services

Juriti Microfinanças was founded in 2008 with the aim of improving and strengthening the microfinance sector. The institution has implemented numerous methodologies to improve management efficiency, thanks to dedicated work experienced professionals and the support of a strong group of investors.

Juriti plans to keep growing and reaching more and more entrepreneurs, that's why it is always investing strongly in qualification and training courses for its human resources, continuous process improvements and the adoption and implementation of new technologies. An example was the agreement entered with the Gaúcho Microcredit Program, one of Banrisul's credit portfolios manager, which transferred from January 2012 to March 2015 over R\$ 144 million.

Today, Juriti Microfinanças is operating with a differentiated model of client service. “We don't have physical bank branches, our loan officers serve our clients 100% at their location”, adds the executive director Diego Garcia.

“The client calls us through the phone 0800 646 1856, and we contact one of our loan officers in that region to go to his location. This way, our clients don't need to leave their homes or businesses to sign contracts or documents”, explains Diego. Satisfaction surveys show that this model was well accepted.

Loan officers can do office work at their homes (home-office model), where they have the tools to register new clients, update informations and contact the headquarters, in Jaraguá do Sul, which is responsible for credit analysis, financial control and general management.

“  
**O cliente não precisa se deslocar até a agência, o agente de crédito vai até ele.**”



**Nome fantasia:**  
**Juriti Microfinanças**

**Fundação /** Founding  
**11/09/2008**

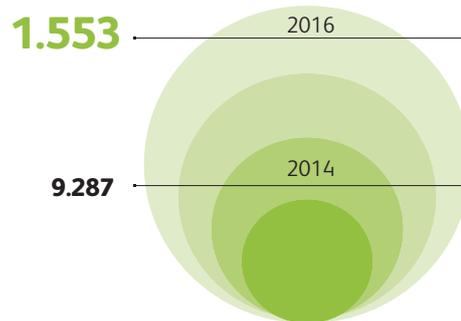
**Matriz - Jaraguá do Sul** ✉ Rua José Theodoro Ribeiro, 1414. ☎ Fax: 0800 646 1856

**Acesse:** [www.juriti.net](http://www.juriti.net)

**Abrangência /** Scope (municipalities)  
**Norte, Vale do Itajaí e Meio Oeste de SC; Sul do Paraná e Norte do RS**

**Nº colaboradores /** Number employees **24**

**Nº de clientes ativos /** Active clients portfolio



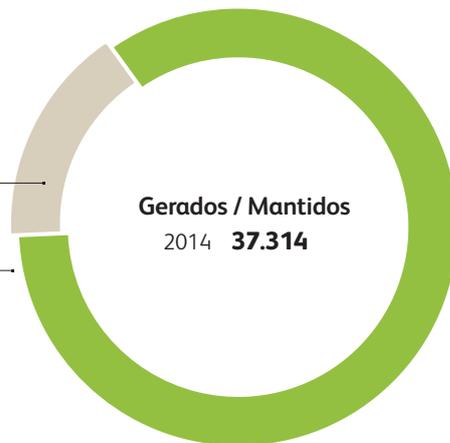
**Carteira ativa /** Active loans portfolio



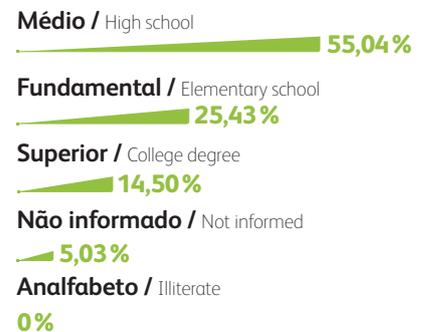
**Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito /** Number of jobs created by borrowers

**Gerados /** Created  
**363**

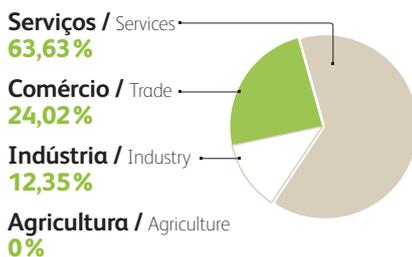
**Mantidos /** Maintained  
**2.334**



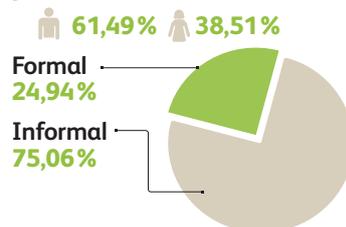
**Grau de instrução dos tomadores de crédito /** Education background



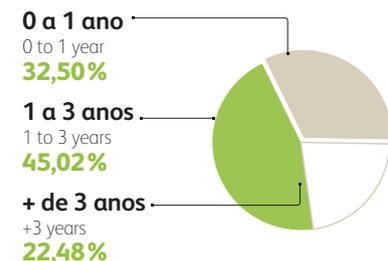
**Segmento /** Segment



**Perfil tomadores de crédito /** Borrower's profile



**Tempo de existência do negócio /** Time in business (borrower)



\* Os números de 2013 a 2015 consideram a prestação de serviço ao Programa Gaúcho de Microcrédito, encerrada em março de 2015.

# A melhor solução de crédito

**10 anos  
servindo o  
microempreendedor.**

EM 19 DE ABRIL de 2006 foi constituída a Pólocred – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e Empresa de Pequeno Porte Ltda, Instituição Financeira Não Bancária com autorização de funcionamento em vigor expedida pelo Banco Central do Brasil. Sua constituição teve como forte impulsionador o potencial de crescimento das micro e pequenas empresas brasileiras. Por não conseguirem oferecer as garantias exigidas, esses empreendedores geralmente não tinham acesso ao crédito no sistema financeiro tradicional. A Pólocred é associada à Associação Brasileira das Sociedades de Microcrédito (ABSCM) e a Amcred-SC.

A Pólocred atuou, inicialmente, na área urbana da Grande Florianópolis. A partir do segundo semestre de 2009, firmou parcerias com a Caixa Econômica Federal, BNDES, e com o fundo internacional holandês Oikocredit, entidades importantes que viabilizam a expansão de suas atividades para todo Estado de Santa Catarina. A Pólocred também está Cadastrada no Programa Nacional de Microcrédito produtivo e Orientado, subordinado ao Ministério do Trabalho e Emprego que utilizam recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador.

Nesta edição de 2016 do Guia de Microcrédito de Santa Catarina, a Pólocred dará ênfase mais uma vez aos processos que envolvem tecnologias para Análise, Liberação e Gestão Financeira de Microcrédito aos Micro e Pequenos Empreendedores.

## **The best solution for credit**

Pólocred – Microentrepreneurs and Small Businesses Credit Society LLC. was established in April 19th, 2006, and is authorized to operate by the Brazilian Central Bank. One of the decisive factors leading to the creation of the institution was the enormous growth potential of micro and small businesses in Brazil. These were people usually excluded from the traditional banking system and had limited or no access to credit, specially due to the lack the guarantees to cover the loan. Pólocred is also a member of the Brazilian Association of Microcredit Companies (ABSCM) and of the Santa Catarina Microcredit Organizations Association, Amcred-SC.

The institution served initially the urban area of the Greater

Florianópolis. In 2009 it formed partnerships with the Caixa Econômica Federal (Federal Government Savings Bank), BNDES and the Dutch international development finance institution Oikocredit, which enabled the expansion of its operations to the whole state of Santa Catarina. Pólocred is also registered at the National Program of Oriented Productive Microcredit, coordinated by the Ministry of Labor and Employment which uses resources from the Workers' Support Fund.

In this 2016 edition of the Santa Catarina's Microcredit Guide, Pólocred will once again give a special emphasis to processes and new technologies for improving credit assessments, credit approvals and financial management.

Equipe Pólocred  
e Micromob



# Inovação em gestão de contas

Esta plataforma disponibiliza ao cliente uma série de facilidades.

EM OUTUBRO de 2013, o Governo Brasileiro aprovou a Lei 12.865, que em seu artigo 6º regulamenta o Arranjo de Pagamentos, conjunto de regras e procedimentos que disciplina a prestação de determinado serviço de pagamento ao público através de ferramentas digitais, cartões pré e pós-pagos e ferramentas de pagamentos móveis.

A Pólocred, desde então, vem investindo fortemente em desenvolvimento de Ferramentas agregadas a novas tecnologias.

Em 2016, em parceria com a Precisão Soluções, Biti Tecnologia e a Micromob, foi criado um serviço de conta de pagamento, que permite a liberação dos recursos de microcrédito aos clientes das Oscips de Santa Cata-

rina, de forma 100% digital.

A ferramenta Micromob possibilita ao cliente das organizações receber os recursos do empréstimo em uma plataforma na internet, tablet ou mobile (smartphone). Esta plataforma disponibiliza ao cliente uma série de serviços de pagamento, transferência de recursos, compra em estabelecimentos credenciados, pagamentos de boletos, emissão de boletos, e ainda um cartão para utilizar na rede credenciada.

Aliado a tudo isso, o cliente empreendedor ainda pode optar por adquirir ou alugar uma leitora de cartões bandeirados (Visa, Mastercard, entre outros), para receber suas vendas através de cartões de crédito e ou débito.

## Innovation in accounts management

In October 2013, the Brazilian government approved Law number 12.865, which in its 6th article regulates payment arrangements, a set of rules and procedures that discipline the provision of some services through digital platforms, with the use of prepaid cards and other mobile payments tools.

And since that occasion Polocred has been investing strongly in the development of services that take advantage of these new technologies.

The institution launched in 2016, in partnership with Precisão Soluções, Biti Tecnologia and Micromob, a digital platform service that enables the transference of the approved loans from Oscips in Santa Catarina to their clients 100% on-line.

Clients from these institutions can receive the money through mobile platforms, such as tablets and smartphones. Micromob offers a wide range of payment options, fund transferences, purchases in accredited stores, payment and issuance of bank slips, and a card that can be used in all accredited network.

In addition, clients have the option of buying or renting a card reader under the Visa and Mastercard brands, among others, and accept payments from credit and debit cards.



Funcionalidade de forma integrada e em tempo real

# Mais facilidades para nossos parceiros

A MICROMOB se baseia no conceito de fornecer acesso para que todas as pessoas possam interagir com o Sistema Financeiro Nacional sem a necessidade de possuírem contas bancárias, utilizando, desta forma, uma conta de pagamento, que pode ser gerida por uma instituição de pagamento ou por um arranjo de meio de pagamento.

Algumas vantagens desta plataforma já se mostram favoráveis. Com a rede credenciada regional, os recursos giram sempre no comércio local, impulsionando de maneira geral toda a cadeia produtiva. O monitoramento e controle da aplicação de recursos garantem, também, o desenvolvimento da atividade empreendedora. E, por último, por meio dos cartões Micromob, é possível direcionar o recurso para deter-

minados segmentos, garantindo ainda mais o destino do recurso.

Toda esta tecnologia tem por trás profissionais preparados para o atendimento instantâneo. O relacionamento é uma das engrenagens de maior importância no modelo micromob. Os parceiros precisam ter diversas opções de serviço para que possam escolher a melhor forma de se relacionar com o cliente. Os serviços fornecidos pela Micromob permite, desde um suporte técnico, prestado por toda a equipe, respeitando as diretrizes de cada um. Disponibiliza, ainda, a tecnologia direcionando diretamente as requisições para o parceiro, caso este seja seu interesse.

Com a Micromob tudo é possível, basta o parceiro decidir.

## More options for our partners

Micromob is based on the concept of providing people with easy access to the national financial system without the need of a bank account, but by using a payment account managed by an authorized institution or through payment arrangements.

Some of the services offered by this model have already proven to be successful. By creating a regional network of credentialed partners, loaned resources are used in local stores, driving the whole production chain. The institution also monitors and controls the use of the money, which ensures that entrepreneurial initiatives don't lose momentum. Finally, through Micromob cards it is possible to direct resources to certain segments of the economy, ensuring the most productive possible use of the money.

Behind all this technology there are highly qualified professionals ready to provide a prompt service. If what makes Micromob successful could be summarized in one word this word would be 'relationship'. Our partners must have at their disposal a wide range of services, so they can choose the best ways to build strong relationships with their clients. The services offered by Micromob include technical assistance respecting the differences of each partner guidelines. There is also the option of receiving applications directly.

With Micromob everything is possible and depends on what our partners decide is best for them.



**micrômob**

Um banco de dados integrado fornece as informações dos clientes que procuram por empréstimos junto às Oscips



# Análise de crédito

Desde 2012, a Pólocred compartilha com algumas Instituições de Microcrédito de Santa Catarina e Paraná, uma ferramenta de automatização de consultas para análise de risco de crédito.

Em um ano instável economicamente, o microcrédito tem papel fundamental na sustentação dos pequenos negócios.

As Oscips de Microcrédito já analisam o Risco de Crédito de seus clientes de forma automatizada, em conjunto com a Pólocred, onde existe a possibilidade de aprovar, reprovar e melhorar a concessão

do crédito, reduzindo custos operacionais internos das organizações e ainda trazendo maior segurança para todo o processo.

O sistema tenta minimizar a dificuldade das empresas de microcrédito em conhecer o histórico dos clientes.

No banco de dados ficam registradas as operações realizadas pelas Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips). Assim, ao consultar um CPF, é possível levantar se há endividamento dentro do programa de microcrédito, sem especificar em qual empresa.

## Credit analysis

In 2012 Pólocred made available to all partner microcredit institutions from Santa Catarina and Paraná an automated tool for credit risk assessments.

In times of instable economy, the microcredit plays a very important role for small businesses.

Oscips (Civil Society Organization of Public Interest) that work with the microcredit already run credit assessments using Pólocred's database, bringing much more accuracy and reliability when approving loans, while reducing operational costs and risks.

The system was created to minimize the difficulties MFIs have in checking clients' credit histories.

All financial transactions carried out by Oscips (Civil Society Organization of Public Interest) are automatically imported into the database. This way, by entering the Individual Taxpayer Registry (CPF), it is possible to check a borrower's indebtedness in the system, but without specifying the lender institution.



Cláudio Vilmar de Deus Bueno,  
cliente do Banco Planalto Norte



# Minimercado, oficina e inclusive o pipoqueiro da esquina podem.

Com o Sebrae todo mundo pode.





## Você também pode ter os melhores especialistas em pequenos negócios à sua disposição.

O Sebrae ajuda a tornar os pequenos negócios mais competitivos e lucrativos. Só o Sebrae tem os maiores especialistas em gestão do mercado à sua disposição. Porque os negócios podem ser pequenos, mas o apoio do Sebrae é grande. Vem pro Sebrae que dá.

INFORME-SE SOBRE CONSULTORIAS  
ONLINE E PRESENCIAL,  
CURSOS, PALESTRAS E OFICINAS.

0800 570 0800

**SEBRAE**

*Serviço de Apoio às  
Micro e Pequenas Empresas  
Santa Catarina*



Realização:

Patrocínio:



**AMCRED-SC**

