



EMPREENDEDORISMO
E DESENVOLVIMENTO
SUL DO BRASIL

MICROFINANCE
ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENT
SOUTH BRAZIL

REVISTA BILÍNGUE



MICRO FINANÇAS
EMPREENDEDORISMO
E DESENVOLVIMENTO
SUL DO BRASIL






QUER VENDER MAIS?

experimente
O SEBRAE

O Sebrae ajuda você a melhorar, promover e até a criar o seu próprio negócio. São serviços acessíveis, com orientações que dão resultado e soluções adequadas ao tamanho da sua empresa.

Experimente pelo site:
www.sebrae-sc.com.br

 /sebraesc  @Sebrae_SC  0800-570-0800

VALE A PENA
experimentar
O SEBRAE

SEBRAE

Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Santa Catarina

O SEBRAE TEM A CONSULTORIA % QUE VOCÊ PRECISA PARA APRIMORAR A GESTÃO DA SUA

empresa.



O Sebrae oferece Consultoria em Gestão com atendimento individual na empresa, diagnósticos e visitas presenciais periódicas para auxiliar no aprimoramento de práticas de gestão do seu negócio. Aprenda a utilizar conceitos e ferramentas gerenciais para melhorar os resultados da sua empresa.

**Consultorias em Gestão
com duração de 10 a 20 horas.**

INFORMAÇÕES: (49) 3289 1300

SEBRAE

Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Santa Catarina



sebrae-sc.com.br
0800 570 0800



Diretora Geral: Isabel Baggio
Editora de projetos: Suzani Rovaris - Reg. SRTE 0004582SC
Fotos: Gislaine Couto, Arquivo CL e Divulgação
Textos: Gislaine Couto
Capa, Projeto gráfico, Diagramação: CL Design / Gisele Bineck
Revisão: Gislaine Couto
Tradução (inglês): Vinicius Prado e Marcelo Kobashikawa



www.clmais.com.br

Proibida a reprodução parcial ou total sem prévia autorização.



EMPREENDEORISMO
E DESENVOLVIMENTO
SUL DO BRASIL



REALIZAÇÃO:



PATROCÍNIO:



- 08** Presença no Sul do país
- 10** A melhor alternativa para o pequeno negócio
- 12** Juro Zero fomenta empreendedorismo
- 14** Números Consolidados das Associadas à Amcred-SUL 2017
- 18** SC Garantias: Seu sonho tem crédito
- 20** Sebrae: Empretec muda vidas
- 24** Abcred: A autorregulação fortalece o microcrédito
- 28** Blusol concede alternativa inovadora para empreendedores
- 32** Banco da Família comemora 20 anos de atuação
- 38** Banco do Empreendedor: Juro Zero Municipal
- 42** Planorte é a terceira melhor instituição microfinanceira do Brasil
- 46** Credioeste: Duas décadas impactando vidas
- 50** Credisol se mantém fiel aos princípios do Microcrédito Produtivo
- 58** Extracredi: Crédito alternativo para o pequeno empreendedor
- 62** Casa do Microcrédito: Incentivo aos empreendedores
- 66** Crecerto abre novas filiais e amplia atendimento
- 70** Acredite, há 16 anos impulsionando negócios
- 76** Profomento é certificada por movimento da ONU
- 80** Gestão de Desempenho Social - Como implementar?

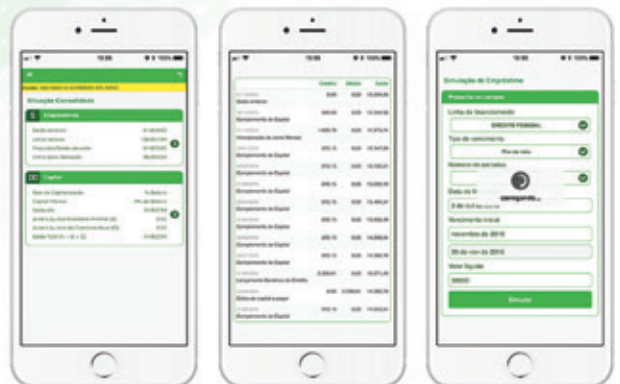
FACMOBILE

SUA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA NA PALMA DA MÃO

O FacMobile é um aplicativo que cria uma conexão perfeita entre instituições, associados e clientes. Mobilidade para o seu negócio, dinamismo para o seu mercado.



- PRINCIPAIS FUNCIONALIDADES:**
- Disponível no Google Play e Apple Store.
 - Personalização de cores e logotipo.
 - Acesso customizado por módulo.
 - Autoatendimento inteligente.
 - Emissão de extratos.
 - Simulação e solicitação de empréstimos.
 - Simulação, aplicação e resgate de aplicações.
 - Transferência entre contas da própria instituição financeira.
 - DOC e TED.
 - Pagamento de títulos.
 - Política de segurança para pagamentos e transferências.



AMCRED TEM ATENDIMENTO

EM TODO O SUL DO PAÍS



Em março de 2006 foi constituída a

Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina (Amcred-SC), a partir de uma visão estratégica para que uma nova instituição associativa pudesse exercer o papel de representação institucional do segmento, atuar na difusão das boas práticas de governança corporativa, na capacitação de recursos humanos e fortalecimento do conjunto dentro do conceito de rede com interligação para cooperação institucional, além de proporcionar suporte para celebração de parcerias institucionais visando o desenvolvimento da Indústria de Microfinanças em Santa Catarina.

A partir da reforma do seu Estatuto Social, em 2017, a Amcred-SC passou a denominar-se Amcred-SUL ampliando sua área de atuação para a Região Sul do Brasil, com abertura para entrada de novos associados desta região, com possibilidade de associação, além das Oscips, de instituições que também atuam no segmento de Microfinanças, como as cooperativas financeiras, empresas prestadoras de serviços de tecnologia e Fintechs.

Em abril de 2018, foram recompostos os órgãos da administração da instituição com eleição das seguintes instituições e seus representantes:

AMCRED HAS SERVICE THROUGHOUT THE SOUTH OF THE COUNTRY

In March 2006, the Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina - Amcred-SC (Association of Microcredit and Microfinance Organizations of Santa Catarina) was formed, based on a strategic vision for a new associative institution to play the role of institutional representation of the segment, to act in the diffusion of good corporate governance practices, training of human resources and strengthening of the whole within the concept of network with interconnection for institutional cooperation, in addition to providing support for the celebration of institutional partnerships aimed at the development of the Microfinance Industry in Santa Catarina.

Since the amendment of its Bylaws in 2017, Amcred-SC was renamed Amcred-SUL, expanding its area of operation to the Southern Region of Brazil, with the opening of new associates of this region, with possibility of association, besides the Oscips, of institutions that also work in the microfinance segment, like the financial cooperatives, technology service providers and Fintechs.

In April 2018, the administrative parts of the institution were reconstituted with the election of the following institutions and their representatives:

Presidente President

José Jacó Pivetta (Extracredi)
Suplente/ Substitute: Enio Luiz Fandaruff

Vice-presidente Vice president

Paulo José Fiamoncini
(Acredite)
Suplente/ Substitute: Alison Hadlich Franz

Membros do Conselho de Administração

Members of the Board of Directors

Luiz Carlos Floriani
(Banco do Empreendedor)
Suplente/ Substitute: Guilherme Cordeiro

Isabel Christina Antunes Baggio
(Banco da Família)
Suplente/ Substitute: Carlos Eduardo de Liz

Edilson Wilvert
(Blusol)
Suplente/ Substitute: Moacir Francisco Hilgert

Ivonei Barbiero
(Credioeste)
Suplente/ Substitute: Gerson Roberto Röwer

Júlio César C. Burigo
(Credisol)
Suplente/ Substitute: Juliana Teixeira da Silva

Membros do Conselho Fiscal

Members of the Fiscal Council

Marcio César Rossini (Crecerto)
Suplente/ Substitute: Marcia Salete Romanzini Dalla Costa

Nivaldo Brey Junior (Planorte)
Suplente/ Substitute: Norma Maria do Valle

Marise Westphal Hartke (Profomento)
Suplente/ Substitute: Marcelino Schindwein

Scudo+Amcred

Administradora e Corretora de Seguros

Associação das Instituições de Microcrédito e Microfinanças da Região Sul do Brasil

Parceria para proteger *você!*

SEGURO PRESTAMISTA



Para seus
Clientes,
seguros de:

Vida

Acidentes
Pessoais

AS MELHORES
COBERTURAS!

Empresa
(Patrimônio)

Residência

AS MELHORES
TAXAS!

**Microseguro é
Proteção com
Baixos Custos!**

Scudo Corretora oportuniza inclusão e segurança pessoal e patrimonial.

Entre em contato:

José Claudio Caramori:

jcc@scudo.com.br

(49) 9 9987-7916

(49) 3361-2900

facebook.com/scudocorretora

@scudocorretora

scudo.com.br



PRESENÇA

NO SUL DO PAÍS

Com 100% de cobertura em Santa Catarina, as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) associadas à Amcred ampliaram, ao longo dos anos, suas áreas de atendimento e atingiram regiões além das fronteiras catarinenses. Atualmente, municípios do Paraná e Rio Grande do Sul possuem agências e unidades onde os microempreendedores estão amparados com a oferta de crédito e orientação.

Com o objetivo de fortalecer muito mais as instituições associadas, a Amcred também expande suas ações para a Região Sul do Brasil com foco no desenvolvimento da indústria microfinanceira, visando à melhoria da gestão das organizações, com equilíbrio e comprometimento com seus clientes.

PRESENCE IN THE SOUTH OF THE COUNTRY

With 100% coverage in Santa Catarina, the Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – Oscips (Civil Society Organizations of Public Interest) associated to Amcred increased, over the years, their service areas and reached regions beyond the borders of Santa Catarina. Currently, cities of Paraná and Rio Grande do Sul have agencies and unities where the microentrepreneurs are supported with the credit and guidance offer.

With the goal to strength much more the associated institutions, the Amcred also expands their actions for South region of Brazil, focusing on the development of the microfinance industry, aimed to improving the management of organizations, with balance and commitment to its customers.


extracredi
seu crédito facilitado

São Miguel do Oeste

Chapecó


Credioeste
O desenvolvimento e seu valor...

RS



PR



**CREDI
AMAI**
microcrédito

Banco do Planalto Norte
Microcrédito

ACREVI
Agência de Crédito
do Vale do Itaipocu

juriti
microfinanças

BluSol
CRÉDITO SIMPLES

Bancri
BANCO DE CRÉDITO POPULAR

PROFOMENTO
SERVIÇOS FINANCEIROS

PóloCred
CRÉDITO AO EMPREENDEDOR

**Banco do
Empreendedor**
A Casa do Empreendedor

**CASA DO
MICROCRÉDITO**
Aceleramos que você pode

Credisol
CRÉDITO SOLIDÁRIO

Acredite
Agência de Microfinanças

BANCO DA FAMÍLIA

CRECERTO
AGÊNCIA DE MICROCRÉDITO

Xanxerê

Canoinhas

Jaraguá do Sul

Blumenau

Itajaí

Brusque

Rio do Sul

Florianópolis

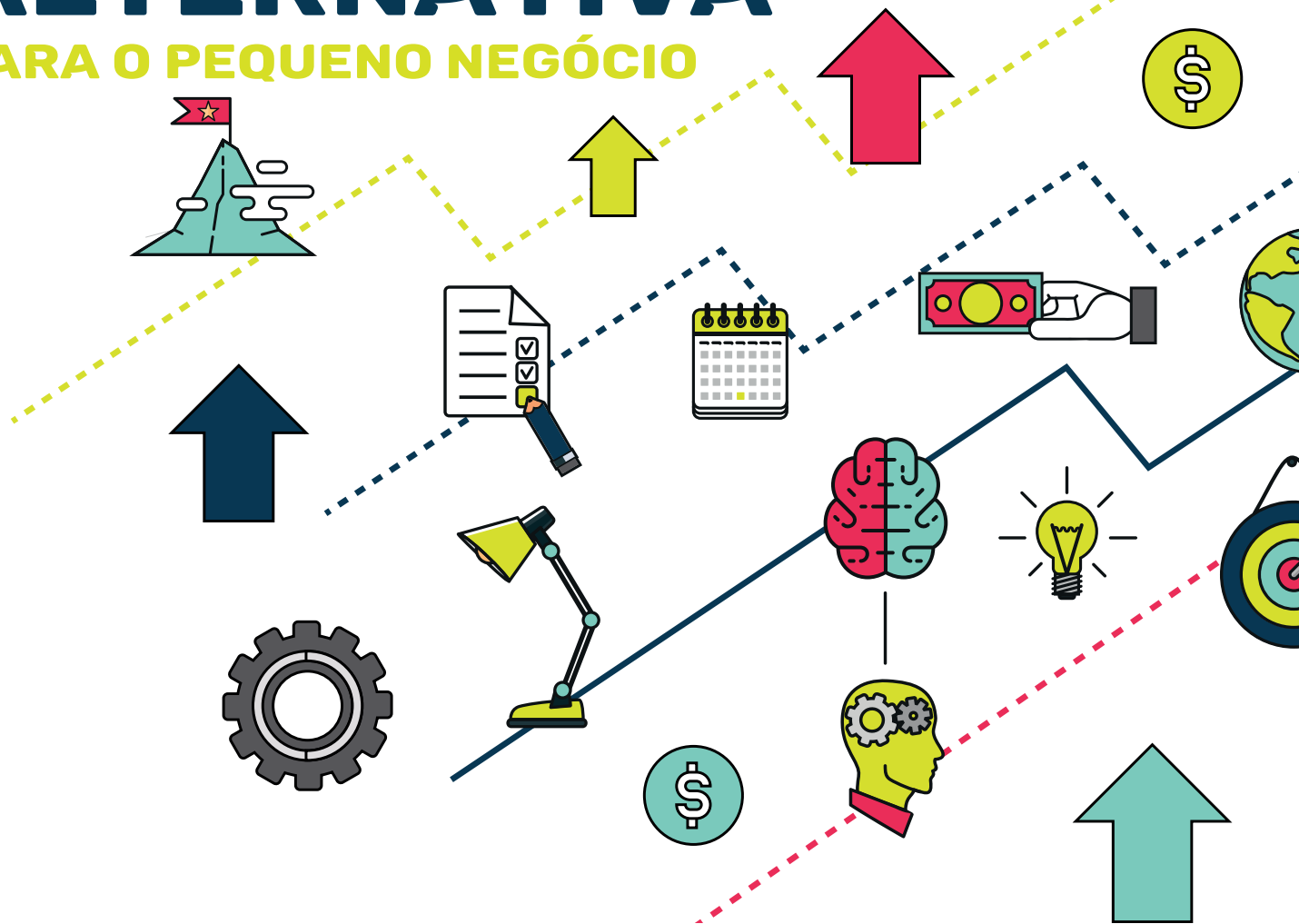
Lages

Tubarão

Criciúma

Concórdia

A MELHOR ALTERNATIVA PARA O PEQUENO NEGÓCIO



Os pequenos negócios representam 98,5% dos empreendimentos no país e são responsáveis pela geração de renda de 70% dos brasileiros ocupados no setor privado. Notavelmente, o empreendedorismo é essencial para a economia brasileira, no entanto, vale destacar que ele não surge ocasionalmente, inicia no seio das comunidades a partir de duas razões: da necessidade ou da vocação.

Toda pessoa tem o direito de viver com qualidade e nível suficiente para assegurar saúde e bem-estar sobretudo, alimentação, moradia e serviços sociais necessários. Estes são alguns dos princípios defendidos pela Declaração Universal dos Direitos Humanos, adotado pela

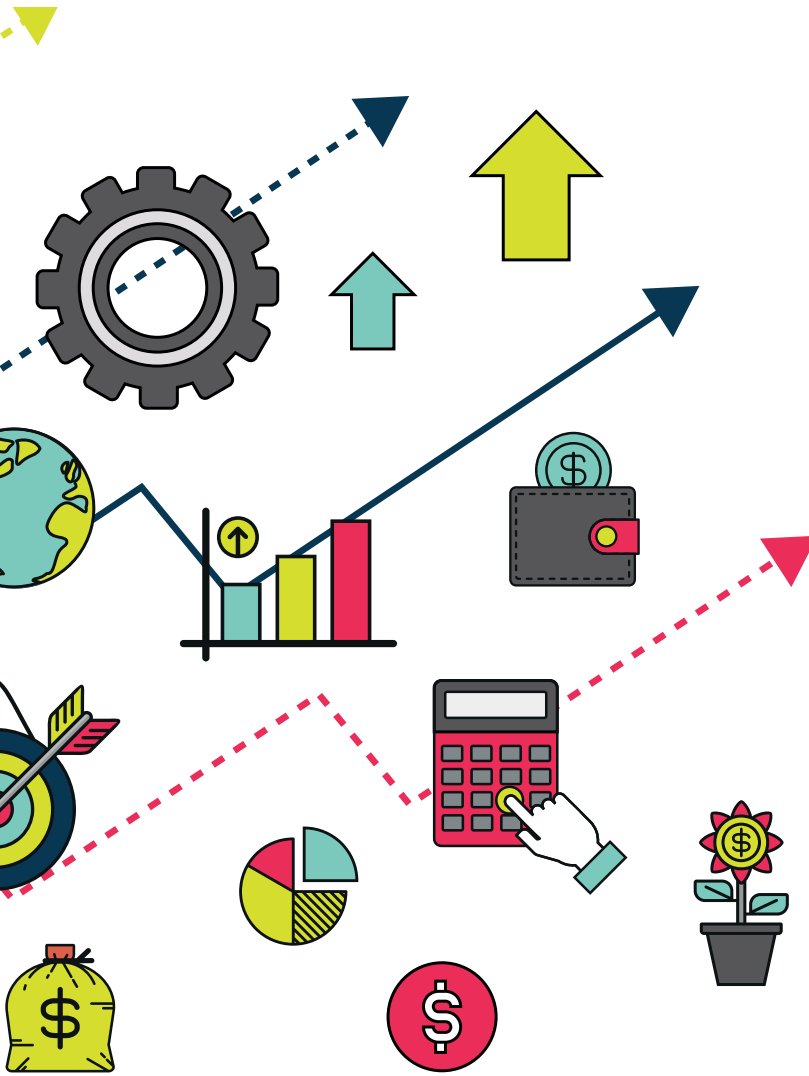
Organização das Nações Unidas (ONU). No entanto, a realidade das pessoas que estão na base da pirâmide social é o oposto disso, a luta para viver com dignidade e cidadania é muito mais árdua. Elas enfrentam uma batalha diária para morar em uma boa casa, se alimentar e ter oportunidades de educação e bem-estar social.

A necessidade faz estas pessoas buscarem no empreendedorismo uma saída para melhorarem suas vidas, transformam o que era rotina em uma alternativa financeiramente rentável. Utilizam aquilo que mais sabem fazer na vida para gerar renda, como fazer pão caseiro para vender no bairro, reformar e construir móveis, costurar roupas, vender pastel ou consertar automóveis.

As possibilidades são infinitas! Quem não tem aquele projeto guardado dentro de uma gaveta? Uma meta a ser alcançada? Novas ideias surgem a toda hora, a vocação é o que motiva estes microempreendedores a realizarem seus sonhos e concretizarem seus objetivos.

É na vida destas pessoas que o microcrédito produtivo e orientado faz a diferença!

POR TRÁS DAS MICROFINANÇAS



A palavra crédito significa confiança, pois deriva das palavras latinas *credere* e *credium*. Muhammad Yunus, conhecido como o banqueiro dos pobres, disse que crédito, por si só, não poderia acabar com a situação de pobreza. “É apenas um dos meios que permitem sair da pobreza. Outras saídas podem ser abertas para facilitar a mudança. Mas para isso é necessário ver as pessoas de modo diferente e conceber um novo quadro para essa sociedade, coerente com essa nova visão”.

As palavras de Yunus estão diretamente ligadas à atuação das instituições de microfinanças, que carregam em sua essência a fórmula criativa de aumentar a força dos pequenos. Ao abrir as portas para as pessoas de baixa renda, as organizações permitem aos pequenos negócios ampliar seus investimentos, atrair mais clientes, e por consequência, aumentar a sua renda familiar.

O ato de emprestar uma pequena quantia às pessoas excluídas do sistema bancário tradicional é mais do que dar uma nova chance, é dar a elas o suficiente para alterar o rumo de suas vidas. O microcrédito tornou-se instrumento fundamental para o sucesso do desenvolvimento local, pois democratiza o acesso aos diferentes recursos financeiros.

THE BEST ALTERNATIVE FOR THE SMALL BUSINESS

The small businesses represent 98,5% of enterprises in the country and they're responsible for the income generation of 70% of Brazilian employed in the private sector. Notably, the entrepreneurship is essential for Brazilian economy, however, it's worth noting that it doesn't arise occasionally, it starts within the communities from two reasons: the need or vocation.

Every person has the right of live with quality and enough level to ensure health and welfare, specially, food, living and social service needed. These are some of the defended principles by Universal Declaration of Human Rights, adopted by the United Nations (UN). However, the reality of the people at the bottom of the social pyramid is the opposite of that, the struggle for live with dignity and

citizenship it's much more arduous. They face a daily battle to live in a good house, to feed and have the opportunities of educations and social welfare.

The need makes these people to search in entrepreneurship a way out to improve their lives, they turn what was routine into a financially profitable alternative. They use what they know best to generate income, like make homemade bread to sell in the neighborhood, renovate and build furniture, sew clothes, sell pastries or repair cars.

The possibilities are endless! Who doesn't have that project kept inside of drawer? A goal to be reached? New ideas appear all the time, the vocation is that motivates these microentrepreneurs to realize their dreams and concretize their goals.

It's in their lives that oriented productive microcredit makes a difference!

BEHIND OF MICROFINANCES

The word credit means confidence, because it derives from the Latin words *credere* and *credium*. Muhammad Yunus, known as the banker of the poor, said that credit, by itself, couldn't to end the poverty situation. "It's only one of the ways that allow to get out the poverty. Other alternatives can be opened to facilitate the change. But for this it's necessary see the people in a different way and conceive a new framework for this society, consistent with this new vision".

Yunus's words are directly linked to the performance of microfinance institutions, which carry in their essence the creative formula to increase the strength of little ones. By opening the doors for the low-income people, the organizations allow small businesses to extend their investments, to attract more clients, and consequently, increase their family income.

The act of lending a small quantity for excluded people from the traditional banking system it's more than give a new chance, it's to give them enough to change the course of their lives, because it democratizes access to the different financial resources.

JURO ZERO

FOMENTA EMPREENDEDORISMO



O programa Juro Zero incentiva o investimento produtivo e a formalização de empreendedores populares, promovendo a inclusão social, a geração de emprego e o desenvolvimento da economia catarinense.

Os participantes do programa têm acesso a uma linha de crédito de até R\$ 3 mil. Se pagarem todas as prestações em dia, a última parcela será paga pelo Governo do Estado.

O Programa Juro Zero é uma iniciativa do Governo do Estado, por meio da Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável e da Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina - Badesc, em parceria com as Instituições de Microcrédito Catarinenses (Oscips), Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina (Amcred) e o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (Sebrae/SC).

QUEM PODE PARTICIPAR

Podem participar os MEIs formalizados. É considerado microempreendedor individual aquele que tem receita bruta anual de até R\$ 60 mil. O MEI deve ter apenas um estabelecimento e não ser sócio, administrador ou titular de outros empreendimentos. Se precisar de ajuda, pode contratar um funcionário com remuneração de até um salário mínimo ou o piso da categoria.

BENEFÍCIOS

O Juro Zero prevê linha de crédito de até R\$ 3.000,00 para aplicação em capital de giro ou compra de equipamento, pactuada em oito parcelas fixas, com subsídio de juros. Como subsídio, o Estado efetuará o pagamento da oitava e última parcela, desde que o cliente pague em dia todas as 07 (sete) parcelas anteriores.

ZERO INTEREST PROMOTES ENTREPRENEURSHIP

The Zero Interest program incentives productive investment and the formalization of popular entrepreneurs, promoting social inclusion, job creation and the development of the economy of Santa Catarina.

Program participants have access to a credit line of up to R\$ 3,000. If all the benefits are paid on time, the last installment will be paid by the State Government.

The Zero Interest Program is an initiative of the State Government, through the Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável (State Secretariat for Sustainable Economic Development) and the Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina - Badesc (State Development Agency of Santa Catarina), in partnership with the Catarinenses Microcredit Institutions (Oscips), Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina - Amcred (Association of Organizations of Microcredit of Santa Catarina) and the Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina - Sebrae-SC (Service of Support to Micro and Small Companies of Santa Catarina).

Who can participate

The formal individual microentrepreneurs can participate. An individual microentrepreneur is one who has an annual gross revenue of up to R\$ 60,000. The individual microentrepreneurs must have only one business and not be a partner, administrator or holder of other enterprises. If you need help, you can hire an employee with pay up to a minimum wage or the wage level.

Benefits

Zero Interest provides credit line of up to R\$ 3,000 for application in working capital or purchase of equipment, agreed in eight fixed installments, with interest subsidy. As a subsidy, the State will pay the eighth and last installment, as long as the client pays all seven (07) previous installments in full.



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 internacional e investidora social que visa o desenvolvimento dos setores financeiro, agrícola e de energia renovável. Através de sua sede na Holanda e rede de escritórios locais, realiza investimentos de capital e financiamentos de curto e longo prazo a mais de 800 instituições de impacto em 70 países. Seu principal objetivo é contribuir com a mudança positiva na vida de indivíduos, famílias e comunidades.

Oikocredit is an international cooperative and social investor that aims the development of the financial, agriculture and renewable energy sectors. Through its head office in the Netherlands and network of local offices, it provides equity investments, short and long term loans to more than 800 impact institutions in 70 countries. Its main objective is to contribute to positive change in the lives of individuals, households and communities.



Vânia Lucia Pereira da Silva, produtora de café orgânico feminino de uma das entidades parceiras da Oikocredit.

www.sasr.oikocredit.coop

Carteira da Oikocredit no Brasil

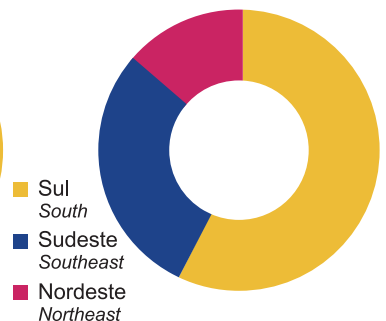
(dezembro 2017)

*Oikocredit's portfolio
in Brazil
(december 2017)*

Por setor / By sector:



Por região / By region:



NÚMEROS CONSOLIDADOS



DAS ASSOCIADAS À AMCRED-SUL 2017

Consolidated Numbers of Amcred-SUL 2017 Associates

DADOS GERAIS DO MICROCRÉDITO DA REGIÃO SUL DO BRASIL - 01/01/2017 E 31/12/2017

Microcredit general data in Southern Region of Brazil 01/01/2017 and 31/12/2017

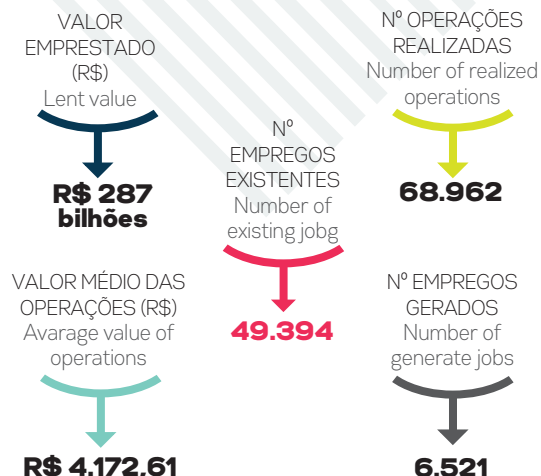
Os dados a seguir foram fornecidos pelas seguintes organizações:

Following data were provide by the following organizations:

| | |
|-------------------------|-----------------------|
| Acredite | Acrevi |
| Banco da Família | Banco do Empreendedor |
| Banco do Planalto Norte | Blusol |
| Casa do Microcrédito | Crecerto |
| Crediamai | Credioeste |
| Credisol | Extracredi |
| Polocred | Profomento |

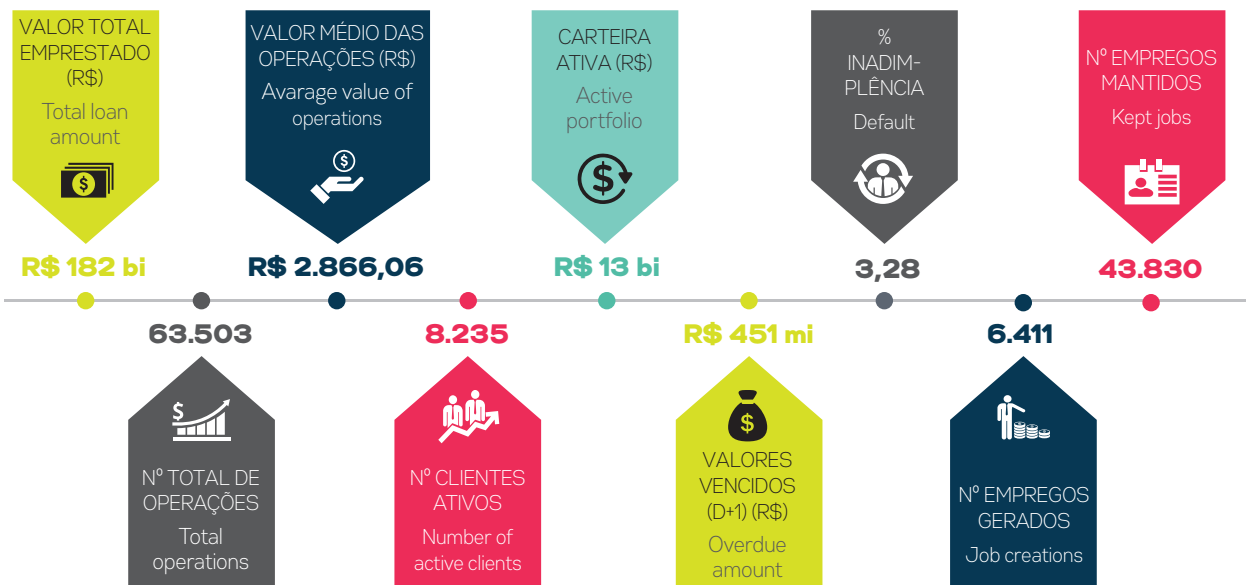
DADOS TOTAIS DAS ORGANIZAÇÕES DE MICROCRÉDITO DA REGIÃO SUL DO BRASIL ENTRE 01/01/2017 E 31/12/2017

Total Data from microcredit organizations in Southern Region of Brazil between 01/01/2017 and 31/12/2017



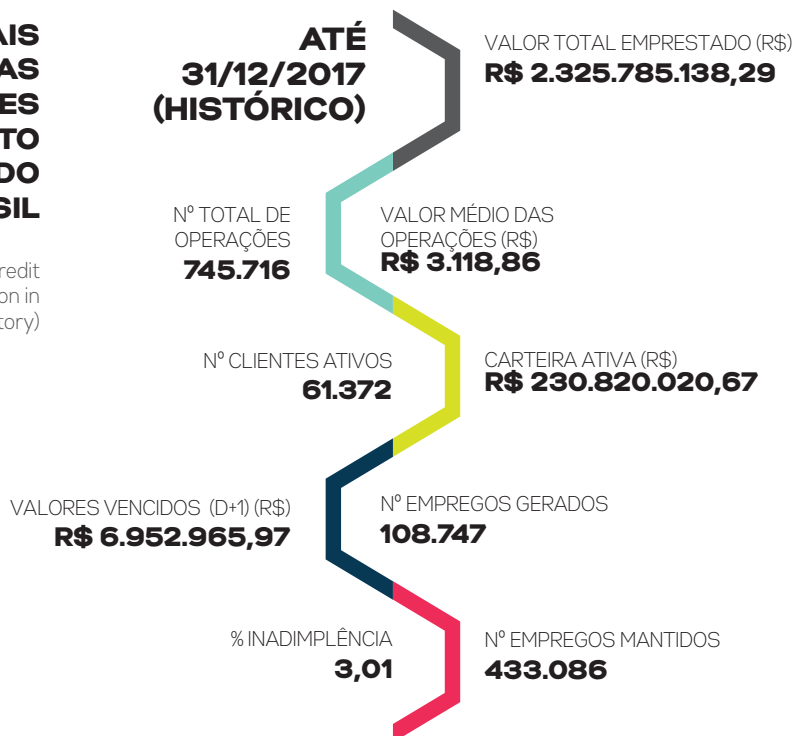
DADOS ACUMULADOS JURO ZERO DAS ORGANIZAÇÕES DE MICROCRÉDITO DE SANTA CATARINA DE 08/11/2011 ATÉ 31/12/2017 (HISTÓRICO)

Accumulated data about zero interest of microcredit organizations in Santa Catarina from 08/11/2011 up to 31/12/2017 (History)



DADOS TOTAIS ACUMULADOS DAS ORGANIZAÇÕES DE MICROCRÉDITO DA REGIÃO SUL DO BRASIL

Total cumulative data of microcredit organizations in Southern Region in Brazil up to 31/12/2017 (History)



ACESSO A CRÉDITO E MAIOR INCLUSÃO FINANCEIRA COM TECNOLOGIA - NOVO CICLO

A legislação brasileira através da lei 12.865 de 09 de outubro de 2013 que regulou os arranjos de pagamento colocou ao alcance da população e, principalmente dos microempreendedores, a possibilidade de realizar suas transações financeiras através de contas de pagamento (contas digitais), proporcionando condições que vão desde a captura de venda através de cartões (crédito/débito) até transferências, pagamento de boletos, pagamento de contas e emissão de boletos. Entretanto, mesmo com tecnologia já disponível o que se observa é um baixíssimo nível de utilização destas ferramentas pela falta de conhecimento e sensibilização da importância da tecnologia para aumento da competitividade, principalmente dos operadores de crédito das instituições de Microfinanças, os quais por sua vez não conseguem sensibilizar e orientar os clientes para o seu uso como fator de melhoria das condições para o sucesso dos negócios.

Por outro lado, não obstante, os números expressivos que o Programa de Microfinanças de Santa Catarina ostenta com apenas 20 (vinte) anos de atividades observa-se que os indicadores de desempenho extraídos do conjunto formado pelas Instituições de Microfinanças vem apresentando sinais de arrefecimento na sua trajetória de crescimento nos dois últimos anos, o que pode estar sendo influenciado pela conjuntura econômica desfavorável, mas também pelo baixo nível de desenvolvimento tecnológico utilizado no processo de atendimento aos clientes que se caracteriza por ser muito artesanal, com procedimentos em ferramentas analógicas, o que impede a massificação e operação em larga escala.

A **Amcred-Sul**, assumindo essa leitura do contexto, vem trabalhando junto com suas associadas para proporcionar aos clientes efetiva inclusão financeira com redução dos custos das transações a partir de tecnologia desenvolvida de acordo com os arranjos de pagamentos regulados pela lei federal 12.865 de 09 de outubro de 2013.

Neste sentido, encontra-se em fase de avaliação por parte do sistema Sebrae, um novo projeto desenvolvido pela Amcred-Sul, cujo objetivo é a ampliação do acesso ao crédito,

com associação da tecnologia como condição à inclusão financeira, mas atacando o problema pela raiz, à medida que parte do pressuposto que mesmo com tecnologia disponível, a inclusão financeira somente vai acontecer se for precedida pela educação financeira dos gestores, operadores e, principalmente, dos clientes empreendedores.

O empreendedor não usa a tecnologia porque não sabe operar no computador e no celular as funcionalidades das contas digitais. Ele precisa aprender a usar a ferramenta ao mesmo tempo ser conscientizado da grande vantagem da tecnologia, principalmente quando suas transações são feitas através do celular, com grande mobili-

dade e economia de tempo.

Sob o enfoque das instituições de Microfinanças, a liberação do crédito em contas de pagamento vai permitir maior rastreabilidade no uso dos recursos, de forma a reduzir o desvio de finalidade. Com o acesso aos sistemas de cartões por parte dos clientes será possível acompanhar os valores de suas vendas, o que vai permitir antecipação dos recebíveis destas transações, além de ser um instrumento valioso para avaliação do risco de crédito do cliente.

O projeto prevê ainda a incorporação de procedimentos e sistemas avançados como a inteligência artificial e testes psicométricos para aumento do nível de segurança na concessão do crédito,

o que também vai contribuir para expansão do acesso ao mesmo com redução do risco da carteira e fortalecimento das instituições associadas ao projeto.

Como inteligência de dados e pesquisa na base das instituições vamos identificar o perfil do cliente ideal para estabelecimento de parâmetros e composição da matriz de avaliação. O histórico e o comportamento dos clientes serão cruzados com as suas características e do empreendimento de forma a compor uma referência básica. As características do cliente em análise serão cotejadas com os padrões ideais para identificação das coincidências comportamentais e geração do diagnóstico para identificação do nível de risco.



As experiências com uso de inteligência computacional para avaliação do risco de crédito com base em varreduras nas redes sociais e "bigdatas", juntamente com testes psicométricos, vêm apresentando resultados muito eficazes para avaliação do crédito pessoal.

Para crédito produtivo a função do avaliador no local da atividade econômica ou no domicílio do empreendedor, com a respectiva coleta de dados quantitativos e qualitativos se torna imprescindível, principalmente para observação de outros fatores que impactam no risco, mas que não estão disponíveis nos bancos de dados para consulta.

Assim, o desenho de um modelo inovador de gestão do risco de crédito em microempreendimentos deve associar a tecnologia e seus algoritmos com o resultado da avaliação presencial com relacionamento direto e humanizado, além do suporte de bancos de dados para consulta e complementação da avaliação através de testes psicométricos, devidamente customizadas as características locais.

Diretoria Amcred-Sul



ACCESS TO CREDIT AND MORE FINANCIAL INCLUSION AND TECHNOLOGY - A NEW CYCLE

The Brazilian legislation, through the Law No. 12.865, of 09 October 2013 which regulated payment arrangements made it very easy and simple for the population in general, especially microentrepreneurs, to conduct their financial transactions via payment accounts (digital accounts), and brought many other benefits, such as the possibility of accepting debit and credit cards, transferences, bank payment slips, bills and issuing bank slips. However, even with all these technologies at hand their usage is still very low due to the lack of information and awareness initiatives to show how new tools can increase competitiveness. That reality holds true for microfinance institutions, which haven't been able to engage its clients in using these technologies as a key factor for growing and becoming successful businesses.

On the other hand, despite the expressive results obtained by the Santa Catarina Microfinance Program in just 20 years of activities, it has been observed that performance indicators of the microfinance industry have shown signs of instability over the last two years, which could be the reflection of the unfavorable economic conjuncture, but it could also be the result of the low level of technological development in the services offered to clients, which still involve basically a lot of paper work and analogical tools, making it very difficult the popularization and large scale operations.

Amcred-Sul, taking on this reading of the context, has been working together with its members to effectively promote the financial inclusion of its clients while reducing transactions costs by the usage of technologies developed after the regulation of payment arrangements by the federal Law No. 12.865, of 09 October 2013.

To this end, Amcred-Sul developed a new project, currently being evaluated by Sebrae, which aims at expanding access to credit with the usage of technologies as a condition for financial inclusion, but going directly to the root of the problem, for it accepts the assumption that even with the currently available technologies, financial inclusion will only become a reality if it is firstly preceded by the financial education of managers and, above all, of entrepreneur clients.

Entrepreneurs haven't been using technologies because many of them don't know how to access on the computer or on their smartphones the features and advantages of digital accounts. They need to learn how to use these tools and become increasingly more aware of the advantages of the available technologies, especially transactions that can be conducted via smartphones, providing them with more mobility and saving time.

On the microfinance institutions side, extending loans via payment accounts will make it a lot easier to keep track on how

the credit is being used, thus ensuring that it is being used correctly. If clients start using credit and debit cards it will be possible to keep track of their sales, allowing for the anticipation of credit receivables, in addition to being a valuable tool to measure credit risk.

The project also includes procedures and advanced systems such as artificial intelligence and psychometric tests to identify potential credit risk problems, which will also contribute to the expansion of access to credit while reducing risks and strengthening the institutions that participate on the project.

With all these data and regular surveys being carried out by all institutions involved we will be able to identify the profile of ideal clients that will serve as parameters for the creation of an assessment matrix. Clients' credit history and behavior will be compared to their characteristics and of their businesses to create a basic reference. The characteristics of the clients being analyzed will be compared to the ideal patterns for the identification of behavioral coincidences and the assessment of credit risk.

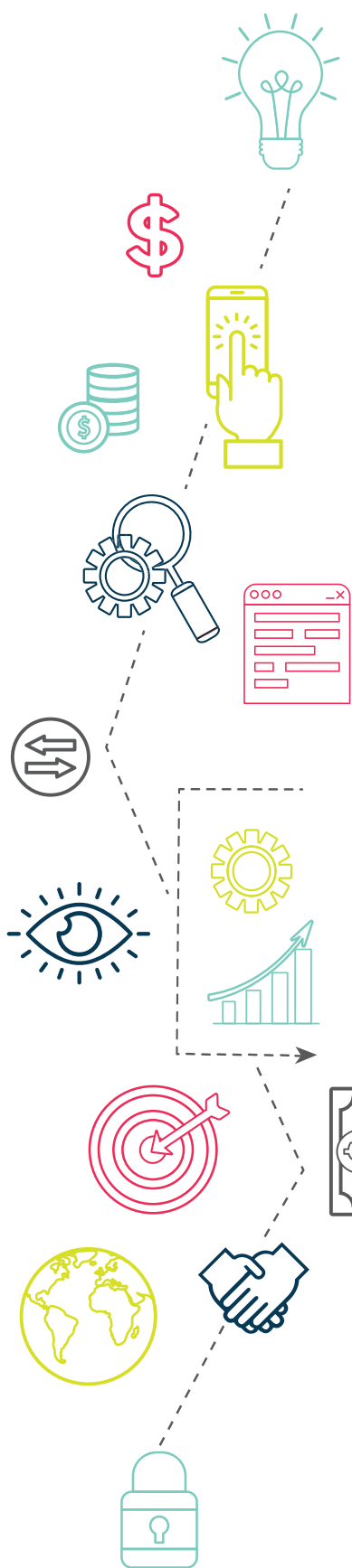
The composition of the credit risk assessment model, with the use of artificial intelligence, which will use information from the data bank, will be composed of the factors that influence on risk assessments. Clients' credit history: searches on paid and free sources about clients' credit history, evolution of the indebtedness, financial transactions, promptness of payment, restrictions, Positive Credit Record, social networks behavior and the score generated by the data cross-checking. II. Visits and data collection: quantitative and qualitative assessments with visits from loan officers in clients' business location. As for contract renewals, the visits can be replaced by the cross-checking of data with the parameters established by the survey and other information on the clients's credit history. Psychometric test: The test was specifically created to analyze the profiles of clients and their entrepreneurial characteristics.

The use of computational intelligence based on searches on social networks and "bigdatas", along with psychometric tests, have proven to be very effective for credit risk assessments.

As for productive credit, the role of the institutions' representatives at the clients' homes or business location for the collection of qualitative and quantitative data is indispensable, especially for the observation of other factors that can have a direct impact on the risk but aren't included on databases.

This way, the performance of an innovative model of credit risk management for micro-enterprises must combine the technologies and their algorithms with the results of direct and humanized on-site assessments, as well as searches on databases and psychometric tests that take into account local characteristics.

Amcred-Sul board of directors



SEU SONHO TEM CRÉDITO



Divulgação

O empreendimento é sucesso entre seu público
The venture is successful among its public

Aline Moura Calderan e seu marido Alisson

Rosset tinham o sonho de empreender. Abriam uma loja online de confecções, focada no público do Rock, em Balneário Camboriú.

As vendas aumentaram, então decidiram abrir uma loja física. Como 80% de seus clientes era de Chapecó, mudaram-se e abriram a loja, junto com um amigo tatuador, Jimmi Ledson Souza e sua esposa Catiane Rosseto.

Jimmi era cliente da Extracredi e incentivou Aline e Alisson a se formalizarem. A partir disso, o crédito passou a ser facilitado.

Já com CNPJ, Aline solicitou o crédito do Juro Zero. Após quitar, pegou um empréstimo para a ampliação do espaço onde atuam. Considerando o pedido e o histórico da cliente, a agente de crédito ofertou o fundo garantidor através da SC Garantias, que apoia e incentiva bons empreendedores, garantindo até 80% da operação.

Com o investimento, o negócio cresceu e hoje tem loja, studio de tatuagem e barbearia.

EMPRÉSTIMO SEM BUROCRACIA

O empresário Geraldo Antônio Zavorski fez dois empréstimos na Agência de Microcrédito Crecerto, em 2001 e 2003. Nas duas negociações, teve que apresentar avalista. Agora, ele precisou de recursos para comprar sua sala comercial. Graças ao bom histórico de pagamentos, conseguiu pegar R\$ 15 mil sem a necessidade de alguém para avaliar. "Fiquei feliz por confiarem em mim", afirmou.

Geraldo é um dos mais novos beneficiários do sistema garantidor de crédito criado em Santa Catarina (SC Garantias), que atende 13 Oscips do setor de microcrédito no estado. É mantido pelas próprias Oscips, em parceria com o Sebrae, e funciona como uma espécie de seguro para os casos de falta de pagamento dos empréstimos, já que é usado em negociações que dispensam avalista.

Divulgação



Geraldo é proprietário da Maquiza Comércio de Máquinas de Costura, que vai ocupar uma sede própria

Geraldo is the owner of Maquiza Comércio de Máquinas de Costura (Sewing Machine Trade), which will occupy a seat of its own

YOUR DREAM HAS CREDIT

Aline Moura Calderan and her husband Alisson Rosset had a dream to undertake. They opened an online clothing store, focused on the public Rock in Balneário Camboriú.

Sales increased, so they decided to open a physical store. As 80% of their clients were from Chapecó, they moved in and opened the store, along with a tattoo artist friend, Jimmi Ledson Souza and his wife Catiane Rosseto.

Jimmi was an Extracredi customer and encouraged Aline and Alisson to formalize. From this, the credit became easier.

With CNPJ, Aline requested the credit of Juro Zero (Zero Interest). After removing, she took out a loan to expand the space where they work. Considering the client's request and history, the loan officer offered the guarantee fund through SC Garantias, which supports and encourages good entrepreneurs, guaranteeing up to 80% of the operation.

With the investment, the business has grown and now has shop, tattoo studio and barber shop.

GARANTIAS CONCEDIDAS

07/2018 Números Acumulados

| Instituição Institution | N° Cartas Number of contracts | Valor de Garantias |
|----------------------------|----------------------------------|-------------------------|
| Acredite | 3 | R\$ 32.566,72 |
| Banco da Família | 86 | R\$ 605.034,53 |
| Casa do Microcrédito | 25 | R\$ 118.003,83 |
| Crecerto | 167 | R\$ 1.110.231,23 |
| Crediamai | 1 | R\$ 5.762,98 |
| Credioeste | 59 | R\$ 257.956,90 |
| Credisol | 91 | R\$ 412.074,31 |
| Extracredi | 307 | R\$ 1.786.630,06 |
| Blusol | 120 | R\$ 748.476,86 |
| TOTAL | 859 | R\$ 5.137.345,93 |

LOAN WITHOUT BUREAUCRACY

Entrepreneur Geraldo Antônio Zavorski made two loans at the Crecerto Microcredit Agency in 2001 and 2003. In both negotiations, he had to present a guarantor. Now he needed the resources to buy his trading room. Thanks to the good payment history, he got R\$ 15,000 without the need of a guarantor. "I was glad trusted me", he said.

Geraldo is one of the newest beneficiaries of the credit guarantee system created in Santa Catarina (SC Garantias), which serves 13 Oscips of the microcredit sector in the state. It is maintained by the Oscips themselves, in partnership with Sebrae, and acts as a sort of insurance for cases of non-payment of loans, since it is used in negotiations that waive guarantor.

“When I needed something to expand my business, I remembered Crecerto. I needed the money urgently to not lose the business opportunity and with the guarantee fund I got the credit quickly and without bureaucracy. I was happy to trust me,” he said.

Geraldo Zavorski

“Quando precisei de um valor para expandir minha empresa lembrei da Crecerto. Eu precisava do valor com urgência para não perder a oportunidade de negócio e com o fundo garantidor eu consegui o crédito de forma rápida e sem burocracia. Fiquei feliz por confiarem em mim”, afirmou ele.

Geraldo Zavorski



60h
de capacitação
60 hours of training

6
dias de imersão
6 days of immersion

95% de
satisfação
dos
participantes
95% satisfaction of
participants

Mais de
90%
confirmam
aumento no
faturamento
e dos lucros
More than 90%
confirm increase in
revenue and profits



Eduardo avalia que o equilíbrio define sua vida pessoal e profissional

Eduardo evaluates that the equilibrium defines his personal and professional life

EMPRETEC

MUDA VIDAS

O curso Empretec, por meio de entrevistas, oficinas e vivências, estimula as mudanças no comportamento pessoal. Tem como propósito reforçar e estimular a capacidade dos empreendedores para desenvolverem com sucesso o gerenciamento de suas empresas.

O Empretec é resultado de uma parceria que envolve esforços do Sebrae, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (Pnud - ONU) e Agência Brasileira de Cooperação (ABC), vinculada ao Ministério das Relações Exteriores.

Carlos Eduardo da Silva de Souza é sócio fundador da empresa HSI Automação Comercial, de Lages, ele participou da turma do Empretec em 2016 e avalia que o curso fez diferença em sua

vida nos aspectos profissional e pessoal.

Ele relata que quando iniciou a experiência, teve sensações de medo e ansiedade, mas depois se tornou um desafio pessoal, pois o curso provoca novas reflexões e reformulações e incita a buscar iniciativas, faz avaliar as redes de contato.

Ele sentiu reflexos até mesmo na sua vida pessoal. "Comecei a olhar mais para as pessoas, revisar as formas de negócio, ter uma gestão mais humanizada e a ter metas mais alinhadas, acreditar na equipe, reter talentos".

A HSI tem 17 anos de mercado e atua na área de softwares para gestão e atende toda Santa Catarina.

Antes do Empretec vendia a automação. Hoje, vende gestão, ou seja, uma visão mais global do negócio do cliente. Oferece uma análise do produto e empresa e busca soluções.

EMPRETEC CHANGES LIVES

The Empretec course, through interviews, workshops and experiences, stimulates changes in personal behavior. Its purpose is to reinforce and stimulate the ability of entrepreneurs to successfully develop the management of their companies.

Empretec is the result of a partnership that involves efforts of Sebrae, the United Nations Development Program (UNDP) and the Agência Brasileira de Cooperação - ABC (Brazilian Cooperation Agency), linked to the Ministry of Foreign Affairs.

Carlos Eduardo da Silva de Souza is a founding partner of the company HSI Automação Comercial, of Lages, he participated in the Empretec group in 2016 and evaluates that the course made a difference in his life in the professional and personal aspects.

He reports that when he started the experiment, he had feelings of fear and anxiety, but then it became a personal challenge because the course provokes new reflections and reformulations and encourages initiatives, evaluates the networks of contact.

He felt reflexes even in his personal life. "I started looking more at people, reviewing business forms, having a more humanized management and to have more aligned goals, to believe in the team, to retain talents."

HSI has 17 years of market and operates in the area of software for management and serves all of Santa Catarina.

Before Empretec sold the automation. Today, it sells management, that is, a more global vision of the client's business. Provides product and company analysis and search solutions.

A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO

João Fernando Hoeller é engenheiro eletricista que atuou como empresário do ramo do comércio por 28 anos na Serra Catarinense. Teve 22 lojas, mas em um período de transição da sua vida, decidiu fechar alguns negócios. Foi nessa fase que participou do Empretec. No começo pensou que seria mais um curso e não tinha muita expectativa, mas se surpreendeu, pois o Empretec o tirou da zona de conforto. "O curso mostrou um direcionamento", diz.

No Empretec reviu temas como plano de negócios, ponto de equilíbrio, viabilidade, planejamento sobre o rendimento, trabalho em equipe e características do empreendedor.

Outro ponto que assimilou foi estipular metas significativas e possíveis. Ele estabeleceu uma meta de 30% no aumento de vendas para o seu comércio, fez uma reunião com a equipe e começaram a traçar estratégias. Decidiram, então, aumentar o mix de produtos, focar em melhorias em atendimento e entregas, buscar clientes e oferecer condições especiais de venda. A primeira ação foi implementar o sábado de negócios, que deu resultado positivo. Atingiu a meta em todos os meses e isso gerou satisfação pessoal dele e da equipe. Mas percebe que é necessário sempre se reinventar. "A meta não deixa entrar na zona de conforto", opina.

“O Empretec mostrou que todos temos capacidade de ser empresários de sucesso e a importância do planejamento, antes, durante e depois de iniciar um negócio. E o principal é ter meta em tudo na vida”.

João Fernando Hoeller, empresário

Fernando considera que o principal aprendizado é estipular metas



“Os participantes concluem o Seminário Empretec empolgados e cheios de vontade de aplicar estes conhecimentos em suas empresas. O conteúdo trabalhado é prático e aplicável e desperta uma nova visão de seus empreendimentos”.

Vanessa Valim Mendes, Analista técnica

THE IMPORTANCE OF PLANNING

João Fernando Hoeller is an electrical engineer who acted as a commercial entrepreneur for 28 years in Serra Catarinense. He had 22 stores, but in a period of transition of his life, decided to close some businesses. It was at this stage that he participated in Empretec. At first, he thought it would be another course and he was not expecting much, but he was surprised, because Empretec took him out of the comfort zone. "The course showed a direction", he says.

In the Empretec, he reviewed themes like business plan, breakeven, viability, performance planning, teamwork and entrepreneur characteristics.

Another point that he assimilated was stipulating significant and possible goals. He set a 30% goal in increasing sales for his commerce, had a meeting with the team and began to strategize. They decided to increase the product mix, focus on improvements in customer service and deliveries, find customers and offer special sales conditions. The first action was to implement the 'business Saturday', which gave a positive result. He reached the goal every month and this has generated personal satisfaction to him and to the team. But realize that it is necessary to always reinvent. "The goal doesn't let us enter the comfort zone", he says.

“Empretec has shown that we all have the ability to be successful entrepreneurs and the importance of planning before, during and after starting a business, and the main thing is to have a goal in everything in life.”
João Fernando Hoeller, businessman

“The participants conclude the Seminar Empretec excited and willing to apply this knowledge in their companies. The content worked is practical and applicable and awakens a new vision of their enterprises.”
Vanessa Valim Mendes, Technical Analyst



ORIENTAÇÃO PARA UM NEGÓCIO SUSTENTÁVEL

Para manter a atividade empresarial saudável e sustentável, ou em crescimento, é importante planejar como vai ser a questão financeira. Várias decisões importantes de um empreendedor dependem de recursos financeiros. A conquista de crédito depende, acima de tudo, da boa gestão do negócio e dos fundamentos da decisão de investir. Por isso, antes de formalizar o pedido de financiamento, é importante identificar o melhor momento de investir e como ocorre o financiamento. Essas orientações trazem segurança.

Outro fator importante a se considerar é conhecer o mercado financeiro de crédito e adotar as medidas para acessá-lo com segurança.

TREINAMENTOS SEBRAE

O Sebrae disponibiliza treinamentos e consultorias para ajudar o empreendedor a implantar uma gestão financeira eficaz na sua empresa, na modalidade presencial ou pela internet.

No site www.sebrae-sc.com.br estão elencados os produtos e serviços oferecidos para o empreendedor e para a empresa.

Para ter acesso, de forma presencial, basta ir até um dos pontos de atendimento e conhecer as capacitações sobre controle dos recursos financeiros. Dessa forma, além de acompanhar de perto o desempenho financeiro do negócio, o empreendedor pode ter decisões empresariais com mais segurança, inclusive a de obter crédito.

GUIDANCE FOR A SUSTAINABLE BUSINESS

To keep business healthy and sustainable, or growing, it's important to plan how the financial issue will be. Several important decisions of an entrepreneur depend on financial resources. The achievement of credit depends above all on the good management of the business and the fundamentals of the decision to invest. Therefore, before formalizing the application for financing, is important to identify the best time to invest and how the financing occurs. These guidelines bring security.

Another important factor to consider is to know the financial market of credit and adopt the measures to access it safely.

Sebrae Training

Sebrae offers training and consultancy to help the entrepreneur to implement effective financial management in your company, in person or online.

The website www.sebrae-sc.com.br lists the products and services offered to the entrepreneur and the company.

To have access, in person, it's necessary to go to one of the points of service and to know the training about control of financial resources. In this way, in addition to closely monitoring the financial performance of the business, the entrepreneur can have more secure business decisions, including obtaining credit.



Jacqueline Ferrari Pereira era instrumentadora cirúrgica no Hospital de Cirurgia Plástica Ivo Pitanguy, no Rio de Janeiro. Há sete anos, decidiu morar em Florianópolis e empreendeu na área da gastronomia. Ela começou a fazer doces em um ateliê em casa, com as receitas que aprendeu com sua mãe. Ela herdou receitas da família de origem italiana e abriu uma loja de doces gourmet, mas sua filha, Larissa Ferrari, teve a ideia inovadora de fazer juntamente à chocolateria, uma casa de chá, que unisse o clássico ao moderno, e assim ampliar seu público.

Mãe e filha tinham a ideia, mas precisavam de um direcionamento, uma orientação para mudar o conceito do

negócio e torná-lo viável.

Então foram até o Sebrae, onde tiveram orientação sobre como realizar a mudança, sobre a parte financeira e análise dos pontos fortes e fracos. O crédito que precisavam, conseguiram no Banco do Empreendedor. Dessa forma, com todo o direcionamento, eles inauguraram a 1401 Tea, no Passeio Pedra Branca na Palhoça. O nome é uma referência ao tanino encontrado no chá e no chocolate, os dois principais ingredientes que usam.

A casa de chá, aos finais de semana, funciona como um bar com uma carta de coquetéis alcoólicos e não alcoólicos e 90% dos produtos da loja utilizam o chá, isso inclui doces e salgados.

SEBRAE HELPS ENTREPRENEURS TO REALIZE DREAMS

Jacqueline Ferrari Pereira was a surgical instrumentator at the Ivo Pitanguy Plastic Surgery Hospital in Rio de Janeiro. Seven years ago, she decided to live in Florianópolis and undertook in the area of gastronomy. She started making sweetmeats in a home studio with the recipes she learned from her mother. She inherited recipes from the family of Italian origin and opened a gourmet candy store, but her daughter, Larissa Ferrari, had the innovative idea of making together with the chocolate factory a tea house that would link the classic to the modern.

Mother and daughter had the idea, but they needed a direction, an orientation to change the concept of the business and make it viable.

Then they went to the Sebrae, where they had guidance on how to realize the change, on the financial part and analysis of the strengths and weaknesses. The credit they needed, they got at the Banco do Empreendedor. That way, with all the direction, they inaugurated the 1401 Tea, in the Pedra Branca Mall in Palhoça. The name is a reference to the tannin found in tea and chocolate, the two main ingredients they use.

The tea house, on weekends, works as a bar with a menu of alcoholic and non-alcoholic cocktails and 90% of the products of the shop use the tea, this includes sweetmeats and savouries.

“The entrepreneur is a dreamy guy, but it is necessary to have guidance to make the business viable and profitable and in this the Sebrae helps a lot”.

Jacqueline Ferrari Pereira, businesswoman

“O empreendedor é um cara sonhador, mas é preciso ter orientação para tornar o negócio viável e rentável e nisso o Sebrae auxilia muito”.

Jacqueline Ferrari Pereira, empresária



Divulgação

Mãe e filha decidiram mudar o conceito da loja e contaram com o Sebrae nesse processo
Mother and daughter decided to change the concept of the store and they counted on the Sebrae in this process

A AUTORREGULAÇÃO FORTALECE O MICROCRÉDITO

As 31 Oscips filiadas à Associação Brasileira das Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (ABCRED) aprovaram um Guia de Autorregulação, com normas para o setor.

O Guia uniformiza os indicadores financeiro e social das entidades, os mecanismos de governança e os procedimentos contábeis e administrativos. O resultado esperado é que a Autorregulação contribua para o crescimento do setor de microcrédito e

microfinanças no país.

Na etapa atual, a direção da ABCRED está preparando a implantação do processo de Autorregulação. "Contratamos o sistema, que está em fase de desenvolvimento, e acreditamos que até o final do ano vamos começar a coleta de informação", diz Fabio Maschio Rodrigues, diretor financeiro da ABCRED.

Enquanto o sistema não é disponibilizado, três entidades associadas participaram de um projeto piloto de preenchimento de dados usando planilhas Excel. E a planilha foi encaminhada para preenchimento de todas as associadas. Na sequência, gestores de todas as Oscips serão treinados para alimentar o sistema.

Para implantar a Autorregulação, a ABCRED tem a consultoria da RFD - Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, do Equador, responsável pela Autorregulação naquele país. O projeto conta com o apoio do BNDES e da entidade SEEP Network.

A autorregulação vai aumentar a confiança nas entidades que operam microcrédito produtivo no Brasil e facilitar o acesso às fontes de financiamento

The Self-Regulation will increase the confidence in entities that operates productive microcredit in Brazil and facilitate the access to financial fonts

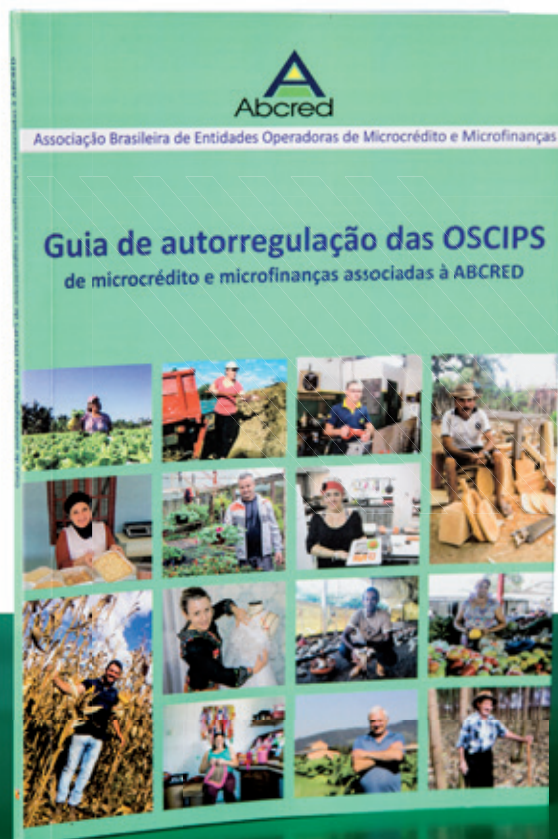
THE SELF-REGULATION STRENGTHENS THE MICROCREDIT

The 31 Oscips (Civil Society Organizations for Public Interest) affiliated to the Associação Brasileira das Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (ABCRED) (Brazilian Association for Operating Entities of Microcredit and Microfinances) approved a Guide of Self-Regulation, with norms to the sector. The guide uniformizes the finance and social indicators of entities, the governance mechanisms and accounting and administrative procedures. The expected result is that the Self-Regulations contribute to the growth of microcredit and microfinances sector in the country.

At actual stage, the management of ABCRED are preparing the implantation of Self-Regulation process. "We hired the system, which is in phase of development, and we believe that until the end of the year will start to collect information", says Fabio Maschio Rodrigues, finance director of ABCRED.

While the system isn't available, three associated entities participated of a pilot project of filling data using Excel spreadsheets. The spreadsheet was forwarded to filling of the all associates. In sequence, managers from all Oscips will be trained to feed the system.

To deploy the Self-Regulation, the ABCRED has the consulting of RFD - Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (Network of Development Financial Institutions), from Ecuador, responsible for Self-Regulation in that country. The project counts with the support of BNDES (Brazilian Development Bank) and the SEEP Network entity.



Coswin Juchem / Divulgação



NÚMERO DE CLIENTES DE MICROCRÉDITO CRESCERAM 2,96% NO PRIMEIRO SEMESTRE

Os dados cadastrais disponibilizados por 27 entidades associadas à ABCRED mostram um desempenho positivo do setor, no primeiro semestre de 2018, mesmo no cenário de crise econômica. O número de clientes cresceu 2,96% e o índice médio de inadimplência caiu de 3,31% para 3,14%, na comparação com dezembro de 2017.

As pessoas jurídicas que atuam de forma informal, que eram 65,9% dos clientes no final de 2017, agora representam 70,8% dos atendidos. Cresceu, também, o número de mulheres beneficiadas. Elas representavam 54,4% dos clientes; agora são 54,6%.

Para o vice-presidente da ABCRED, José Paes de Oliveira Neto, o bom desempenho do setor tem como causa a situação de desemprego no país. "O país não tem emprego e vemos uma avalanche de demissões e filas de pessoas inativas no mercado de trabalho. Então elas só têm uma solução, é empreender, é partir para o negócio próprio e gerar sua renda através do seu esforço. E nesse cenário, o microcrédito cumpre sua função social", afirma Neto.

O Banco da Família, com sede em Lages - SC, conquistou 1.700 novos clientes no semestre, um crescimento de 10,4%. Segundo a presidente do BF, e vice-presidente Região Sul da ABCRED, Isabel Baggio, o bom resultado se deve ao aprimoramento constante no atendimento, ao lançamento de novos produtos e à abertura de novos mercados. "Temos objetivo de crescer 30% ao ano", disse Isabel.



CLIENTES:
Clients:
+ 2,96%



INADIMPLÊNCIA:
Defaults:
3,14%



NEGÓCIOS INFORMAIS:
Businesses Informal:
70,8%



MULHERES:
Women:
54,6%

NUMBER OF MICROCREDIT CLIENTS GREW 2,96% IN THE FIRST SEMESTER

The data provided by 27 associated entities to ABCRED show a positive performance of sector, in the first semester of 2018, even in the economic crisis scenario. The number of clients grew 2,96% and average indications fell of 3,31% to 3,14%, in comparison with December 2017.

The legal entities that act informally, were 65,9% of the clients by the end of 2017, now represent 70,8% of those served. The number of women beneficiaries also grew. They represented 54,4% of clients, now are 54,6%.

For the vice-president of ABCRED, José Paes de Oliveira Neto, the good performance of the sector is caused by the unemployment situation in the country. "The country has no jobs and we see an avalanche of layoffs and rows of inactive people in the business market. So, they have only one solution, it's undertake, it's to go out to business and generate your income through your effort. In that scenario, microcredit fulfills its social function", says Neto.

The Banco da Família (Family Bank), based in Lages - SC, conquered new 1,700 clients in the semester, a growth of 10,4%. According to the president of bank, and vice-president of ABCRED, Isabel Baggio, the good results is due to the constant improvement in the client service, the launch of new products and the opening of new markets. "We aim to grow 30% per year", said Isabel.



PRESIDENTE DA ABCRED APONTA OS DESAFIOS PARA O MICROCRÉDITO NO BRASIL



Diretoria executiva da ABCRED: Claudia Fernandes Cisneiros, presidente; José Paes de Oliveira Neto, vice-presidente; Fabio Maschio Rodrigues, diretor financeiro; Ido José Steiner, diretor administrativo

Executive direction of ABCRED: Claudia Fernandes Cisneiros, president; José Paes de Oliveira Neto, vice-president; Fabio Maschio Rodrigues, finance director; Ido José Steiner, administrative manager



Goswin Juchern/ Divulgação

A relação de Claudia Fernandes Cisneiros com o microcrédito começou há 28 anos, quando ingressou no Ceape-MA, no momento em que a entidade começava a operar. Hoje, comanda a organização que é uma das maiores Oscips de microcrédito do país, com atuação em 4 estados, mais de 21 mil clientes e 216 funcionários.

Desde maio, Cláudia é também a presidente da Associação Brasileira das Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (ABCRED), que representa 31 Oscips. Juntas, elas somam mais de 3,4 milhões de clientes, com volume de empréstimos próximo de R\$11 bilhões anuais.

Na entrevista abaixo, a presidente destaca as principais dificuldades para a expansão do microcrédito no país e as ações que a Associação está encaminhando para fortalecer o setor.

Qual é a missão do microcrédito nesse cenário ainda de crise no país?

É muito importante porque, apesar da economia estar mudando muito, temos quase 14 milhões de pessoas desempregadas. Então, o microcrédito é fundamental, porque as pessoas têm no microcrédito a oportunidade de empreender, de encontrar um meio de trabalho e renda. O microcrédito é um caminho lógico para a empregabilidade. Então, nós temos muito trabalho a fazer.

Quais as principais dificuldades que as Oscips vem enfrentando para operar?

Eu acho que continua sendo a questão do funding, do financiamento. Tem pouco funding disponível no Brasil para que as Oscips possam crescer e expandir o microcrédito. Têm outras questões também, o próprio mercado, a dificuldade de acessibilidade, porque há muitas pessoas com restrições nos nomes. Outra dificuldade é o pouco conhecimento sobre empreendedorismo; as pessoas vão para o mesmo local, fazem as mesmas atividades. As Oscips, também, oferecem os mesmos produtos.

A nova direção da ABCRED está priorizando quais ações?

As prioridades são a implantação da Autorregulação do setor de microcrédito e o fortalecimento das parcerias que queremos solidificar. Além de dar mais visibilidade para a ABCRED, enquanto representatividade para suas associadas e fazer a diferença para essas organizações.

Em que estágio está o projeto de Autorregulação?

Estamos no meio, vamos dizer assim. Já definimos o Guia, que é o conjunto de normas e procedimentos e estamos na parte de implantação dos questionários para as associadas. E estamos adquirindo o sistema que vai gerir os dados. Temos uma consultoria internacional a RFD, do Equador, que nos apoiou desde o início, e estamos contratando mais um consultor local, que conhece o mercado, para fazer o acompanhamento junto às entidades. A intenção da ABCRED é criar um selo: bronze, prata, ouro e diamante para valorizar as organizações. A Autorregulação vai dar credibilidade maior para os fornecedores de funding e uma visibilidade maior para as OSCIPs. A gente espera até o final deste ano realizar parte significativa desse grande projeto.

Como a ABCRED avalia a regulamentação das fintechs?

Uma opinião minha, particular, é que as fintechs são uma iniciativa positiva, são uma atividade inovadora. Como tudo, o mercado de microcrédito tem que evoluir criando novos modelos para dar acessibilidade aos empreendedores, e as fintechs estão estimulando a concorrência. Então as OSCIPs têm que se preparar porque essa é a realidade.

A nova lei do Microcrédito Produtivo e Orientado permite reduzir o trabalho externo do agente de crédito. Qual é a posição da ABCRED?

É uma visão de redução de custos. Fazer microcrédito não é barato, fazer microcrédito é caro. Com 28 anos de experiência com microcrédito, vejo que o empreendedor precisa do acompanhamento, em todas as etapas. Sempre que a gente deixa o cliente sozinho, que não fica assessorando, vem logo a inadimplência e depois a perda do cliente, ou porque ele se endivida ou porque ele fez um negócio que não foi bem feito. Então acho fundamental a atuação de campo do agente, mas também compreendo que o mercado tem que buscar novas alternativas, e está buscando redução de custos.

O que te motiva no trabalho com microcrédito?

O que me motivou, há 28 anos, foi trabalhar com pessoas, trabalhar desenvolvendo pessoas. E continuei motivada pelo mesmo sentimento, gerar emprego, melhorar a renda e também trabalhar pelas mulheres. A gente vê quantas mulheres mudaram de vida, tiveram empoderamento, cresceram nessa questão de gênero. E eu estou tentando fazer isso à frente da ABCRED também. Aceitei porque estamos dividindo esse desafio com toda a diretoria e com todos os afiliados.

ABCRED'S PRESIDENT POINTS OUT THE CHALLENGES FOR MICROCREDIT IN BRAZIL

The relationship of Claudia Fernandes Cisneiros with microcredit started 28 years ago, when she joined in the Ceape-MA, at the time the entity began to operate. Today, runs the organization that is one of the largest microcredit Oscips in the country, with operations in 4 states, more than 21,000 clients and 216 employees.

Since May, Cláudia is also the president of ABCRED, which represents 31 Oscips. Together, they add more than 3,4 million clients, with loan volume arounds R\$ 11 billion annuals.

In the interview below, the president highlights the main difficulties to the expansion of microcredit in the country and the actions that the Association is forwarding to strength the sector.

What is the mission of microcredit in this scenario of crisis in the country?

It's very important because, although the economy is changing a lot, we have almost 14 million people unemployed. So, the microcredit is fundamental because the people have in the microcredit the opportunity to undertake, to find a way of work and income. The microcredit is a logic way to the employability. So, we have a lot of work to do.

What are the main difficulties Oscips are facing to operate?

I think it's still the issue of funding. There is little funding available in Brazil for Oscips to grow and expand microcredit. There are other issues as well, the market itself, the difficulty of accessibility, because there are many people with restrictions. Other issue is the little knowledge about entrepreneurship; the people go to the same place, do the same activities. The Oscips also offer the same products

ABCRED's new management is prioritizing which actions?

The priorities are the establishment of Self-Regulation of the microcredit sector and the strengthening of the partnerships that we want to solidify. In addition to giving more visibility to ABCRED, as a representation for its members and make a difference for these organizations.

At what stage is the Self-Regulation project?

We are in the halfway, let's say like this. We have already defined the Guide, which is the set of rules and procedures and we are in the part of implementation of the questionnaires for the associates. And we are acquiring the system that will manage the data. We have an international consultancy, the RFD, from Ecuador, which supported us since the beginning, and we are hiring another local consultant, who knows the market, to follow up with the entities. The intention of ABCRED is to create a seal: bronze, silver, gold and diamond to enhance the organizations. Self-Regulation will give greater credibility to funding providers and greater visibility for Oscips. We wait until the end of this year to realize a significant part of this great project.

How does ABCRED evaluate fintech regulations?

My opinion it's that fintechs are a positive initiative, they are an innovative activity. Like everything else, the microcredit market must to evolve by creating models to give accessibility to entrepreneurs, and fintechs are stimulating the competition. So, the Oscips has to prepare because this is the reality.

The new law of Oriented Productive Microcredit allows to reduce the external work of the loan officer. What is ABCRED's position?

It is a vision of cost reduction. Microcredit is not cheap, microcredit is expensive. 28 years of experience with microcredit, I see that entrepreneur needs side dish, in all of the stages. Whenever we leave the client alone, not advising, then comes the default and then the loss of the customer,

What motivates you in the microcredit work?

What motivated me, 28 years ago, was work with people, developing people. I'm still motivated by the same feeling, to create jobs, to increase the income and work for the women. We see how many women have changed their lives, had empowerment, grew up in that gender question. I'm trying to do this ahead of ABCRED as well. I accepted because we are dividing this challenge with entire board and with all affiliates.



BLUSOL CONCEDE ALTERNATIVA INOVADORA PARA EMPREENDEDORES



Fotos: Divulgação

Paulo César e Luan investem na barbearia e têm obtido bons resultados
Paulo César and Luan invest in the barbershop and have had good results



O casal Michele e Adriano ampliaram de 6m² para 70m²
The couple Michele and Adriano extended from 6 square meters to 70-square-meters container

O Grupo Solidário é uma alternativa inovadora para quem trabalha por conta própria, como microempreendedores, comerciantes ou prestadores de serviço. O produto consiste na formação de grupos, onde a responsabilidade é solidária e não é necessário comprovar renda nem apresentar outros avalistas. A modalidade é disponível para o Paraná e os grupos são formados com 4 a 7 membros. "Todos recebem crédito individualmente para aplicar em seus negócios", explica Neimar Pavesi, gerente da Blusol de São José dos Pinhais (PR). Exemplo de quem se beneficiou do produto é a Barbearia Paulo César, que investiu em novo mobiliário e divulgação de seus serviços e assim aumentou sua clientela. "No começo achei curioso um serviço de crédito em que o recurso é individual, mas a aquisição é coletiva, porém,

na primeira reunião, deu para entender que o contato e troca de experiência é muito produtiva", ressaltava Paulo César Tavares dos Santos, que há dois anos tem sua barbearia, em Colombo (PR). Ele tem sociedade com Luan Vicente, que destaca que o investimento ajuda na fidelização dos clientes.

O casal Michele e Adriano Sviaguinço começaram fazendo pastéis em uma feira de final de semana, depois faziam espetinho e cachorro quente em um container de 6 m², e hoje têm uma lanchonete de 70 m². "Aumentamos as opções de cardápio, iniciamos o delivery e inventamos um kit de churrasco e batata frita, além dos hambúrgueres artesanais", detalha Adriano.

"Os empreendedores geralmente se conhecem morando perto ou tendo negócios que são vizinhos, de forma que se apoiam naturalmente, conversando sobre seus projetos e cada um sendo avalista solidário do outro", explica a Agente de Crédito, Michele Vatelavic.

BLUSOL GRANTS INNOVATIVE ALTERNATIVE FOR ENTREPRENEURS

The Solidarity Group is an innovative alternative for self-employed people, such as microentrepreneurs, merchants or service providers. The product consists of the formation of groups, where the responsibility is solidary and it isn't necessary to prove income nor to present other guarantors. The modality is available for Paraná and the groups are formed with four to seven members. "Everyone receives individual credit to apply in their business", explains Neimar Pavesi, manager of Blusol in São José dos Pinhais (PR). An example of who benefited from the product is the Barber Shop Paulo César, who invested in new furniture and publicizing his services and, like this, increased the clientele. "At first I found curious a credit service in that the resource is individual, but the acquisition is collective, but at the first meeting, I understand that

CASA DE ACOLHIDA SÃO FELIPE NERI FAZ A DIFERENÇA NA COMUNIDADE

Baseada em três pilares fundamentais de manutenção de uma organização: viabilidade econômica, responsabilidade social e sustentabilidade ambiental, a Blusol implantou em 2011 o seu Programa de Responsabilidade Social e Ambiental. Como ação desse programa este ano, a Blusol subsidiou o projeto de implantação de uma horta comunitária na Casa de Acolhida São Felipe Neri, localizada no bairro Velha Grande, em Blumenau. O objetivo é proporcionar o plantio de vegetais, temperos e chás para uso na cozinha da Casa, auxiliando numa alimentação mais saudável, além de estimular o envolvimento dos pais e também propiciar um conhecimento que possa ser replicado nas próprias casas dos envolvidos. A horta é mantida com apoio das mulheres voluntárias da comunidade, que também auxiliam na limpeza e almoço. A orientação técnica é feita por Moramai

Leandro e Fabiana de Favere, consultoras ambientais. Hoje a Casa atende 70 crianças, mas há uma fila de espera de 140 crianças, pois estão situados em uma área de vulnerabilidade econômica e social, onde a instituição faz toda a diferença.

As crianças têm aulas de dança, capoeira, jiu-jitsu, violão e também reforço escolar (educação infantil). O projeto da Casa nasceu de uma ação de Natal de Giselle Stelle Cunha, que após muita luta conseguiu uma sede na igreja local, onde tem realizado obras e melhorias, com a ajuda da comunidade e de empresas, para ampliar o número de atendimentos. A Casa tem importância na comunidade, pois além do trabalho com as crianças, envolve as mães da comunidade, que debatem assuntos relevantes para o dia a dia comunitário e tratam de temas como o empoderamento, e em grupo buscam soluções para seus problemas.

CASA DE ACOLHIDA SÃO FELIPE NERI MAKES A DIFFERENCE IN THE COMMUNITY

Based on three fundamental pillars of maintenance of an organization: economic viability, social responsibility and environmental sustainability, in 2011, Blusol implemented its Social and Environmental Responsibility Program. As a result of this program, this year, Blusol subsidized the project to establish a community garden in the Casa de Acolhida São Felipe Neri, located in the Velha Grande neighborhood in Blumenau. The goal is to provide vegetables, spices and teas for use in the kitchen of the house, helping to provide healthier food, encourage parents' involvement and also provide knowledge that can be replicated in the homes of those involved. The vegetable garden is maintained with the support of the community's volunteer women, who also assist in the cleaning and in the lunch. The technical guidance is made by Moramai Leandro and Fabiana de Favere, environmental consultants. Today, the house serves 70 children, but there is a queue of 140 children, as they are situated in an area of economic and social vulnerability, where the institution makes all the difference.

The children have classes of dance, capoeira, jiu-jitsu, guitar and also school reinforcement (early childhood education). The house project was born from a Christmas action by Giselle Stelle Cunha, who after a lot of struggle got a place in the local church, where she has made works and improvements, with the help of the community and companies, to increase the number of attendances. The house is important in the community, as well as working with children, it involves the mothers of the community, who discuss issues relevant to the day to day community and deal with issues such as empowerment, and group seek solutions to their problems.

the contact and exchange of experience is very productive", says Paulo Cesar Tavares dos Santos, who has had his barber shop in Colombo (PR) for two years. He has a partnership with Luan Vicente, who emphasizes that the investment helps in customer loyalty.

The couple Michele and Adriano Sviaguinço began making pastries at a weekend fair, then made a skewer and hot dog in a 6-square-meter container, and today they have a snack bar of 70 square meters. "We've increased the menu options, we started delivery and invented a barbecue and fries kit, besides the homemade hamburgers", explains Adriano.

"Entrepreneurs generally know each other by living nearby or by having businesses that are neighbors, so that they naturally support each other by talking about their projects and each one being a supporter of the other", explains loan agent, Michele Vatelavic.

Giselle Stelle Cunha fundou a Casa de Acolhida São Felipe Néri em 2015. O trabalho iniciou em uma ação de Natal e após perceber a vulnerabilidade social, ela desenvolveu o projeto

Giselle Stelle Cunha founded the Casa de Acolhida São Felipe Néri in 2015. The work began in a Christmas action and after realizing the social vulnerability, she developed the project



O SONHO DA CASA PRÓPRIA SE TORNA POSSÍVEL

Marcel e Micheli
estão felizes na
nova casa
Marcel and
Micheli are happy
in the new house



A Blusol lançou no final do ano passado uma linha de crédito para o financiamento de casas populares. Essa linha de crédito oportuniza a realização de um sonho, que é a obtenção da casa própria e tem transformado a vida de muitas famílias.

Marcel Renato Silva e sua esposa Micheli Cristina da Silva herdaram um terreno em Penha (SC) e planejavam a construção da casa, para isso, economizaram um valor, mas que não seria suficiente, ainda faltavam R\$ 15 mil para a casa dos sonhos. Em contato com a Construtor Casas de Madeiras, foram informados que poderiam financiar o valor com a Blusol. Eles tinham pressa para sair do aluguel e viram na Blusol a oportunidade de reali-

zar o sonho, dentro de suas possibilidades e sem juros exorbitantes. O casal trabalha no ramo da panificação e se mostraram muito felizes com a entrega da casa. "Eles mandam mensagens nos agradecendo, fotos e vídeos do imóvel", destaca a gerente da BluSol de Navegantes, Emely Bonacolsi.

Quem também conseguiu realizar o sonho da casa própria com a ajuda do crédito da Blusol é a Joana Gonçalves, de Itajaí (SC), doméstica que morava com seu filho e pagava um aluguel de R\$ 500 mensais. Ela sempre teve vontade de ter a sua casa porém tinha somente um terreno. Hoje está satisfeita com a conquista e elogiou o atendimento, agilidade e taxas de juros acessíveis da Blusol.

THE DREAM OF OWN HOME BECOMES POSSIBLE

Blusol launched a credit line for the financing of popular homes at the end of last year. This line of credit makes it possible to realize a dream, which is to obtain the own house and has transformed the lives of many families.

Marcel Renato Silva and his wife Micheli Cristina da Silva inherited a land in Penha (SC) and planned the construction of the house, for that, they saved money, but that would not be enough, still missing R\$ 15,000 for the dream house. In contact with Construtor Casas de Madeiras, they were informed that they could finance the amount with Blusol. They were in a hurry to get out of the rent and saw at Blusol the opportunity to realize the dream, within their means and without exorbitant interest. The couple work in the bakery business and have been very happy with the delivery of the house. "They send messages thanking us, photos and videos of the property", says the manager of BluSol in Navegantes (SC), Emely Bonacolsi.

Who also got to realize the dream of own house with the help of Blusol's credit is Joana Gonçalves, from Itajaí (SC), a domestic woman who lived with her son and paid rent of R\$ 500.00 a month. She always wanted to have her home but had only one plot of land. Today, she is pleased with the achievement and praised the service, agility and affordable interest rates of Blusol.

AVALIAÇÃO CONTEXTO REGIONAL

Em mais de 20 anos de atividades a partir da cidade de Blumenau, o Blusol contribuiu para consolidar oportunidades de negócios para milhares de pessoas. Em um estado considerado rico (8º PIB estadual do país) temos também desigualdades regionais e dificuldades de acesso ao crédito convencional, possibilitando expandir nosso raio de atuação para mais de 70 municípios incluindo agora alguns também no Paraná.

Para o Blusol, 2016 foi considerado o ano mais difícil na nossa história, já 2017 começou com indicativos de recuperação, pois o Índice de Atividade Econômica Regional (IB-CR-SC) apontou que Santa Catarina teve crescimento de 4,2% em 2017. A variação ficou bem acima da média nacional que foi de uma alta de 1,04%.

Santa Catarina também é o Estado com maior percentual de empregos na indústria, lidera a proporção

de pessoas de 16 anos ou mais em empregos formais, e tem a menor taxa de desocupação do País. No primeiro semestre de 2018 os resultados da expansão das operações do Blusol combinados com uma redução dos índices de inadimplência indicam um ano ainda melhor apesar das incertezas do cenário eleitoral no segundo semestre.

Segundo dados do Caged do Ministério do trabalho a geração positiva de empregos em 2018 foi de 17.480 na microrregião de Joinville e de 19.042 na microrregião de Blumenau dois dos melhores resultados do Estado e nos locais onde mais atuamos. O Blusol contribui assim com uma pequena parcela nesses resultados, firmes na missão de transformar a vida de pessoas e de viabilizar novos microempreendimentos nessas regiões.

Por Ralf Marcos Ehmke, Economista e Presidente do Conselho de Administração

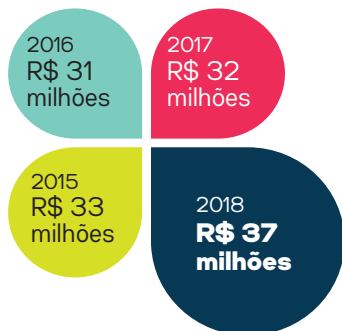
REGIONAL CONTEXT EVALUATION

In more than 20 years of activities from the city of Blumenau, Blusol has contributed to consolidate business opportunities for thousands of people. In a state considered rich (8th state GDP of the country) we also have regional inequalities and difficulties of access to conventional credit, making it possible to expand our range of operations to more than 70 cities, including now also some in Paraná.

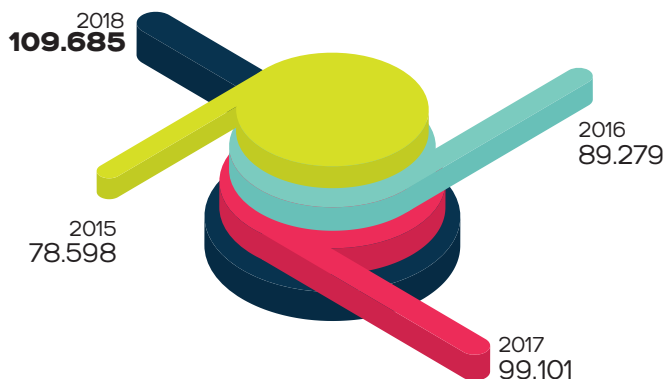
For the Blusol, 2016 was considered the most difficult year in our history, since 2017 started with recovery indicators, as the Índice de Atividade Econômica Regional - IBCR-SC (Regional Economic Activity Index) pointed out that Santa


CARTEIRA ATIVA

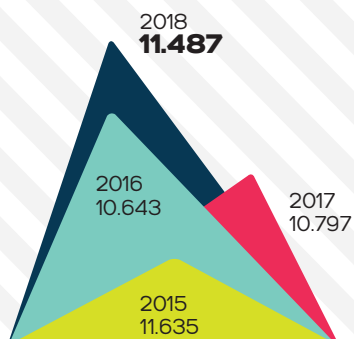
Active loans portfolio


Nº DE OPERAÇÕES

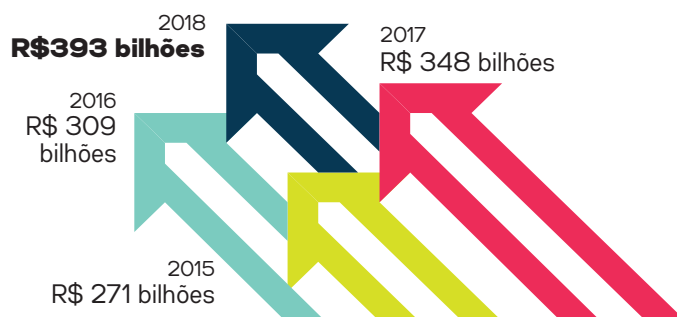
Nº of operations


Nº DE CLIENTES ATIVOS

Active clients portfolio


VALOR FINANCIADO

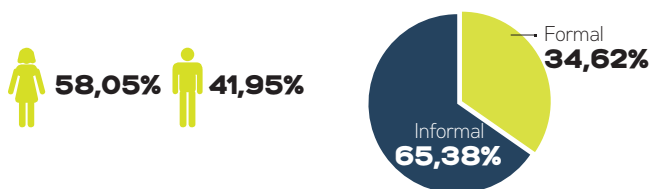
Financed amount


TOMADORES DE CRÉDITO

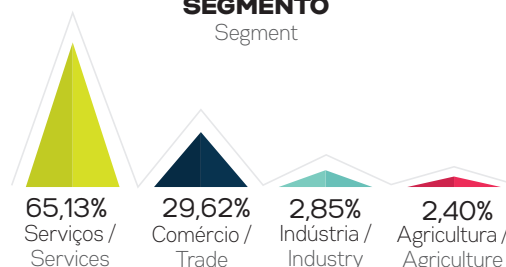
Credit contracts

PERFIL

Borrower's profile


SEGMENTO

Segment



Santa Catarina had growth of 4.2% in 2017. The variation was well above the national average, that was up 1.04%.

Santa Catarina is also the state with the highest percentage of jobs in the industry, leading the proportion of people aged 16 or over in formal jobs, and has the lowest unemployment rate in the country. In the first half of 2018 the results of the expansion of operations BluSol combined with a reduction of default rates indicate an even better year despite the uncertainties of the electoral scenario in the second half.

According to Caged data from the Ministry of Labor, the positive employment generation in 2018 was 17,480 in the Joinville microregion and 19,042 in the microregion of Blumenau, two of the best results in the state and where we work the most. BluSol contributes a small share of these results, firmly on the mission of transforming people's lives and enabling new microenterprises in those regions.

By Ralf Marcos Ehmke, Economist and Chairman of the Board of Directors

BANCO DA FAMÍLIA COMEMORA 20 ANOS DE ATUAÇÃO COM MAIS DE R\$ 727 MILHÕES CONCEDIDOS EM CRÉDITO

O Banco da Família, instituição sem fins lucrativos especializada em microfinanças, completa 20 anos de atuação em outubro com muito para celebrar.

Nesse período, foram realizadas cerca de 275 mil operações que resultaram em mais de R\$ 727 milhões concedidos em crédito. Considerada a maior operadora privada de microcrédito do país, no momento possui 18,5 mil clientes ativos e 147 funcionários. Através de suas 21 unidades, está presente em 80 municípios nos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná. Criado em 1998, sob o nome Banco da Mulher, surgiu por uma iniciativa da Câmara da Mulher Empresária, da Associação Comercial e Industrial de Lages (SC), após constatarem que grande parte dos micro e pequenos negócios da região era liderado por mulheres. A instituição, desde seu início, buscava oferecer uma alternativa de crédito aos pequenos negócios, formais e informais, de forma simplificada e eficiente. Buscando ampliar e melhorar as pequenas empresas de modo que contribuíssem com o desenvolvimento regional, preencheu uma lacuna existente à época, na oferta de crédito para impulsionar o empreendedorismo na região de Lages, onde 98% dos negócios eram micro ou pequenas empresas. Em 2003, diante de novas exigências e necessidades, visando aumentar a sua abrangência, a instituição mudou e ampliou, passando a se chamar Banco da Família.

BANCO DA FAMÍLIA (FAMILY BANK) COMMEMORATES 20 YEARS OF OPERATION WITH MORE THAN R\$ 727 MILLION GRANTED IN CREDIT

The 'Banco da Família', nonprofit institution specialized in microfinance, completes 20 years of operation in October with much to celebrate. In this period, realized about 275,000 operations that resulted in more than R\$ 727 million granted in credit. Considered the biggest private microcredit operator of the country, in this moment have 18,5 active clients and 147 employees. Through your 21 agencies, it's presents in 80 cities in the states of Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná. Created in 1998, under the name Banco da Mulher (Woman Bank), came about through an initiative of the Câmara da Mulher Empresária, da Associação Comercial e Industrial de Lages (SC) (Chamber of Women Entrepreneurs, of the Commercial and Industrial Association of Lages (SC)), after noting that most of the region's micro and small businesses were led by women.

The institution, since the beginning, sought to offer an alternative of credit for the small business, formal and informal, in a simplified and efficient way. Searching to expand the small business so that they contributed with the regional development, filled in a gap existing at that time, in the offer of credit to boost entrepreneurship in the Lages region, where 98% of the businesses were micro or small companies. In 2003, before new demands and needs, looking to increase your comprehensiveness, the institution changed and expanded, passing to call itself Banco da Família.



Instituição especializada em microfinanças, fundada em Lages, está presente nos estados do Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina

Microfinance specialized institution, launched in Lages, is present in states of Paraná, Rio Grande do Sul and Santa Catarina

INSTITUIÇÃO SOBE DE CONCEITO EM QUALIFICAÇÃO REALIZADA PELA AGÊNCIA MICRORATE



BANCO DA FAMÍLIA

Em 2018, o Banco da Família subiu do conceito B+ para A- no rigoroso sistema de qualificação da Microrate, agência internacional especializada em avaliação de risco na área do microcrédito, atuante na América Latina, África, Ásia e Leste Europeu, tendo realizado, até então, mais de 1000 qualificações. A análise confirma que a instituição demonstra viabilidade a longo prazo e capacidade financeira. Esse resultado anima o Banco da Família a buscar ainda mais melhorias para as regiões onde está inserido e manter o alto conceito.

Para a presidente do Banco da Família, Isabel Baggio, essa avaliação representa que a instituição está caminhando na direção certa, buscando impulsionar o desenvolvimento social e promover a melhoria da qualidade de vida, atuando em microfinanças como agente de transformação social. Ela acredita que o uso de novas tecnologias e, especialmente, o investimento na qualificação dos colaboradores, cada vez mais preparados para entender a realidade do público e buscar soluções para suas demandas, são essenciais para seguir avançando.

THE INSTITUTION RISES FROM CONCEPT TO REALIZED QUALIFICATION BY THE MICRORATE AGENCY

In 2018, the Banco da Família, grew up your concept from B+ to A- in that strict system of qualification of Microrate, international agency specialized in risk assessment in microcredit area, active in Latin America, Africa, Asia and Eastern Europe, having performed, until then, more than one thousand qualifications. The analysis confirms that the institution demonstrates long-term viability and financial capacity. This result encourages the Banco da Família to search even more improvements to the regions where it's inserted and keep the high concept.

For the president of Banco da Família, Isabel Baggio, this rating represents that the institution is walking in the right way, searching to boost the social development and promotes the improvement of the quality of life, acting in microfinances as social agent of transformation. She believes that the use of new technologies and, specifically, the investment in employee qualification, increasingly prepared to understand the reality of the audience and search solutions to your demands, are essentials to keep moving forward.



MICRO
FINANÇAS
EMPREENDEADORISMO E DESENVOLVIMENTO
SUL DO BRASIL



BANCO DA FAMÍLIA COMEÇA A OPERAR NO PARANÁ

Em junho de 2018, o Banco da Família conquistou mais um marco no seu projeto de expansão no sul do País inaugurando a primeira filial no Paraná, em União da Vitória. A instituição pretende alcançar cerca de 4 mil pessoas em 10 cidades paranaenses. "Nossa chegada ao Paraná nos deixa mais próximos da meta, que é estar presente, de alguma forma, em todas as operações de microfinanças do Sul do Brasil", explica a gerente da nova unidade, Maristela Schuler. "União da Vitória é bastante estratégica, pois faz divisa com Santa Catarina e fica bastante próxima das nossas agências de Videira e Caçador, além de ser uma região que tem perfil para ser atendida pelo Banco da Família".

BANCO DA FAMÍLIA STARTS TO OPERATE IN PARANÁ

In June 2018, the Banco da Família conquered one more mark in your project of expansion in the South of the country, inaugurating the first subsidiary in Parana, in União da Vitória. The institution intends to reach about 4,000 people and 10 Paraná cities. "Our arriving in Paraná bring us closer to the goal, which is to be present, somehow, in all the microfinance operations in the South of Brazil", explains the management of the new subsidiary, Maristela Schuler. "União da Vitória is very strategic, because it has borders with Santa Catarina and stays very close of our agencies in Videira and Caçador, besides being a region that has profile to be attended by the Banco da Família.



BANCO DA FAMÍLIA

PRODUTOS DO BANCO DA FAMÍLIA

Produtos como o BF Casa, BF Saneamento e BF Reforma incluem pessoas de menor renda em um fluxo de melhoria e transformação. O acesso ao crédito que viabiliza a compra da casa própria, a melhoria da moradia, o acesso à água e saneamento básico, elevam suas vidas para condições mais dignas, alavancando indiretamente o potencial produtivo dessas famílias.

Com o BF Emergência a instituição apoia as famílias afetadas por calamidades. A instituição ainda atende demandas voltadas à saúde, educação, documentações, entre outros, através do produto BF Família.

Empreendedores, na sua maioria informais, excluídos no mercado financeiro convencional, contam com a força de uma mola propulsora que impulsiona seus negócios e a geração de empregos, através de produtos como BF Microcrédito, BF Agro, BF Solidário, Troca de Cheques e Convênio, que apoia o empreendedor nas demandas financeiras extraordinárias dos funcionários, evitando que o empregador sofra impacto em seu fluxo de caixa.

Em parceria com o governo do estado de Santa Catarina a instituição opera a linha de crédito Juro Zero, que isenta o microempreendedor adimplente do pagamento dos juros em contratos de até R\$ 3.000, por dois ciclos.

Os juros variam de 1,5% a 3,85% ao mês e o cliente ainda pode optar pelo acesso ao Fundo Garantidor de Crédito que lhe traz a oportunidade de tomar crédito com a redução da necessidade de avalistas.

PRODUCTS OF BANCO DA FAMÍLIA

Products like BF Casa (BF House), BF Saneamento (BF Sanitation) and BF Reforma (BF Reform) includes low-income people in a stream of improvement and transformation. The access to the credit that make it possible to buy their own house, the housing improvement, the access to water and basic sanitation, elevate their lives to more dignified conditions, indirectly leveraging the productive potential of these families.

With the BF Emergência (BF Emergency), the institution supports the affected families by calamities. The institution still attends demands of health, education, documentations, among others, through the BF Família (BF Family) product.

Entrepreneurs, mostly informal, excluded in the financial conventional market, counts with the strength of a 'propeller shaft' that boost your business and the job generation, through products like BF Microcrédito (BF Microcredit), BF Agro, BF Solidário (BF Supportive), Check Exchange and Covenant, which support the entrepreneurs in extraordinary financial demands of employees, avoiding that the employer suffers an impact on your cash flow.

In partnership with the government of Santa Catarina, the institution operates the credit line Juro Zero (Zero Interest), that exempts the defaulter microentrepreneur of payment of the interests in contracts up to R\$ 3,000, for two cycles.

Interest ranges from 1,5% to 3,85% per month and the client still can choose for the access to the Fundo Garantidor de Crédito (Credit Guarantee Fund) that bring to him the opportunity to take credit with a reduction of the need for guarantors.

BF FAMÍLIA



BF REFORMA



BF MICROCRÉDITO



BF CONVÊNIO



BF AGRO



BF EMERGÊNCIA



BF GRUPO SOLIDÁRIO



BF SANEAMENTO



BF TROCA DE CHEQUES



BF DUPLA SOLIDÁRIA



BF CASA



BANCO DA FAMÍLIA

MICRO EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO
FINANÇAS SUL DO BRASIL



37

IMPULSO AO SETOR MADEIREIRO

As casas construídas pelo BF Casa são de madeira, sendo a matéria-prima fornecida por empresas parceiras da instituição. Para garantir a qualidade do produto que será financiado pelos clientes, o Banco da Família desenvolveu um cadastro específico que já possui 25 empresas madeireiras registradas como fornecedores.

BF SANEAMENTO E PARCERIA COM A TIGRE

Em parceria com a Water.org, organização internacional co-fundada pelo ator Matt Damon e pelo engenheiro Gary White, que atua em diversos países promovendo o acesso à água potável e saneamento em comunidades empobrecidas, o Banco da Família desenvolveu a linha de crédito BF Saneamento. Voltada para construção ou reforma de instalações hidráulicas e sanitárias, o projeto inicial deve atingir cerca de 8,5 mil famílias. O crédito pretende viabilizar a aquisição de materiais hidráulicos e mão-de-obra. Através de uma segunda parceria, a Tigre, líder na fabricação de tubos e conexões, entra com desconto nos materiais e subsídio na taxa de juros do empréstimo, que poderá ser pago em até 36 meses. Lages recebeu o projeto-piloto. A meta é atender a 120 famílias, com financiamento médio de R\$ 4 mil.

BOOST FOR THE TIMBER SECTOR

The houses built by BF Casa are made of wood, being the feedstock provided by partner companies of the institution. To ensure product quality that will be financed by customers, the Banco da Família developed a specific registration that already has 25 timber companies registered as suppliers.

BF SANEAMENTO AND THE PARTNERSHIP WITH TIGRE

In partnership with Water.org international organization cofounded by the actor Matt Damon and by the engineer Gary White, which acts in many countries providing access for the potable water and basic sanitation in impoverished communities, the Banco da Família developed the credit line BF Saneamento. Focused on construction or renovation hydraulic and sanitary installations, the initial project must reach about 8,500 families. The credit intends to enable the acquisition of hydraulic materials and labor. Through one second partnership, the Tigre, fabrication leader of pipes and fittings, offers the discount in materials and loan interest rate subsidy, which will can be paid until 36 months. Lages received the pilot project. The goal is to attend 120 families, with an average financing of R\$ 4,000.



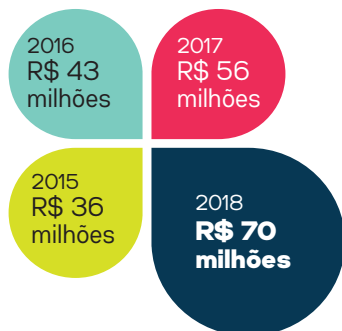
BANCO DA FAMÍLIA



Jonathan Costa / Motel Divulgação

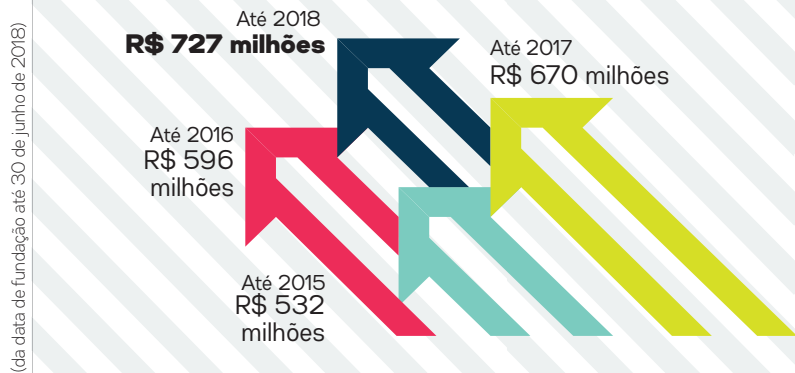
CARTEIRA ATIVA

Active loans portfolio



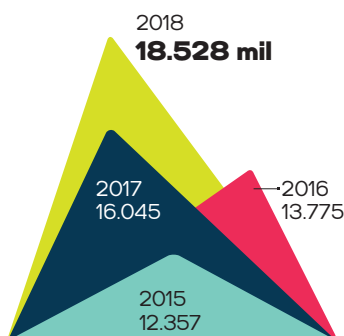
VALOR FINANCIADO

Financed amount



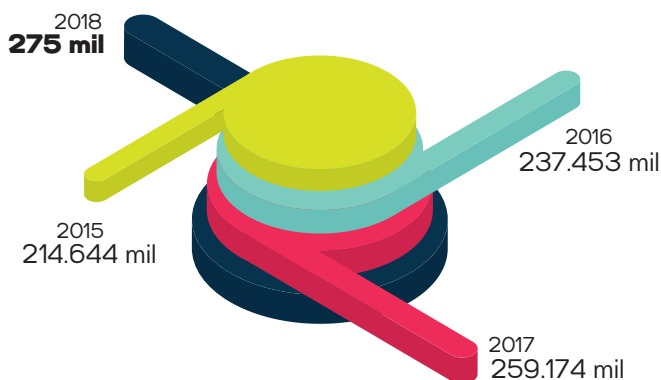
Nº DE CLIENTES ATIVOS

Active clients portfolio



Nº DE OPERAÇÕES

Nº of operations

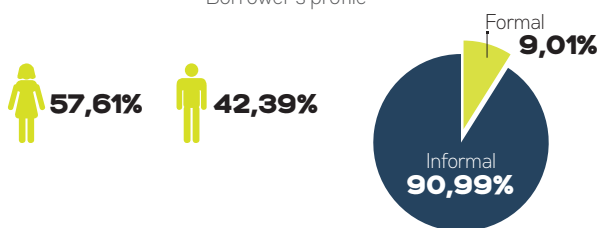


TOMADORES DE CRÉDITO

Credit contracts

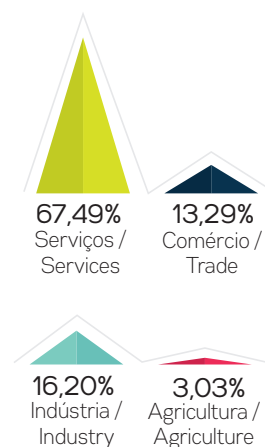
PERFIL

Borrower's profile



SEGMENTO

Segment



Nº DE EMPREGOS GERADOS

Number of jobs created by borrowers

| Gerados Created | | Mantidos Maintained |
|--------------------|------|------------------------|
| 16.130 | 2018 | 151.271 |
| 15.812 | 2017 | 141.664 |
| 15.193 | 2016 | 130.270 |
| 14.416 | 2015 | 118.986 |

JURO ZERO MUNICIPAL

Um dos programas mais importantes para o sistema de microcrédito em Santa Catarina é o Juro Zero Estadual, lançado em 2011, pelo

Governo do Estado, através da Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Sustentável, em parceria com Badesc, Sebrae/SC e Amcred SC, através das Oscips associadas. A iniciativa tem promovido a atividade econômica, através do estímulo aos pequenos negócios. O Banco do Empreendedor é o maior operador do Programa, sendo responsável por mais de 25% de todas as operações realizadas nos últimos sete anos.

A experiência adquirida possibilitou que a organização ampliasse o conceito do programa, levando essa opção de financiamento para os municípios. Nascia, dessa forma, o Juro Zero Municipal. A primeira parceria foi com a prefeitura de Florianópolis. No dia 14 de agosto de 2017, o prefeito Gean Loureiro lançou o Juro Zero Floripa. O raciocínio é o mesmo, ou seja, o cliente que pagar em dia seu financiamento, tem as últimas parcelas, que são relativas aos juros da operação, quitadas pela prefeitura.

Uma das diferenças para o programa estadual, que beneficia somente o empreendedor individual (MEI), o Juro Zero Floripa também é destinado às Microempresas (ME). A iniciativa conta com o apoio do Sebrae SC, da Fampesc, da Ampe Metropolitana, da Acif e da CDL de Florianópolis.

O segundo município a implantar



seu Juro Zero Municipal foi o de Luzerna, na Região do Meio-Oeste catarinense. No dia 25 de maio deste ano, o prefeito Moisés Diersmann já fazia suas primeiras liberações de linhas de crédito, operadas pelo Banco do Empreendedor. "Estamos ampliando as oportunidades das pessoas empreenderem em Luzerna", destacou o prefeito. Os interessados no Juro Zero são atendidos na Sala do Empreendedor da prefeitura. "Não tenho dúvidas que a retomada do desenvolvimento econômico passa pelo estímulo ao empreendedorismo e apoio aos pequenos negócios, e que a responsabilidade e participação das prefeituras é fundamental", destacou Luiz Carlos Floriani.





Fotos: Divulgação

Luiz Carlos Floriani, presidente do Banco do Empreendedor, em reunião com o prefeito de Florianópolis, Gean Loureiro
Luiz Carlos Floriani, president of the Banco do Empreendedor, in a meeting with the mayor of Florianópolis, Gean Loureiro



LOCAL ZERO INTEREST

One of the most important programs of microcredit system in Santa Catarina is the State Zero Interest, released in 2011, by the State Government, through the Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Sustentável (Secretariat of Economic and Sustainable Development), in partnership with Badesc, Sebrae (SC) and Amcred (SC), through associated Oscips. The initiative has promoted economic activity, by stimulating small businesses. The Banco do Empreendedor (Entrepreneur Bank) is the biggest operator of the Program, accounting for more than 25% of all operations carried out in the last seven years.

The experience gained allowed the organization to broaden the concept of the program, taking this financing option to the cities. It was born, in this way, the Local Zero Interest. The first partnership was with the city of Florianópolis. On August 14, 2017, mayor Gean Loureiro launched the Floripa Zero Interest. The reasoning is the same, that is, the client who pay its financing on time has the latest installments, which is related to interest on the transaction, paid by the city hall.

One of the differences for the state program, which benefits only the individual entrepreneur, Floripa Zero Interest is also destined for Microenterprises. The initiative has the support of Sebrae SC, Fampesc, Ampe Metropolitana, Acif and CDL of Florianópolis. The second city to implement its Local Zero Interest was Luzerna, in the Midwest Region of Santa Catarina. On May 25 of this year, mayor Moisés Diersmann was already making his first releases of credit lines, operated by Banco do Empreendedor. "We are expanding the opportunities of the people to undertake in Luzerna", emphasized the mayor.

Those interested in Zero Interest are attended in the Sala do Empreendedor at city hall. "I have no doubt that the resumption of economic development is stimulated by entrepreneurship and support for small businesses, and that the responsibility and participation of municipal governments is fundamental", said Luiz Carlos Floriani.

BANCO DO EMPREENDEDOR MÓVEL

O Banco do Empreendedor conta com 22 unidades fixas, instaladas em 20 cidades do Estado de Santa Catarina, que atendem as Regiões da Grande Florianópolis, Vale do Rio Tijucas, parte da Vale do Itajaí, Nordeste, Norte e Meio-Oeste de Santa Catarina. Tem também dois escritórios de promoção e representação, um em Concórdia e outro em Capinzal. Mas não é só isso.

A organização possuiu a Unidade Móvel que atende os clientes em dezenas de municípios. No ano de 2017, a Unidade Móvel visitou 145 cidades, percorrendo milhares de quilômetros, levando todas as linhas de crédito operadas pelo banco para junto dos empreendedores.

Geralmente, a van do Banco do Empreendedor pode ser encontrada nos principais pontos de referência dos municípios, facilitando o acesso das pessoas ao serviço. O roteiro do BEM (Banco do Empreendedor Móvel) é divulgado semanalmente nas redes sociais da organização. O agente faz o primeiro atendimento, que é concluído pela equipe da unidade fixa mais perto do local.

“Nós precisamos estar onde o cliente está. Por isso essa nossa experiência é vencedora, pois além de possibilitar o acesso às linhas de crédito, a unidade móvel leva o nome do banco para praticamente todo o estado de Santa Catarina”, explicou o diretor superintendente do BE, Luiz Carlos Floriani.

MOBILE UNIT OF BANCO DO EMPREENDEDOR

Banco do Empreendedor has 22 fixed units, installed in 20 cities in the State of Santa Catarina, which serve the Regions of Greater Florianópolis, Tijucas River Valley, part of the Itajaí Valley, Northeast, North and Midwest of Santa Catarina. It also has two promotion and representation offices, one in Concórdia and the other in Capinzal. But not only that.

The organization has the Mobile Unit that serves customers in dozens of municipalities. In 2017, the Mobile Unit visited 145 cities, traveling thousands of kilometers, taking all credit lines operated by the bank to the entrepreneurs. Generally, the Banco do Empreendedor van can be found in the main reference points of the cities, facilitating people's access to the service. The itinerary of the Banco do Empreendedor Móvel (Mobile Entrepreneur Bank) is published weekly in the organization's social networks. The agent makes the first call, that is completed by the nearest fixed-line staff.

“We need to be where the customer is. That is why our experience is a winner, because in addition to providing access to credit lines, the mobile unit takes the name of the bank to practically the entire state of Santa Catarina”, explained BE superintendent director Luiz Carlos Floriani.



O roteiro da Unidade Móvel é divulgado semanalmente nas redes sociais da organização

The itinerary of the Mobile Unit is published weekly in the social networks of the organization



NOVIDADES

Para ajudar as pessoas a montar seu próprio negócio, manter ou expandir suas atividades, o BE criou o Blog "Dicas para o Empreendedor", uma nova ferramenta de comunicação que disponibiliza informações e orientações de empreendedorismo, educação financeira e gestão, além de outras informações importantes para o dia a dia dos negócios.

O empreendedor tem à sua disposição, no endereço <http://bancodoempreendedor.org.br/dicas-para-o-empresendedor>, vídeos, textos e gráficos sobre diversos assuntos, que poderão ajudar no desenvolvimento e na gestão de seu negócio. O Banco do Empreendedor entende que não basta oferecer crédito. É preciso, também, orientar o planejamento e a gestão dos empreendimentos.

Conheça o nosso trabalho em www.bancodoempreendedor.org.br

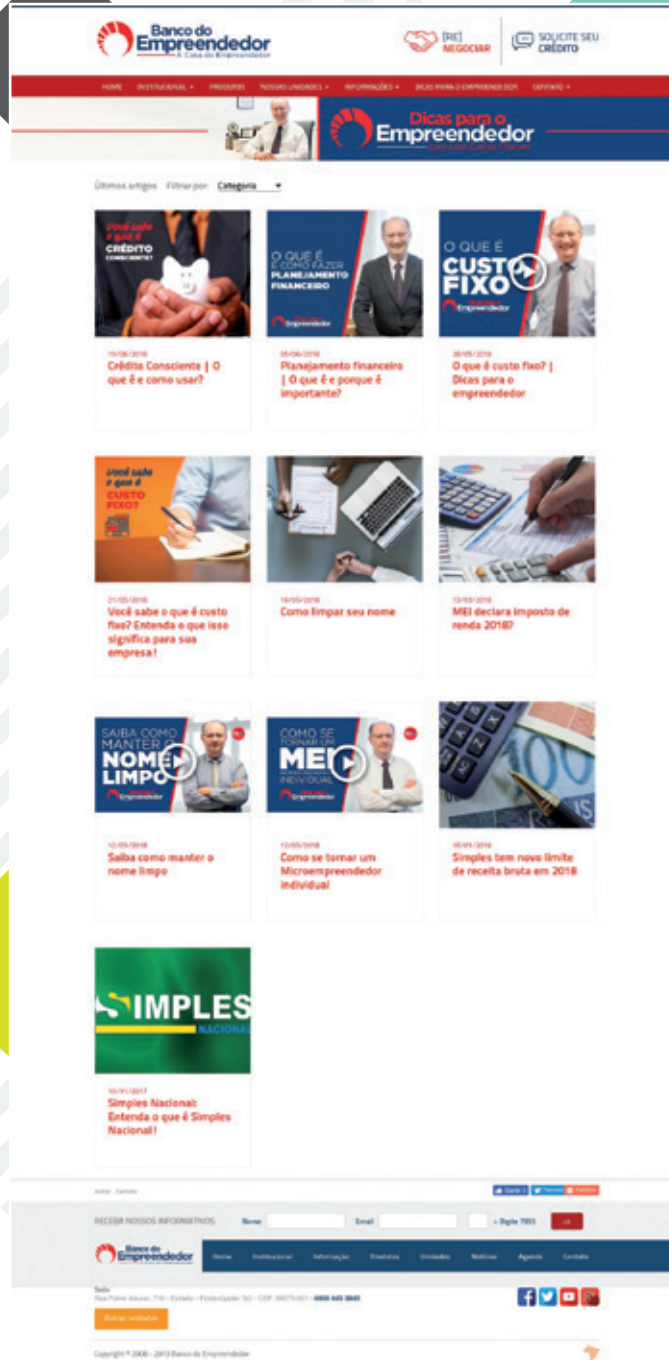


NEWS

To help people build their own business, maintain or expand their activities, the BE created the Blog "Tips for the Entrepreneur", a new communication tool that provides information and guidance on entrepreneurship, financial education and management, as well as other important information for the day-to-day business.

The entrepreneur has at his disposal, in the link <http://bancodoempreendedor.org.br/dicas-para-o-empresendedor>, videos, texts and graphics on various subjects, that can help in the development and management of your business. Banco do Empreendedor understands that it is not enough to offer credit. It is also necessary to guide the planning and management of enterprises.

Besides the blog, the Banco do Empreendedor decided to create new lines of financing with social emphasis, such as credit to women, workers and the family. It's the Credi Social that brings a special look to these segments of society, which form an important contingent for the Santa Catarina economy.



Os assuntos do blog podem auxiliar no desenvolvimento e gestão do negócio

Blog topics can help in the development and management of the business

PLANORTE É A TERCEIRA MELHOR INSTITUIÇÃO MICROFINANCEIRA DO BRASIL



A Microrate, qualificadora internacional há mais de 20 anos, avalia viabilidade e risco institucional em todo o mundo, e, neste ano, realizou diversas avaliações em instituições brasileiras de microfinanças. O Planorte participou da avaliação institucional, que é rigorosa, detalhada e desafiadora, e obteve a terceira colocação dentre as instituições microfinanceiras do País.

Segundo dados publicados pela Microrate, a melhor instituição brasileira obteve nota A- (com perspectiva estável), a segunda colocada obteve nota B+ (com perspectiva estável), e o Planorte obteve a classificação B com perspectiva positiva. Esse resultado indica que há fortes indícios de melhoria em futuro próximo. As demais instituições obtiveram avaliação B com perspectiva estável.

A Microrate diagnostica a viabilidade institucional a longo prazo, bem como a capacidade financeira através de uma avaliação interna de risco e desempenho, levando-se em consideração cinco eixos principais: governo e gerência, organização, operações creditícias, qualidade da carteira e perfil financeiro.

O gerente executivo da instituição, Nivaldo Brey Junior, destaca que "essa terceira colocação no ranking brasileiro é resultado da união de esforços e vem sendo construído ano após ano com o envolvimento da equipe. Esse resultado diferencia o Planorte, pois indica que há fortes indícios de melhoria em um futuro próximo".

“O Planorte fomenta a criação de pequenas iniciativas de pessoas que queiram empreender, são vocacionados e tenham experiência em alguma atividade formal ou informal”.

Gilson Pedrassani, Diretor Presidente



Nivaldo Brey Junior é gerente executivo do Planorte há 18 anos e comemora o bom resultado na Microrate. Nivaldo Brey has been executive manager of Planorte for 18 years and celebrates the good result in Microrate.

PLANORTE IS THE THIRD BEST MICROFINANCE INSTITUTION OF BRAZIL

Microrate, an international qualifier for more than 20 years, evaluates viability and institutional risk around the world, and this year has realized several evaluations in Brazilian microfinance institutions. Planorte participated in the institutional evaluation, which is rigorous, detailed and challenging, and obtained third place among the country's microfinance institutions.

According to data published by Microrate, the best Brazilian institution was rated A- (with a stable outlook), the second one was rated B+ (with a stable outlook), and Planorte ranked B with a positive outlook. This result indicates that there is strong evidence

of improvement in the near future. The other institutions obtained a B evaluation with a stable outlook.

Microrate diagnoses long-term institutional viability as well as financial capacity through an internal risk and performance assessment, taking into account five main axes: governance and management, organization, credit operations, portfolio quality and financial profile.

The executive manager of the institution, Nivaldo Brey, points out that "this third place in the Brazilian ranking is a result of the union of efforts and is being built year after year with the involvement of the team. This result differentiates Planorte, because it indicates that there are strong indications of improvement in the near future".



O Banco do Planalto Norte atua há 18 anos na região do Planalto Norte de Santa Catarina e Sul do Paraná. Tem o objetivo de conceder microcrédito para a criação, crescimento e a consolidação de empreendimentos de micro e pequeno porte, formais, informais, dirigidos especialmente por pessoas de baixa renda.

O microcrédito é uma das principais ferramentas de desenvolvimento sustentável e solidário, por isso o Planorte é uma importante estratégia para o fortalecimento e crescimento da região, que promove o desenvolvimento econômico e social de combate à pobreza.

Esse pensamento é corroborado pelo presidente da Associação dos Municípios do Planalto Norte (Amplanorte), Gilberto Passos. "O microcrédito, concedido por meio do Planorte, é fundamental para a geração de riquezas e de emprego, fomentando de forma positiva o desenvolvimento econômico. A base da economia da região é a agricultura, agronegócio, comércio e indústria, então percebemos que como não conseguimos atrair grandes investimentos para prover a geração de emprego e de impostos, o microcrédito supre essa necessidade de colocar as pessoas no mercado de trabalho. Essa possibilidade de levar microcrédito para autônomo, MEIs, possibilita que este possa realizar a sua atividade, gerando emprego. Dessa forma, é importante para todo o Planalto Norte", avalia Beto Passos.

MICROCREDIT BOOSTS REGION'S ECONOMY

The Banco do Planalto Norte operates for 18 years in the North Plateau region of Santa Catarina and in the South of Paraná. It has the goal of granting microcredit for the creation, growth and consolidation of micro and small enterprises, formal and informal, directed especially by low-income people.

Microcredit is one of the main tools of sustainable and solidary development, so Planorte is an important strategy for the strengthening and growth of the region, that promotes economic and social development in the fight against poverty.

This thought is corroborated by the president of the Associação dos Municípios do Planalto Norte - Amplanorte (Association of Municipalities of the North Plateau), Gilberto Passos. "Microcredit, granted through Planorte, is fundamental for the generation of wealth and employment, promoting a positive economic development. The base of the region's economy is agriculture, agribusiness, commerce and industry, then we realize that since we can not attract large investments to provide employment and taxes, microcredit provides this need to put people in the labor market. This possibility of taking microcredit to autonomous people, individual micro-entrepreneur, enables it to can realize its activity, generating employment. In this way, it's important for the entire North Plateau", says Beto Passos.



O presidente da Amplanorte, Gilberto Passos, avalia o microcrédito para a economia regional

The president of Amplanorte, Gilberto Passos, evaluates microcredit for the regional economy

O microcrédito produtivo e orientado pode ser utilizado por toda pessoa que trabalha por conta própria, ou que possui uma pequena empresa, formal e informal. Esse perfil de pessoas atendidas vem crescendo a cada dia no atual contexto econômico.

Exemplo de empreendedor que buscou crédito no Planorte é Gilmar Lopes, que abriu sua propriedade como um local turístico, o Recanto Roda D'Água, em Canoinhas. A propriedade conta com churrasqueiras, lanchonete e bar e ele está ampliando a estrutura e construindo um restaurante. Ele e a esposa cuidam do espaço, que chega a receber cerca de 200 pessoas por final de semana durante o verão. A alternativa se deu para complementar a renda familiar.

Outro cliente do Planorte é Claudio Tkacz, que desde 2007, tem o banco como aliado de sua oficina mecânica. O seu primeiro empréstimo foi para obter capital de giro. Ele trabalha no ramo há cerca de 35 anos, em Irineópolis. Cláudio tem uma relação de confiança e parceria com o banco. Ele indica clientes e dá referências ao banco sobre os clientes. Seus filhos também já tomaram empréstimo no Planorte.



O casal empreendeu na área turística
The couple undertook in the tourist area

ENTREPRENEURSHIP GROWS EVERY DAY

Oriented Productive Microcredit can be used by every person who works independently or has a small, formal and informal business. This profile of people served is growing every day in the current economic context.

An example of an entrepreneur who sought credit in the Planorte is Gilmar Lopes, who opened his property as a tourist place, Recanto Roda D'Água, in Canoinhas. The property has grills, snack bar and bar and he is expanding the structure and building a restaurant. He and his wife take care of the local, that receives around 200 people per weekend during the summer. The alternative was to complement the family income.

Another client of Planorte is Claudio Tkacz, who since 2007 has the bank as an ally of his mechanic shop. Your first loan was to raise working capital. He has been working in the branch for about 35 years, in Irineópolis. Cláudio has a relationship of trust and partnership with the bank. He indicates clients and gives references to the bank about these clients. His children also taken out loans at Planorte.



Claudio Tkacz é mecânico e há 10 anos é cliente Planorte
Claudio Tkacz is a mechanic and 10 years ago he is a client of Planorte



O trabalho de Adecir tem impacto positivo no meio ambiente
Adecir's work has a positive impact on the environment

A coleta de recicláveis em Ireneópolis é um modelo a ser seguido. Além da coleta dos materiais recicláveis, há a compostagem dos resíduos orgânicos na Usina de Triagem e Compostagem de Resíduos Urbanos (UTC). O serviço é de responsabilidade da prefeitura municipal, mas é gerenciado por Adecir Lino, que há 11 anos trabalha nessa atividade. Ele encara como uma responsabilidade

ambiental e social, pois considera que colabora com o meio ambiente e também 13 trabalhadores têm o sustento da família com o serviço.

Por duas vezes, Adecir precisou da ajuda do Planorte. Teve um empréstimo pessoal, há cinco anos, e no ano passado precisou do crédito para consertar seu carro de trabalho, pois sofreu um acidente.



Alex Duarte, Coordenador administrativo – 11 anos no Planorte

“Microcredit provides the dream of the entrepreneur. It is gratifying to work with microcredit, because the development of customers is observed. It develops the financial and social side”.
Alex Duarte, Administrative Coordinator - 11 years at Planorte

“Ser agente de crédito é ser empreendedora, administrar carteira de cliente, é ter importância na comunidade. Aprende-se com os clientes. É uma troca. Tenho muito orgulho de ser a primeira agente de crédito”.



Viviane Damaso, Primeira agente de crédito – 18 anos no Planorte

“Being a loan officer is to be entrepreneurial, to manage a client's portfolio, is to have importance in the community. You learn from clients. It's an exchange. I am very proud to be the first loan officer”.
Viviane Damaso, First loan officer - 18 years in Planorte

ENVIRONMENT PRESERVED

The recyclable waste collection in Ireneópolis is a model to be followed. In addition to the collection, there is the composting of organic waste in the Usina de Triagem e Compostagem de Resíduos Urbanos – UTC (Urban Waste Sorting and Composting Plant). The service is the responsibility of the city hall, but is managed by Adecir Lino, who has been working in this activity for 11 years. He faces it as an environmental and social responsibility, because it considers that it collaborates with the environment and 13 workers have the support of the family with this service.

Twice, Adecir needed the help of the Planorte. He has taken out a personal loan five years ago, and last year he needed credit to repair his work car because he had an accident.



Planorte – Sociedade de Crédito ao Micro Empreendedor do Planalto Norte
Nome fantasia / Trade name: Banco do Planalto Norte
Fundação / Founding: 24/02/2000
Nº colaboradores / Number employees: 17
Abrangência / Area of influence: Planalto Norte de Santa Catarina e Sul do do Paraná
Matriz - Rua Vidal Ramos, 725, Centro, Canoinhas,SC - 89460-000
Fone/Fax: 47 3622 4823

Acesse:



bancodoplanaltonorte.org.br

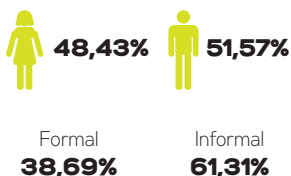
(da data de fundação até 30 de junho de 2018)

TOMADORES DE CRÉDITO

Credit contracts

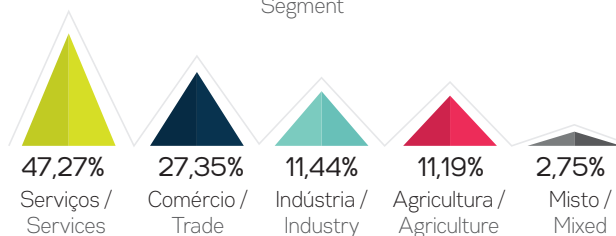
PERFIL

Borrower's profile



SEGMENTO

Segment



Nº DE EMPREGOS GERADOS

Number of jobs created by borrowers

Gerados Created 2.964

Mantidos Maintained 22.895

DUAS DÉCADAS

IMPACTANDO VIDAS

Silvânia Cuochinski – Divulgação



Em 2019, a Credioeste completa 20 anos de atuação, fortalecendo a economia do Oeste Catarinense e também presente em cidades do Rio Grande do Sul. Este é o conselho da instituição
In 2019, Credioeste completes 20 years of acting, strengtning the economy of West of Santa Catarina and also present in cities of Rio Grande do Sul. This is the institution concil



A Credioeste completa 20 anos de existência em 2019. Fundada em 19 de maio de 1999, em Chapecó, prima pela desburocratização dos créditos. A liberação acontece em 24 horas e os valores aprovados vão até 10 mil reais com pagamento de 6 a 24 meses.

Chapecó comemora 101 anos de história com status de capital do Oeste. Hoje é reconhecida pela força da agroindústria, pela expressão do turismo de eventos, pela educação em fase de constante crescimento com a presença de universidades, setor de tecnologia em inovação em amplo desenvolvimento, cooperativismo e associativismo consolidados, entre outros aspectos.

O crescimento dos pequenos negócios é expressivo nos últimos anos e, aliado a isso, o microcrédito vem obtendo espaço em Chapecó e região. Há duas décadas, a Credioeste atua

para fortalecer as microfinanças e contabiliza inúmeras conquistas que demonstram o quanto a instituição tem sido importante para que os pequenos negócios tenham condições de investir e crescer.

O presidente da Credioeste, Ivonei Barbiero, destaca que a instituição tem cumprido seu papel de ser uma porta aberta para o pequeno empreendedor e também de orientar os seus clientes para a boa aplicação do dinheiro, para que não desvie o foco da sua necessidade. Ele destaca ainda que o microcrédito tem um atendimento diferenciado, que dá atenção ao cliente. Sobre os vinte anos de Credioeste, Barbiero se sente feliz de fazer parte da história. "Estou há praticamente 10 anos na instituição, entre conselheiro, executivo, presidente e tenho acompanhado o crescimento, que não é exponencial, mas firme, com os pés no chão, fazendo as coisas bem pensadas. E estou muito feliz de fazer parte desse processo. A gente compra a ideia de ter uma agência do microcrédito que dê acesso a quem não tem ao crédito tradicional".

A metodologia de trabalho é própria e consiste em visitas dos agentes de créditos aos clientes para identificar as necessidades

é orientar sobre o uso de crédito. Segundo a gerente executiva, Márcia Biffi, antes de formalizar o empréstimo, é feito levantamento com o microempreendedor para obter informações econômicas, sociais e familiares, visando orientá-lo sobre a melhor forma de utilizar o crédito.

A Credioeste conta com três postos avançados de atendimento, em Pinhalzinho (SC), Nonoai (RS) e Passo Fundo (RS). A área de atuação inclui os 22 municípios da Associação dos Municípios do Oeste de Santa Catarina (Amosc), além de 12 cidades do Rio Grande do Sul: Alpestre, Gramado dos Loureiros, Nonoai, Planalto, Rio dos Índios, Trindade do Sul, Faxinalzinho, Três Palmeiras, Benjamin Constant, Passo Fundo, Marau, Erval Grande, Tapejara.



Equipe da Credioeste, comprometida em bons resultados
Credioeste team, committed in good results

Shiliana Cucchiniski – Divulgação

TWO DECADES IMPACTING

In 2019 Credioeste celebrates its 20th anniversary. Founded in May 19th 1999, in the city of Chapecó, the institution the strives for the simplification and removal of red tape in its operations. The loans are usually approved in less than 24 hours and can reach up to R\$ 10 thousand, which can be divided from 6 to 24 monthly installments.

The city of Chapecó, which holds the status of the “capital” of the western region of Santa Catarina, is celebrating its 101 years of history. Today it is recognized throughout the country for its strong agribusiness sector, its booming Events Tourism industry, the excellence of its education with numerous universities, its innovative technology sector, for its support to credit associations and cooperatives, among other aspects.

Over the past years, the city has witnessed an expressive growth in the number of small businesses and also the popularization of the microcredit. In two decades of operations, Credioeste has always strived to strengthen the microfinance industry and has achieved numerous successes, and today it has become one of the main alternatives for small businesses when they need support to invest and grow.

The president of Credioeste, Ivonei Barbiero, points out that the institution has been successfully fulfilling its role as an alternative for small entrepreneurs and that it always make sure that its clients receive guidance on how to best invest the money and keep the focus on what

their real needs are. He also explains that microcredit loans are essentially a customized service. Credioeste is celebrating its 20th anniversary and Barbiero says that he is very happy to be a part of this history. “I have been in the institution for about 10 years, during this time I have held different positions, such as advisor, executive, president and the institution never stopped growing, not exponentially, but always keeping both feet on the ground. I am very proud of being part of this process. We are really committed to having a microcredit institution that opens the doors to those that are usually turned down by the traditional banking system.

The institution has its own methodology which consists of visiting clients to identify their needs and offer guidance on the best way to use the money. According to the executive manager Marcia Biffi, more than simply approving loans, the institution conducts a survey with the entrepreneurs to identify their economic, social and family situation in order to better guide them on how to invest the money.

Besides the head-office, the institution has three three branches: Pinhalzinho (SC), Nonoai (RS) and Passo Fundo (RS). It covers all 22 municipalities of the Association of Municipalities of the West of Santa Catarina, plus 12 cities from the neighboring state of Rio Grande do Sul: Alpestre, Gramado dos Loureiros, Nonoai, Planalto, Rio dos Índios, Trindade do Sul, Faxinalzinho, Três Palmeiras, Benjamin Constant, Passo Fundo, Marau, Erval Grande, Tapejara.

De maio de 1999 a dezembro de 2017

From May 1999 to December 2017

R\$ 66,9 milhões foram liberados pela Credioeste em crédito (Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e orientado)

R\$ 66,9 million was released in credit by Credioeste

19.332 operações
operations

CREDIOESTE APOIA PROJETOS

Dois projetos em Chapecó são apoiados pela Credioeste, os dois estão ligados à formação de alunos, que é o Oratória nas Escolas e Programa Educacional de Resistência às Drogas (Proerd).

O Oratória nas Escolas reúne jovens dos 7º e 8º anos de 22 Escolas Básicas Municipais, e tem por objetivo incentivar o aperfeiçoamento da linguagem oral, gestual e verbal. O programa é promovido pela Junior Chamber International (JCI). O projeto tem 10 anos e nesta edição o tema foi "Seremos Humanos Melhores".

A gerente executiva, Marcia Biffi, destaca que a Credioeste é parceira de projetos que colaboram para a evolução das pessoas. "Apoiamos porque acreditamos que é um incentivo para descobrir talentos e nós precisamos de talentos e grandes exemplos para serem seguidos. É preciso apostar e acreditar



O Oratória nas Escolas envolve alunos dos 7º e 8º anos de 22 escolas
Oratory in schools embrace students of Seventh and Eighth of 22 schools

nas novas gerações".

O Proerd formou no primeiro semestre deste ano, 1.190 alunos do ensino fundamental de 25 escolas de Chapecó. Desenvolvida pelo 2º Batalhão de Polícia Militar/Fronteira, a iniciativa conta com apoio da Credioeste há três anos. Nesta edição, a agência de microcrédito doou 35 mascotes, símbolo do projeto, que foram entregues aos alunos durante a formatura.

CREDIOESTE SUPPORTS PROJECTS

Two projects in Chapecó are supported by Credioeste, both linked to educational formation. They are the Developing Communication Skills In Schools project and the Drug and Violence Resistance Program in Town (Proerd, in the Portuguese acronym).

The project Developing Communication Skills In Schools involves 7º e 8º grade students from 22 municipal elementary schools and has the objective of encouraging students to develop their oral, verbal and body language skills. This program is promoted by the Junior Chamber International (JCI). The project was launched 10 years ago and in this year's edition the topic was "Better Human Beings".

Marcia Biffi, the executive manager, points out that Credioeste always supports projects that help people change and become better human beings. "We support these initiatives because we believe they are big opportunities to find new talents and we, as a society, need these good examples to serve as role models. It is vital to bet and believe in the new generations".

1190 elementary school students from 25 schools of Chapecó graduated from Proerd in the first half of 2018. The project is carried out by the 2º Military Police Battalion/Border Control and has been receiving the support from Credioeste for the last three years. For this edition, the microcredit institution donated 35 mascots, symbolizing the project, which were delivered to the students during their graduation ceremony.

O Proerd formou mais de 1.100 alunos de 25 escolas de Chapecó. A Credioeste doou 35 mascotes aos alunos
Proerd graduated more than 1,100 students of 25 schools in Chapecó. Credioeste donated 35 mascots for the students



Neli Tereza da Silva trabalha com reciclagem
Neli Tereza da Silva works with recycling



Silvânia Cucchinski / Divulgação

O microcrédito bem aplicado tem potencial de melhorar as condições de vida das pessoas. Dois exemplos são Neli e Cleci.

Neli Tereza da Silva vive em Chapecó e tem 50 anos. Há mais de 20, se dedica à coleta de materiais recicláveis. “Comecei a trabalhar no antigo lixão, morava lá. Depois passei a trazer o material na minha casa”, conta.

No começo, o material era transportado em carroças de tração animal. Mas esse transporte foi proibido, então passou a usar um carrinho que ela mesma puxava. Mas o peso e os longos trajetos deixaram problemas de coluna.

Para continuar o trabalho, era preciso investir. Atuando na informalidade, teria dificuldades em conseguir crédito. Foi então que encontrou a Credioeste.

De crédito em crédito (sete), melhorou as condições de trabalho e comprou um veículo utilitário. “A Credioeste significou tudo para mim. Eu tenho problema na coluna, não poderia mais

recolher o material com carrinho. A caminhonete é muito importante, para que eu consiga continuar trabalhando”, explica.

Além de manter sua família, também ajuda no sustento de outras, pois cinco pessoas trabalham com ela.

Cleci Terezinha Ugolini Lodi começou a vida profissional em uma tecelagem. O salário que recebia era baixo. Com cinco filhos, faltava dinheiro e sobravam tarefas domésticas. Foi ficando cada vez mais complicado trabalhar fora. Surgiu então a ideia de transformar a casa em ganha pão. “Eu tinha um quarto vazio, conhecia uma pessoa que estava precisando. Fiz uma proposta para ele morar e fazer as refeições aqui e assim começou a pensão”, conta.

No começo nem todos os familiares concordaram, mas logo a pensão se transformou na principal fonte de renda. “Consegui com a Credioeste a ajuda que eu precisava para ampliar a pensão. Já fiz 14 créditos e pretendo fazer mais”.

THE CREDIT THAT CHANGES LIVES

The microcredit, when invested correctly, has to potential to improve people's quality of life. Neli and Cleci are two examples.

Neli Tereza da Silva lives in Chapecó and is 50 years old. She started working with the collection of recyclables more than 20 years ago. “I started working in the old landfill. At the time I virtually lived there. Later on I began bringing the recyclables to my house”, she recalls.

In the beginning everything had to be transported on carts drawn by horses. But as the usage of animals is prohibited she started pulling the cart herself. The long distances and the heavy materials left her with a problem in her back.

The only way to keep the work was to invest. But, because she was operating in the informal economy, it was very difficult to have loans approved in traditional banks. That was the period when she heard about Credioeste.

Since then she took seven loans at the institution. With Credioeste's support she was able to improve her working conditions and bought a van. “Credioeste meant everything to me. I have health problems and it was impossible for me to keep working on foot, pulling the cart. Without the van I wouldn't be able to go on”, she explains.

Besides her own family, she also helps other families to make their livings, as she works with five other people.

Cleci Terezinha Ugolini Lodi gave her first steps in her professional life in a weaving company. But her salary was low. With five children to care for money was always in shortage and she was overloaded with domestic chores. It was becoming impossible to work outside of home. But then she had the idea of transforming her own house into a business. “I had a vacant bedroom and knew a person looking for a place to live. I offered this person the room along with regular meals, and that's how the guesthouse was created”. she explains.

In the beginning not all the family members approved the idea, but over time the guesthouse ended up becoming their main sources of income. “At Credioeste I found the support I needed to expand my business. I have already taken 14 loans there and I still plan to take more”.



CREDISOL SE MANTÉM FIEL

AOS PRINCÍPIOS DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO



A agente de crédito Morgana Cristina Alves e seus clientes Janaina e Robson da Eletrocar Auto Elétrica, de Praia Grande (SC)
The loan officer Morgana Cristina Alves and his clients Janaina e Robson of Eletrocar Auto Elétrica, Praia Grande (SC)

Pequenos empreendedores constituem a teia básica de relações econômicas que permeiam uma sociedade.

A mercearia do bairro, a borracharia, a lanchonete, a loja de artigos para presente, a padaria da esquina e uma infinidade de outros negócios de pequena escala atendem as mais diversas finalidades. Eles estão nos centros das cidades, nos subúrbios, nas áreas rurais e geram empregos e oportunidades para milhares de pessoas.

Na medida em que contribuem para o dinamismo da economia, as pequenas atividades têm se tornado cada vez mais importantes. Segundo dados do Sebrae (2014), micro e pequenas empresas vêm ascendendo em participação no PIB brasileiro. Em

2001, a participação dos micro e pequenos negócios no PIB era de 23,2%, em 2011, atingiu 27%. Ainda de acordo com Sebrae, 52% dos empregos formais se concentram nos pequenos negócios, bem como 40% da massa salarial. Levando-se em conta as atividades informais, esses números tendem a ser revistos para cima.

Por sua vez, a Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílios Contínua – PNAD Contínua (julho/2017) mostra a dura realidade do desemprego que no segundo trimestre/2017 atingia 13%, resultando num volume de trabalhadores por conta própria da ordem de 22,5 milhões.

Nesta situação, que perdura em 2018, as instituições de microcrédito atuam entre os limites de programas sociais de combate à pobreza parcial ou largamente subsidiados e programas autossustentáveis financeiramente que fomentam a criação e expansão de pequenos negócios economicamente viáveis.

CREDISOL REMAINS FAITHFUL TO THE PRINCIPLES OF PRODUCTIVE MICROCREDIT

Small entrepreneurs constitute the basic net of economic relationships that permeate one society. The neighborhood grocery store, the rubber shop, the snack bar, the gift shop, the corner bakery and an infinite of other small-scale businesses serve the most diverse purposes. They are in downtown, at suburbs, at rural areas and generate jobs and opportunities for thousands of people.

Insofar as they contribute to the dynamism of the economy, the small activities have become even more important. According to Sebrae data (2014), micro and small businesses have been ascending and participating in the Brazilian GDP. In 2001, the participation of micro and small businesses in GDP was 23,2%, in 2011, reached 27%. Still according to Sebrae, 52% of formal jobs concentrate in small businesses, as well as 40% of salary mass. Taking into account the informal activities, these numbers tend to be revised upwards.

In its turn, the Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílios Contínua – PNAD (National Continuous Household Sample Survey) shows the though reality of unemployment that in second trimester of 2017 reaches 13%, resulting in a volume of self employed in the order of 22.5 million.

In that situation, which lasts for 2018, the microcredit institutions act between the limits of partial or heavily subsidized social programs to combat poverty and financially self-sustaining programs that foment the creation and expansion of economically viable small businesses.



Atividades produtivas de pequeno porte, formais ou informais, enfrentam dificuldades para captação de recursos no sistema financeiro tradicional. Com o objetivo de atender esse público, as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) de microcrédito produtivo e orientado foram criadas.

Tendo como base o movimento Economia Solidária, que promove formas alternativas e inovadoras para organização social e valorização das pessoas, essas instituições do terceiro setor atuam em contato próximo com os

clientes.

A Instituição de Crédito Solidário – Credisol, criada por iniciativa da Agência de Fomento de Santa Catarina S.A. (Badesc), com apoio técnico do Sebrae, está há quase 20 anos apoiando as pequenas atividades produtivas no Sul de Santa Catarina, além de estar ampliando sua atuação a outros estados.

Neste sentido, foram firmados compromissos de parceria de microcrédito produtivo e orientado com diversas OSCIPs do Rio Grande do Sul, entre as quais:



Crédito para boas ideias

ICC SERRA – Banco do Povo de Caxias do Sul e região;

ICC SERRA – Banco do Povo de Caxias do Sul and region;



ICC IMEMBUÍ – Banco do Povo de Santa Maria e região;

ICC IMEMBUÍ – Banco do Povo de Santa Maria and region;



ICC PORTOSOL, de Porto Alegre e região;

ICC PORTOSOL, de Porto Alegre and region;



ICCMAU de Frederico Westphalen and region;



**PERSPECTIVA CSC
MICROFINANÇAS**
Coordena Ijuí, Santo Ângelo e Região

Coordena Ijuí, Santo Ângelo and region;

Firmou-se, mais recentemente, convênio de prestação de serviços com o Sistema Faciap visando à difusão e aplicação de microcrédito no Estado do Paraná através da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná, no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado, inserindo-se no projeto Empreender Microcrédito.



MICROCREDIT PROMOTES SOCIAL DEVELOPMENT

Small productive activities, formal or informal, they face difficulties for fundraising in the traditional financial system. With the goal of attend this public, the Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) (Civil Society Organizations of Public Interest) of oriented productive microcredit were created.

Based on the Solidarity Economy movement, which promotes alternative and innovative ways for social organization and appreciation of people, these third sector institutions work in close contact with clients.

The Crédito Solidário – Credisol institution, created by initiative of Agência de Fomento de Santa Catarina S.A. (Badesc), with the support of Sebrae coach, it's been almost 20 years supporting the small productive activities in the South of Santa Catarina, besides being expanding its operations to other states.

In this way, partnership commitments of productive microcredit and oriented were entered with many OSCIPs of Rio Grande do Sul, including:

Besides other partners / consultants who work with microfinance in other regions of the State of Rio Grande do Sul.

More recently, a service agreement was signed with Faciap System, looking for diffusion and application of microcredit in Paraná through Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (Federation of Business and Trade Associations of the State of Paraná), within the Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (National Program for Productive and Oriented Microcredit), inserting in the project Empreender Microcrédito (Undertake Microcredit).



EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

Em sintonia com a missão de contribuir para o desenvolvimento econômico e social dos microempreendedores e suas famílias, por meio das microfinanças e educação empreendedora destacam-se os seguintes projetos:

CAPACITAÇÃO PARA COLABORADORES, PARCEIROS E CLIENTES

Sólida em seu compromisso com o acesso, inclusão, educação empreendedora e geração de emprego e renda, a instituição investe em inovação e treinamento de seus colaboradores, clientes e parceiros.

As oficinas de capacitação são focadas a atender as principais demandas dos clientes na gestão dos negócios. Este esforço complementa a ação dos agentes de crédito que fazem a orientação básica em todos os créditos liberados.



Os colaboradores também são treinados
Employees are also trained

ENTREPRENEURIAL EDUCATION

In line with the mission of contributing to economic and social development of microentrepreneurs and their families, through microfinance and entrepreneurial education the following projects stand out:

TRAINING FOR EMPLOYEES, PARTNERS AND CUSTOMERS

Solid in its commitment to access, inclusion, entrepreneurial education, and job and income generation, the institution invests in innovation and training of its employees, customers and partners.

Training workshops are focused on meeting key customer demands in business management. This effort complements the work of credit agents who make the basic orientation on all credits released.



623 clientes foram capacitados nos últimos 12 meses
623 clients were trained in the last 12 months

Divulgação



O projeto objetiva uma visão empreendedora
 The project aims at an entrepreneurial vision

PROJETO JOVENS TALENTOS EMPREENDEDORES DA ABADEUS

A união entre a Oscip de Microcrédito de apoio ao microempreendedor e a Instituição Benéfica Abadeus irá contribuir para que a nova geração de jovens desenvolva uma visão mais empreendedora, aprimorando competências pessoais, sociais e produtivas, promovendo autonomia para os jovens e fortalecendo o espírito de protagonismo e de cidadania.

ABADEUS YOUNG ENTREPRENEURS TALENT PROJECT

The union between Oscip of Microcredit to support the microentrepreneur and the Abadeus Charitable Institution will contribute for that new young generation develop a more entrepreneurial vision, improving personal, social and productive skills, promoting autonomy for young people and strengthening the spirit of protagonism and citizenship.

No Mc DiaFeliz, Credisol participou da entrega de sanduíches para crianças da Nossa Casa Associação Benéfica

On McHappy Day, Credisol participated in the delivery of 50 sandwiches for children of Nossa Casa Associação Benéfica (Nossa Casa Benéfica Association)



Divulgação

AValiação DA CERISE APONTA DESEMPENHO ACIMA DA MÉDIA

A Credisol passou por um processo de auditoria social realizada por meio de uma auditora qualificada pela Cerise, instituição francesa que contribui para o desenvolvimento e disseminação de boas práticas de Desempenho Social pelo mundo. Segundo o relatório final, a Credisol vem desempenhando um papel chave no setor de microfinanças brasileiro, sendo uma das pioneiras na oferta de novas tecnologias e inovações e na adequação da Gestão de Desempenho Social.

CERISE SPI4

RATING FINANCEIRO

Em 2018, a instituição passou por um rating financeiro, cujo resultado confirmou evolução dos índices financeiros, nível de governança corporativa, adoção de padrões internacionais de contabilidade (PCLD internacional) e enquadramento com as melhores práticas do setor de microfinanças mundial.

MicroRate

CERISE RATING SHOWS ABOVE-AVERAGE PERFORMANCE

Credisol went through a process of social audit realized by means of a certified auditor by Cerise, a French institution that contributes to the development and dissemination of good social performance practices around the world. According to the final report, Credisol has been playing a key role in the Brazilian microfinance sector, being one of the pioneers in the offer of new technologies and innovations and in the adequacy of the Management of Social Performance.

FINANCIAL RATING

In 2018, the institution went through a financial rating, whose result confirmed the evolution of the financial ratios, level of corporate governance, adoption of international accounting standards (Provision for Doubtful Accounts) and best practices in the global microfinance sector.

RESULTADOS CREDISOL X BENCHMARK INDÚSTRIA GLOBAL

Benchmark - Auditorias Sociais (257 auditorias)

| UNIVERSAL STANDARDS OF SPM | Score médio de todas as Auditorias Sociais (N=257) AUDITORIAS QUALIFICADAS | Score Credisol CREDISOL | Diferença entre e média das auditorias e a média da Credisol |
|--|--|-------------------------|--|
| DIM 1 Definir e monitorar metas sociais | 61 | 78,0 | 17,2 |
| DIM 2 Compromisso com metas sociais | 51 | 66,0 | 15,1 |
| DIM 3 Desenvolver produtos que atendam as necessidades e preferências dos clientes | 61 | 73,0 | 11,7 |
| DIM 4 Tratar os clientes com responsabilidade | 70 | 74,4 | 4,6 |
| DIM 5 Tratar os funcionários com responsabilidade | 69 | 89,0 | 20,3 |
| DIM 6 Equilibrar desempenho financeiro e social | 74 | 91,5 | 17,2 |
| SCORE TOTAL | 64 | 78,7 | 14,3 |

A Credisol apresentou 14,3 pontos percentuais acima da média das auditorias sociais feitas por auditores qualificados até abril de 2018.

RESULTADO FINAL - SP14

| | |
|---|-----------|
| 1. Definir e monitorar metas sociais | 78 |
| 2. Compromisso com metas sociais | 66 |
| 3. Desenvolver produtos que atendam as necessidades e preferências dos clientes | 73 |
| 4. Tratar os clientes com responsabilidade | 75 |
| 5. Tratar os funcionários com responsabilidade | 89 |
| 6. Equilibrar desempenho financeiro e social | 91 |

APOIO QUE MOVE A ECONOMIA É A REALIZAÇÃO DAS PESSOAS

O microcrédito produtivo gera desenvolvimento social impulsionando a economia nos mais variados setores, como agricultura, pequenas indústrias, comércio e serviço, como o caso de Elias Machado Miguel, de Forquilha (SC), que possui uma barbearia, estilo barber shop, que caiu no gosto popular. Ele começou fazendo cortes de cabelo em casa, para ter uma renda extra, e acabou virando sua atividade principal.

Elias empreendeu em sua barbearia
Elias undertook in his barbershop



SUPPORT THAT MOVES THE ECONOMY AND THE ACHIEVEMENT OF PEOPLE

Productive microcredit generates social development by boosting the economy in the most varied sectors, such as agriculture, small industries, commerce and service, as the case of Elias Machado Miguel, de Forquilha (SC), who has a barber shop, which fell in popular taste. He started doing haircuts at home, to have an extra income, and eventually became his main activity.

O casal tem uma agropecuária no bairro São Sebastião
The couple has an agriculture in the neighborhood of São Sebastião



A história do casal Giovani Bitencourt Tramontim e sua esposa Liziane Teixeira Sipriano Tramontin com a Credisol começou no ano 2005, atendidos por Talita Albano Padilha.

Eles têm uma agropecuária bem conhecida no bairro São Sebastião e contam com o atendimento do agente de crédito da Credisol, para facilitar os procedimentos de empréstimo.

CUSTOMERS FOR 13 YEARS

The story of the couple Giovani Bitencourt Tramontim and his wife Liziane Teixeira Sipriano Tramontin with Credisol began in the year 2005.

They have a well-known farming community in the São Sebastião neighborhood and rely on the assistance of the Credisol loan agent to facilitate lending procedures.

Laura é costureira e microempreendedora
Laura is a seamstress and microentrepreneur



DO COMEÇO DIFÍCIL À VITÓRIA

Outra história inspiradora é a de Laura Pereira, que há 17 anos é cliente da Credisol. Ela começou juntando retalhos de tecidos no lixo das empresas e atualmente tem 20 revendedoras que distribuem as roupas confeccionadas por ela.

FROM DIFFICULT START TO VICTORY

Another inspiring story is that of Laura Pereira, who for 17 years has been a client of Credisol. She started by scrapping fabrics in the garbage of companies and actually has 20 resellers who distribute the clothes made by her.

ATENDIMENTO QUE FAZ A DIFERENÇA

O atendimento a domicílio feito pelos agentes de crédito fazem toda a diferença para os microempreendedores, pois muitas vezes são empresas de uma pessoa só, ou seja, se a pessoa sai o negócio para. A Marileia dos Santos de Souza, que possui uma loja de roupas em sua casa, recebe o atendimento do agente de crédito Nilson Pignatel.

Marileia dos Santos tem uma loja de roupas em sua casa
Marileia dos Santos has a clothing store in her home.



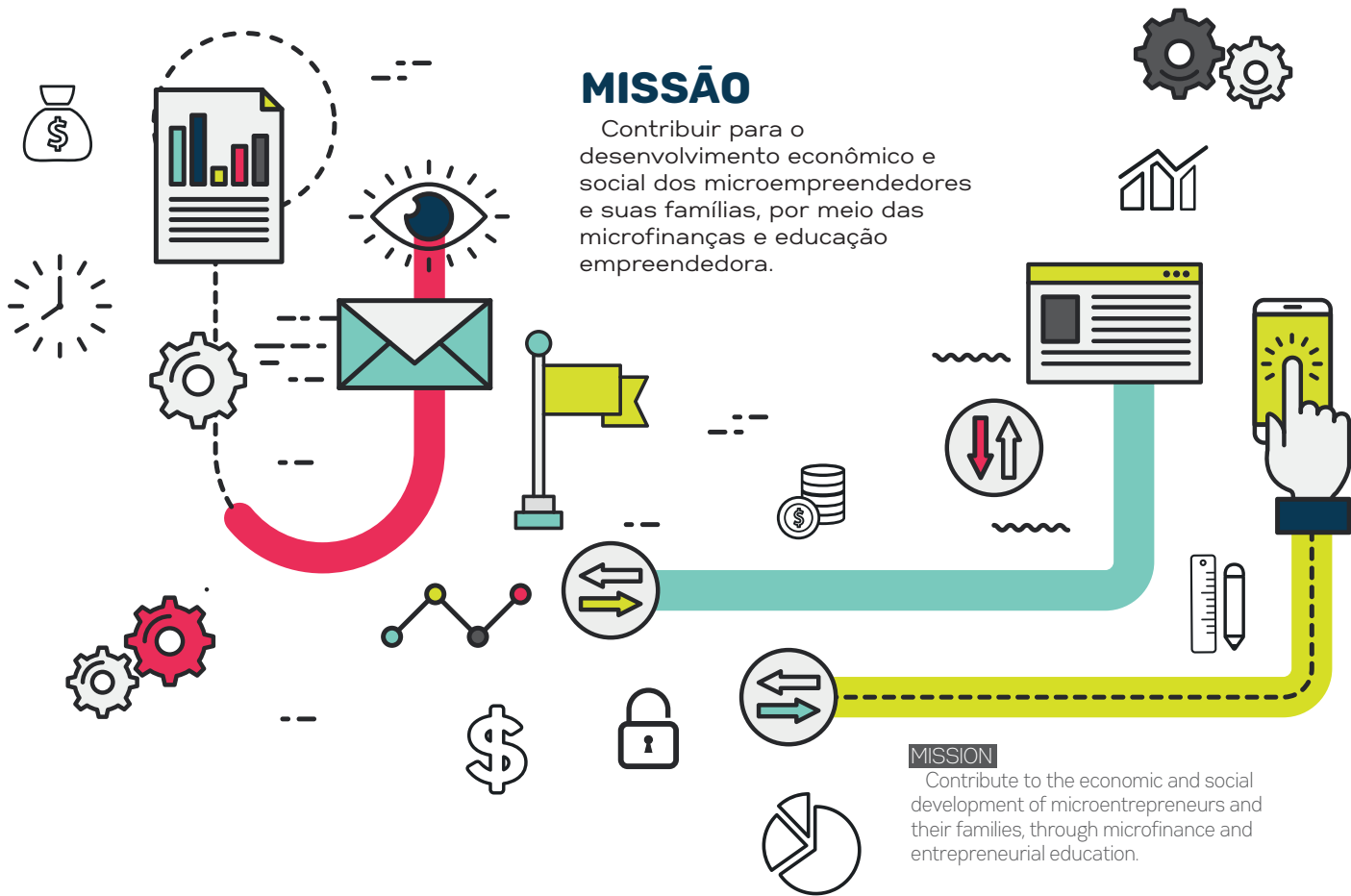
ATTENDANCE THAT MAKES THE DIFFERENCE

The home-based care by loan officers make all the difference for microentrepreneurs, because they are often only one-person companies, if the person leaves, the business stops. Marileia dos Santos de Souza, who owns a clothing store in her home, receives the assistance of loan officers Nilson Pignatel.



De pé: Alceu Pacheco (consultor jurídico), Luiz Mariano Souza (Aciva), Manoel Domingos (Seccri), Thiago Fabris (Unesc), Carlos Roberto Albertani (OAB), Pedro Ananias Alves, consultor técnico.
Sentados: Valmor Zimmermann (Fampesc) – Vice Presidente, Ademir Dagostin (Sindicont) – Presidente e Júlio Burigo – Diretor Executivo
Integram ainda os Conselhos os senhores Luiz José Damázio (Acic), Everson Alessandro Pereira (Ampe), Eduardo Sidney Pereira (UABC) e Moacir Mario Rovaris (Amesc).

Standing: Alceu Pacheco (Legal Adviser) Luiz Mariano Souza (Aciva), Manoel Domingos (Seccri), Thiago Fabris (Unesc), Carlos Roberto Albertani (OAB), Pedro Ananias Alves, technical consultant
Seated: Valmor Zimmermann (Fampesc) – Vice-President, Ademir Dagostin (Sindicont) – president e Júlio Burigo – CEO
Other members of the Board are Luiz José Damázio (Acic), Everson Alessandro Pereira (Ampe), Eduardo Sidney Pereira (UABC) e Moacir Mario Rovaris (Amesc).



MISSÃO

Contribuir para o desenvolvimento econômico e social dos microempreendedores e suas famílias, por meio das microfinanças e educação empreendedora.

MISSION

Contribute to the economic and social development of microentrepreneurs and their families, through microfinance and entrepreneurial education.



Instituição de Crédito Solidário – Credisol

Nome fantasia / Trade name: Credisol

Fundação / Founding : Dez 1999

Abrangência / Area of influence: 27 municípios de SC e 150 do PR e RS

Av. Centenário, nº 4243, Centro - Criciúma/SC (Ed. Mídia Center) CEP 88801-001

Fone/Fax: (48) 3437-6911



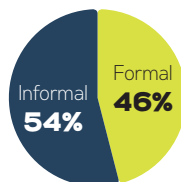
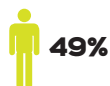
credisol.org.br

TOMADORES DE CRÉDITO

Credit contracts

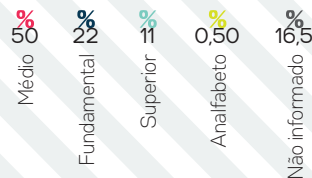
PERFIL

Borrower's profile



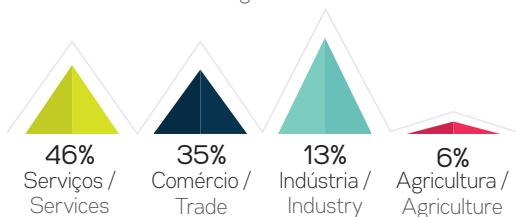
GRAU DE INSTRUÇÃO

Education background



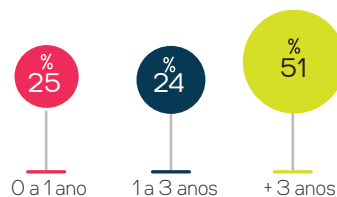
SEGMENTO

Segment



TEMPO DE EXISTÊNCIA DO NEGÓCIO

Time in bussiness (borrower)



A equipe Extracredi está empenhada no desenvolvimento das empresas e das pessoas que fazem a região crescer

The team Extracredi is committed to the development of companies and the people who make the region grow



CRÉDITO ALTERNATIVO PARA O PEQUENO EMPREENDEDOR

Ter acesso ao crédito sempre foi uma das principais dificuldades dos empreendedores de pequeno porte. Sem histórico bancário, iniciando uma atividade ou gerando renda para a família através de atividade econômica, muitas vezes informal, ter quem acredite no negócio e empreste recurso não é tarefa fácil. Ademais, esses empreendedores geralmente possuem pouco tempo de experiência, não planejam e poucos possuem documentações exigidas, o que atrapalha ou

impede um empréstimo e o próprio desenvolvimento do empreendimento.

Estes, entre outros motivos, fizeram entidades do Extremo Oeste catarinense juntarem-se para criar a Extracredi, uma Organização de Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) para disponibilizar crédito de forma diferenciada e facilitada para quem empreende e desenvolve a região.

Assim, a instituição não tem um dono, mas um conselho de pessoas preocupadas com o desenvolvimento das empresas e das pessoas que fazem a região crescer.

E é com esta missão que a Extracredi fomenta recursos, contribuindo para a geração de emprego e renda, proporcionando a concretização de sonhos e o bem estar social, com eficiência e responsabilidade.

ALTERNATIVE CREDIT FOR THE SMALL ENTREPRENEUR

Having access to credit was always one of the most difficulties of small entrepreneurs. Without bank history, starting one activity or generate income to his family through economic activity, often informal, having someone who believes in the business and lend money isn't easy task. In addition, those entrepreneurs usually have little experience time, doesn't plan and few have required documentation, which disturbs or prevents a lend and the own development of the enterprise.

Those, among other reasons, made entities from the Far West of Santa Catarina come together to create Extracredi, an Organização de Sociedade Civil de Interesse Público - Oscip (Civil Society Organization of Public Interest) to provide credit in a differentiated and facilitated way for those who undertake and develop the region.

Like this, the institution hasn't one owner, but a council worried with the development of the companies and of the people who make the region grow.

And it's with this mission that the Extracredi promotes resources, contributing to the generation of employment and income, providing the fulfillment of dreams and social well-being, with efficiency and responsibility.



UM NOVO MOMENTO - GESTÃO COMPARTILHADA

A Extracredi, depois de 18 anos de atuação, oito filiais espalhadas pelo Oeste catarinense e aproximadamente 60 profissionais atuando no microcrédito, aposta forte na gestão compartilhada, uma maneira moderna de lidar com equipes e processos, buscando mais engajamento, eficácia e melhores resultados.

Com mais de 100 municípios na área de abrangência, a instituição já emprestou mais de R\$ 100 milhões e mantém mais de 5500 clientes ativos. São praticamente R\$ 25 milhões emprestados para empreendedores que buscam em média R\$ 4.300,00. Com créditos que vão até R\$ 20 mil, o empreendedor pode investir em máquinas e equipamentos, matéria-prima ou mesmo em capital de giro, sem projeto e sem se preocupar com burocracia. O crédito é liberado em até 5 (cinco) dias e exige pouca documentação.

A instituição tem uma nova direção, Tanara Bender, a nova diretora, possui amplo conhecimento da instituição, tendo iniciado como estagiária e passado por diversos setores internos, até chegar à gerência, o que lhe garante capacitação e formação para defender o microcrédito no seu conceito mais puro, que é fomentar e desenvolver pequenas atividades econômicas.

“Estamos constantemente em busca da excelência, seja no atendimento, ou resultado ao nosso empreendedor, visto que estrategicamente é isso que fará a diferença para o crescimento da atividade econômica e geração de renda”.

Tanara Bender,
Diretora Executiva

“A valorização das pessoas que atuam com o microcrédito,

no caso os colaboradores da instituição, boas práticas de gestão e processos potencializam a qualidade do crédito e os resultados para a instituição. Ter profissionais engajados e comprometidos faz cada microrregião ter mais acesso a crédito e desenvolvimento”.

Fernanda Neinas
Gerente Administrativa

“Ter alguém que empreste dinheiro de forma ágil, segura e com pouca burocracia faz toda a diferença para conseguir um bom preço na hora de comprar mercadoria, trocar uma máquina ou investir num equipamento ou tecnologia que ajudará a melhorar o resultado do empreendimento”.

Cibele Maria Hergessell
Gerente Comercial

A NEW MOMENT - SHARED MANAGEMENT

Extracredi, after 18 years of acting, eight subsidiaries overspread in West of Santa Catarina and about 60 professionals acting in microcredit, bets on shared management, a modern way of dealing with teams and processes, searching more engagement, efficiency and better results.

With more than 100 cities in coverage area, the institution already lent more than R\$ 100 million and keeps more than 5,500 active clients. There are almost R\$ 25 million loaned to entrepreneurs who seek on average R \$ 4,300.00. With credits up to R\$ 20,000, the entrepreneur can invest in machinery and equipment, feedstock or even working capital, without project and without worrying bureaucracy. The credit is released in five days and requires little documentation.

The institution has a new direction, Tanara Bender, the new director, has extensive knowledge of the institution, having started as trainee and passed through several internal sectors, until arriving at the management, which guarantees training and education to defend microcredit in its purest concept, that is to foment and develop small economic activities.

“We are constantly striving for excellence, whether in service or result to our entrepreneur, as strategically this is what will make a difference to the growth of economic activity and income generation”.

Tanara Bender, Executive director.

“The valuation of the people who work with microcredit, in this case the employees of the institution, good management practices and processes enhance the quality of credit and the results for the institution. Having engaged and committed professionals makes each micro-region have more access to credit and development”.

Fernanda Neinas, Administrative manager

“Having someone who lends money swiftly, safely, and with little bureaucracy makes all the difference to get a good price when it comes to buying merchandise, changing a machine or investing in equipment or technology that will help improve the outcome of the enterprise”.

Cibele Maria Hergessell, Commercial Manager



Divulgação

Luana Verza começou a empreender muito jovem e teve o apoio da Extracredi, hoje já planeja expandir a confeitaria
Luana Verza began to undertake very young and had the support of Extracredi, today already plans to expand the confectionery

Ele faz também produtos para eventos
She also makes products for events



Divulgação

Luana Verza, aos 15 anos, em uma aposta ousada, decidiu empreender. Em 2015, começou a fazer doces, bolos e sobremesas, em uma cozinha adaptada no porão de casa de seus pais. Ela adorava cozinhar para as comemorações familiares e foi incentivada a investir nisso. Criou uma página na internet e começou a divulgar seu trabalho e as encomendas foram surgindo. Ela estudava pela manhã, fazia o trabalho à tarde e à noite.

Filha única de uma professora e um microempreendedor, com 16 anos foi emancipada para abrir a sua empresa. "A ideia partiu de mim, minha mãe levou um susto, mas depois viu que tinha encomendas e sempre me ajudou". Ela considera que o empreendedorismo vem de berço, pois seu pai teve diversos negócios.

No início de 2017, abriu uma cafeteria e confeitaria, em São Miguel do Oeste (Romelândia), onde serve cafés gourmets e lanches variados, e recebe clientes até de cidades vizinhas. Mas o espaço era pequeno e precisou ampliar. Hoje tem três funcionários e seu namorado e pais ajudam na administração, mas ela que cuida da cozinha e da gestão.

No entanto, também, enfrentou algumas dificuldades, como burocracia para abrir a empresa e problemas com a logística para receber seus produtos.

Ela se sente realizada, pois considera que faz o que gosta e planeja abrir uma loja em Maravilha.

A Extracredi foi importante para sua vida, pois quando queria abrir a empresa foi bem atendida e conseguiu o crédito que precisava para dar início ao seu sonho.

AN ENTERPRISE THAT IS MOUTH-WATERING

Luana Verza, at age 15, in a daring bet, decided to undertake. In 2015, she began making sweetmeats, cakes and desserts in a fitted kitchen in his parents' basement. She loved cooking for family celebrations and was encouraged to invest in it. She created a web page and began to publicize her work and the orders were coming up. She studied in the morning and afternoon and did the work at night.

The only daughter of a teacher and a microentrepreneur, at the age of 16, she was emancipated to open her company. "The idea came from me. My mother was scared, but then she saw that I have orders and always helped me". She considers that entrepreneurship comes from cradle, because her father had several businesses.

In early 2017, she opened a coffee and confectionery shop in São Miguel do Oeste, where she served gourmet coffees and various snacks, and received customers from neighboring cities. Today she has three employees and her boyfriend and parents helping in the administration, but she is who takes care of the kitchen and the management.

However, it also faced some difficulties, such as bureaucracy to open the company and problems with the logistics to receive the products.

She feels fulfilled, considering that she does what she likes and plans to open a store in Maravilha.

Extracredi was important for her life, because when she wanted to open the company she was well attended and she got the credit that she needed to start her dream.



A Extracredi participa de ações sociais que a aproximam da comunidade
Extracredi participates in social actions that bring it closer to the community

A Extracredi contribui decisivamente para o progresso de micro e pequenos negócios na região do Extremo Oeste de Santa Catarina. Mais que isso, tira sonhos da cabeça de muita gente que precisa apenas de alguém que acredite e aposte nas ideias empreendedoras.

O microcrédito tem papel fundamental na geração de renda para famílias de baixa renda, mulheres e pessoas com pouca formação escolar que geralmente ficam segregadas ou são excluídas do processo de desenvolvimento das suas comunidades, mas que no entanto, fazem do próprio

esforço, a diferença na economia familiar e empreendem atividades que colaboram para o desenvolvimento da microeconomia local.

Com apoio na orientação e capacitação, o empreendedor tem na instituição o suporte para a formalização, e treinamentos gratuitos, através de parcerias com Salas do Empreendedor, Sebrae, Sesc, associações, entre outras entidades.

Através de tendas do microcrédito, a Extracredi divulga a facilidade de acesso às linhas de crédito, sugere a formalização e capacita para a educação financeira das pessoas.

“ O fato de conviver com pessoas diferentes, todo dia se está conhecendo histórias diferentes.

Já vi de tudo. Tem gente que logo se vê que é temporário, mas tem pessoas que têm muitos sonhos e através do próprio negócio mudam de vida”.

Tatiane Luft – agente de crédito há 15 anos

CONTRIBUTION TO SOCIAL DEVELOPMENT

Extracredi contributes decisively to the progress of micro and small businesses in the Far West region of Santa Catarina. More than that, it takes dreams from the minds of many people who only need someone who believes and bets on entrepreneurial ideas.

Microcredit plays a key role in generating income for low-income families, women and people with little school education who are often segregated or excluded from the development process of their communities, but that, however, make the own effort, the difference in family economy and and undertake activities that contribute to the development of the local microeconomy.

With support in guidance and training, the entrepreneur has in the institution the support for the formalization, and free training, through partnerships like Salas do Empreendedor (Entrepreneur Rooms), Sebrae, Sesc, associations, among other entities.

Through microcredit tents, Extracredi spreads the facility of access to credit lines, suggests formalization and empowers people's financial education.

“ The fact of living with different people, every day you're knowing different stories. I've seen it all. There are people who you can see that it is temporary, but there are people who have many dreams and through their own business they change their lives”.
Tatiane Luft - loan officer for 15 years

INCENTIVO

AOS EMPREENDEDORES DO SUL CATARINENSE E RIO GRANDE DO SUL



A Casa do Microcrédito tem sua matriz em Tubarão, no Sul de Santa Catarina, região onde predominam as atividades voltadas para a prestação de serviço, sobretudo com uma contribuição também relevante das atividades de comércio e indústrias. É polo, potencial de empreendedores dos mais diversos segmentos, gerando emprego e renda, com uma contribuição significativa da organização. Os atendimentos da Casa do Microcrédito alcançam também a região do Rio Grande do Sul, através de prestadores de serviços em municípios com potencial empreendedor.

INCENTIVE FOR ENTREPRENEURS FROM SOUTHERN OF SANTA CATARINA AND RIO GRANDE DO SUL

Casa do Microcrédito is headquartered in Tubarão, in the South of Santa Catarina, a region where activities focused on providing services predominate, especially with a significant contribution from commerce and industry. This Pole has the potential of entrepreneurs from the most diverse segments, generating employment and income, with a significant contribution from the organization. The services provided by Casa do Microcrédito also reach the region of Rio Grande do Sul, through service providers in strategically cities with entrepreneurial potential.



- + Santa Catarina
- + Rio Grande do Sul

APLICATIVO CELULAR

Acesso fácil e rápido à conta digital através do aplicativo. Com ele é possível gerenciar os dados e acompanhar toda a movimentação na conta digital. Isso evita a perda de tempo em filas, pois com o celular em mãos, de onde se estiver, é possível ter acesso.

CONTA DIGITAL

A conta digital Pinbank/Polocred é a forma mais fácil e ágil de manter uma conta sem os custos tradicionais dos bancos comerciais. Não há custo para abertura nem para mantê-la. É possível pagar e emitir boletos, fazer transferências de dinheiros para qualquer conta bancária e gerenciar recebíveis de forma rápida e prática.



FACILIDADES DA CONTA DIGITAL PINBANK

Para um microempreendedor, é essencial oferecer opções de pagamento aos seus clientes, isso fomenta o desejo de compra. Uma máquina de cartão de crédito é um investimento e não um custo, por isso a Casa do Microcrédito tem a opção certa para os empreendedores, como a Conta Digital Pin Bank.

A conta digital Pin Bank/ Polocred é uma maneira mais simples, fácil e segura de comercializar os produtos e serviços com todas as facilidades que uma máquina de cartão de crédito propõe.

Está disponível para clientes pessoa física e jurídica. Os créditos do cartão serão depositados diretamente na conta digital Pinbank/Polocred, com custo zero de manutenção de conta. Ainda tem a facilidade de optar por receber as vendas parceladas no dia seguinte.

DIGITAL PINBANK ACCOUNT FACILITIES

For a microentrepreneur, it's essential to offer payment options to their customers, this encourages the desire to buy. A credit card machine is an investment and not a cost, so the Casa do Microcrédito has the right option for entrepreneurs, such as the Digital Pinbank Account.

The Pinbank / Polocred digital account is a simpler, easier and safer way to market the products and services with all the facilities that a credit card machine proposes.

It's available to individuals and legal clients. The credits of the card will be deposited directly into the digital account Pinbank / Polocred, with zero cost of account maintenance. You still have the facility to opt to receive the sales installments the next day.

Mobile Application

Easy and quick access to the digital account through the application. With it you can manage the data and keep track of all the movement in the digital account. This prevents the loss of time in queues, because with the cell phone in hand, wherever you are, it's possible to have access.

Digital Account

The Pinbank / Polocred digital account is the easiest and most agile way of keeping an account without the traditional costs of commercial banks. There isn't cost for opening or maintaining it. You can pay and issue tickets, make money transfers to any bank account, and manage receivables quickly and conveniently.



QUER VENDER MAIS E COM SEGURANÇA?

MICRO CRÉDITO



CRÉDITO PARA MAQUINÁRIO

Invista em máquinas ou equipamentos para seu negócio.

MICRO CRÉDITO



NÃO DEIXE FALTAR MERCADORIA

Conte com nosso crédito para manter seu estoque em dia.

MICRO CRÉDITO



PRECISANDO DE UMA FORÇA?

Então conte com a gente.

MICRO CRÉDITO



JURO ZER0

ATÉ R\$ 3.000,00
Prazo de 8 meses.
*Consulte condições

MICRO CRÉDITO



PRECISA RENOVAR A COLEÇÃO?

Temos o crédito para você renovar seu estoque.

MICRO CRÉDITO



PRECISANDO DE DINHEIRO AGORA?

AQUI VOCÊ CONSEGUE.

MICRO CRÉDITO



TRÊS MIL SEM JUROS?

Aqui você consegue.

MICRO CRÉDITO



CRÉDITO FAMÍLIA

Temos o crédito ideal para você reformar ou ampliar sua casa.

MICRO CRÉDITO



CRÉDITO SOCIAL

Até R\$ 5.000,00 para usar como quiser.

MICRO CRÉDITO



PRECISA DE UMA FORÇA PRA REFORMAR SUA LOJA?

Até R\$ 20.000 para mudar a cara do seu negócio.

MICRO CRÉDITO



LEVAMOS NOSSO CRÉDITO ATÉ VOCE.

MICRO CRÉDITO



Charles teve apoio da Casa do Microcrédito e hoje a sua loja conta com clientela fiel

Charles had support from the Casa do Microcrédito and today his shop has a loyal clientele

Charles Teixeira Antunes é cliente da Casa do Microcrédito desde 2017. Ele tem uma loja de suplementos alimentares e para musculação, a Charles Suplementos, no bairro Oficinas, em Tubarão. Começou vendendo suplementos importados pela internet, mas como viu que havia demanda, decidiu se formalizar, tornou um microempreendedor individual (MEI).

Ele passou a vender em sua residência, como deu muito fluxo de clientes, sentiu a necessidade de ter uma loja física, um espaço onde pudesse até mesmo ampliar a oferta de produtos, foi quando abriu sua loja no bairro Oficinas. Nessa transição para a loja física, a Casa do Microcrédito foi essencial. Ele pegou três empréstimos, o primeiro para a compra de suplementos nacionais, o segundo pelo programa Juro Zero e o terceiro obteve um valor maior.

Charles foi um dos primeiros clientes da máquina de cartão de crédito da Casa do Microcrédito e também utiliza os serviços de troca de cheque.

CHARLES INVESTED IN SUPPLEMENTS

Charles Teixeira Antunes is a client of Casa do Microcrédito since 2017. He has a food supplements and bodybuilding shop, Charles Suplementos, in the Oficinas neighborhood, in Tubarão. He started selling supplements imported over the internet, but as he saw that there was demand, decided to formalize, became an individual microentrepreneur.

He started to sell in his residence, as it had a lot of customers flow, felt the need to have a physical store, a space where he could even expand the offer of products, was when he opened his shop in the Oficinas neighborhood. In this transition to the physical store, the Casa do Microcrédito was essential. He took out three loans, the first to purchase national supplements, the second through the Zero Interest program, and in the third he obtained a greater amount.

Charles was one of the first clients of the Casa do Microcrédito credit card machine and also uses the check exchange services.

CRÉDITO FAMÍLIA OPORTUNIZA A REALIZAÇÃO DE SONHOS

O sonho da casa própria faz parte da vida de milhões de brasileiros, quase 32% não têm sua casa própria quitada: a maioria ainda mora em imóveis alugados. E muitas vezes, essas pessoas não têm acesso aos bancos tradicionais, por isso, a Casa do Microcrédito oferece crédito para construção ou reforma da casa.

Os valores são até R\$ 20.000,00, que podem ser pagos em até 48 parcelas mensais. O procedimento é desburocratizado e ágil, e dessa forma possibilitam a melhoria da vida das famílias, que conseguem ampliar, reformar ou até mesmo construir suas residências.

FAMILY CREDIT MAKES DREAMS COME TRUE

The dream of own home is part of the lives of millions of Brazilians, almost 32% do not have their own home taken paid: most still live in rented properties. And often, these people do not have access to traditional banks, so the Casa do Microcrédito offers credit for building or renovating the home.

The amounts are up to R\$ 20,000, which can be paid in up to 48 monthly installments. The procedure is without bureaucracy and fast, and in this way they make it possible to improve the lives of families, who can expand, remodel or even build their homes.





A Crecerto abriu as portas da sua filial em Chapecó no início do ano, em um movimento de expansão das atividades

Crecerto opened the doors of its subsidiary in Chapecó at the beginning of the year, in a movement of expansion of activities

CRECERTO OPENS NEW BRANCHES AND BROADENS SERVICES

Crecerto main purpose is to support entrepreneurial initiatives through the extension of credit. Since 2001, the institution has been committed to creating partnerships with small businesses, which leverages the economies of the municipalities where it operates.

The Civil Society Organization of Public Interest (Oscip) is headquartered in the city of Concórdia and has branches in Seara, Capinzal, Ipumirim, Catanduvas, Ipira, Erechim, Videira, Chapecó - which opened its doors in January 2018 -, and in Xanxerê, opened in September of this year.

Crecerto also operates in Rio Grande do Sul, where loan officers serve clients from Passo Fundo and Vacaria from their own homes (home office). In all, the branches cover more than 40 municipalities and boast a portfolio of approximately 5 thousand active clients.

In a recent survey carried out with Sebrae about the economies of Chapecó and Xanxerê (Western region of Santa Catarina), it was found that there is plenty of room for the institution to expand and better serve its clients, especially due to the growing number of new entrepreneurs looking for alternatives to invest in their own businesses. In Xanxerê, even before the opening of the local branch, the institution registered more than 300 credit operations every month. This expansion reflects the Crecerto's good moment, and between 2016 and 2017 alone it registered a growth of 30%. The first half of 2018 was very positive and the opening of the new branches was a strategic decision to keep pace with the growing demand.



CRECERTO ABRE NOVAS FILIAIS E AMPLIA ATENDIMENTO

A Crecerto tem como objetivo o desenvolvimento do empreendedorismo, por meio da concessão de crédito. Desde 2001, tem sido parceira dos pequenos negócios, o que fomenta a microeconomia das cidades onde tem atuação.

A Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) está instalada nas cidades de Concórdia, onde tem sua matriz, Seara, Capinzal, Ipumirim, Catanduvas, Ipira, Erechim, Videira, Chapecó, unidade que foi aberta em janeiro de 2018 e em Xanxerê, foi inaugurada em

setembro deste ano.

A Crecerto atua também no Rio Grande do Sul, por meio de home office, ou seja, de casa os agentes atendem a demanda em Passo Fundo e Vacaria. Ao todo as filiais atendem mais de 100 municípios, com cerca de 4 mil clientes ativos.

Em uma análise da economia de Chapecó e de Xanxerê, Grande Oeste de Santa Catarina, percebeu-se a necessidade de expansão das atividades para oferecer um melhor atendimento aos clientes, pois há uma demanda de empreendedores, segundo pesquisa feita com auxílio do Sebrae. Essa ampliação reflete o bom momento que vive a Crecerto, que teve um crescimento de 30% entre 2016 e 2017. O primeiro semestre de 2018 foi positivo e o objetivo com a abertura das filiais é manter esse crescimento.

The money that is lent by microcredit institutions has the potential to change people's lives for better. There are lines of credit especially designed to fit the most different needs and problems, from expanding their businesses to house improvements.

The lines of credit offered range from personal loans, Zero Interest Program, Microcredit, rural microcredit and cashing-in of post-dated checks.

Among the clients that engage in any type of business or invest in their careers is Maritânia Sgarbossa Guaresi, who works with handicrafts and is also a teacher on the area. She produces and sell more than 50 different types of handicrafts, including knitting, crochet, Embroidery, works with pearls, wood decorations and patchwork. She started teaching handmade crafts 5 years ago. Later on, she joined with a partner and bought a store in Concórdia but the business ended up closing. Then, four years ago she opened a studio in her own house where she makes the handicrafts and also teaches. She used the money borrowed at Crecerto to invest in an embroidery machine. Maritânia is planning to bet in new investments and she knows she can count on Crecerto's support when she sees an opportunity to expand.

O capital que é emprestado pelas agências de microcrédito pode mudar a realidade da vida das pessoas, pois há linhas de crédito para diversas finalidades, sempre com o intuito que o cliente possa resolver seu problema, empreender em seu negócio ou até mesmo para reforma de casa.

As linhas de crédito são de crédito pessoal, Juro Zero, Microcrédito, Microcrédito Rural e troca de cheques.

Entre os clientes que empreendem e investem na sua atividade profissional está Maritânia Sgarbossa Guaresi, que produz artesanato e dá aulas dos trabalhos manuais. Ela confecciona para comercializar mais de 50 produtos, como tricô, crochê, bordado, trabalho com pérolas, decoração em madeira e o principal é o patchwork. Ela começou a dar aulas de artesanato há 5 anos, mais tarde comprou com uma sócia uma loja no centro de Concórdia, que acabou fechando e há quatro anos montou um ateliê em sua residência, onde ela faz as peças e dá aulas. O dinheiro que emprestou da Crecerto investiu em uma máquina bordadeira. Maritânia prospecta realizar novos investimentos e utilizar o crédito da Crecerto.



GRAU DE INSTRUÇÃO

Education background

Médio
55,48%

Fundamental
24,29%

Superior
9,42%

Analfabeto
0,36%

Não informado
10,45%

Mari trabalha com artesanato há 18 anos em Concórdia e há 4 anos abriu um ateliê em sua casa e dá aulas de artesanato

Mari has been working with handicrafts for 18 years in Concórdia and for 4 years she has opened an atelier in her home and teaches handicrafts



CAPITAL DE GIRO IMPULSIONA NEGÓCIO

Luiz Carlos Lamp, que tem uma oficina especializada em freios, pegou três empréstimos pelo Juro Zero, um em seu nome, no nome de sua esposa e outro no de sua filha, com o qual comprou uma moto.

Ele está há 32 anos no ramo de serviços mecânicos e nesse período teve outras empresas como microempreendedor individual (MEI), uma delas teve 8 funcionários e realizava serviços de mecânica em geral. No entanto, ele percebeu que apesar do grande fluxo de clientes e serviços, não tinha lucro com as atividades, por isso decidiu fechar essa empresa e abrir uma nova, direcionada apenas em um ramo, o de freios. A partir de então, ele teve ajuda da Crecerto para prosperar na empresa, pois contou com o capital de giro, que foi fundamental na fase de investimentos.

Ele começou a trabalhar na área em 1986 e teve seu primeiro negócio no ano de 2000 e desde então tem sido um empreendedor.

WORKING CAPITAL FOR GROWTH

Luiz Carlos Lamp, who own an automotive repair shop specialized in brakes, has already taken three loans under the Zero Interest Rate Program. The first under his name, the next under his wife's name, and the last one under his daughter's name which he used to buy a motorcycle.

He has been working as a mechanic for the last 32 years and during this period he owned other businesses as an individual microentrepreneur (MEI). In one of them, also an auto repair shop, he had 8 employees. However, he noticed that despite the good number of clients and services he wasn't having the expected financial returns so he decided to close that business and open a new one specialized only in brakes. Since then, he has been counting on Crecerto support to help his business thrive, especially in the beginning when he needed working capital.

He started working in the area in 1986 and opened his first business in 2000, and from then on he has always been an entrepreneur.

Luiz Carlos já pegou empréstimo na Crecerto por três vezes para o capital de giro da sua oficina mecânica

Luiz Carlos has already borrowed at Crecerto three times for the working capital of his mechanic shop

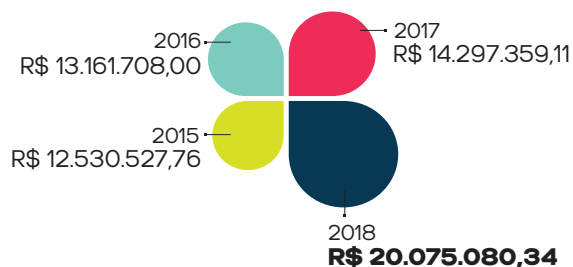




(da data de fundação até 30 de junho de 2018)

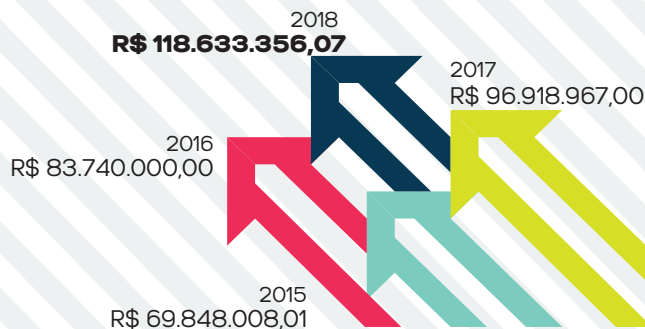
CARTEIRA ATIVA

Active loans portfolio



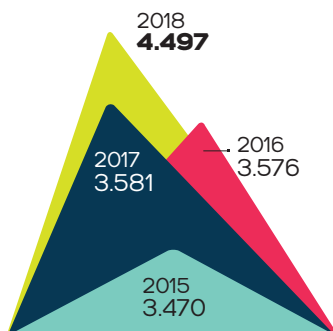
VALOR FINANCIADO

Financed amount



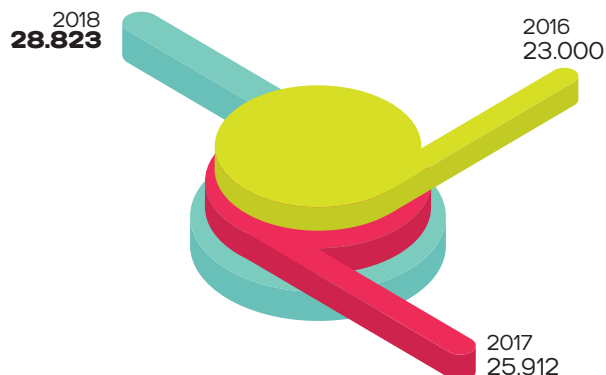
Nº DE CLIENTES ATIVOS

Active clients portfolio



Nº DE OPERAÇÕES

Nº of operations

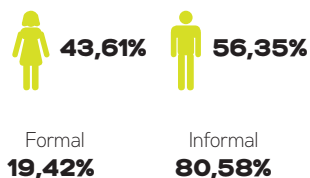


TOMADORES DE CRÉDITO

Credit contracts

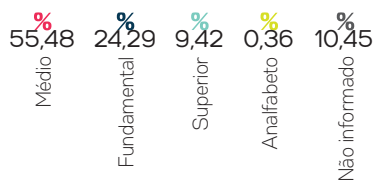
PERFIL

Borrower's profile



GRAU DE INSTRUÇÃO

Education background



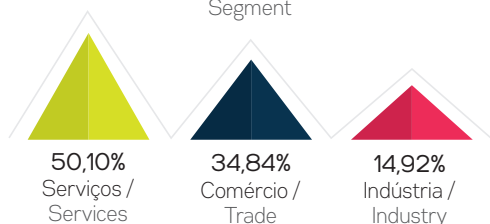
Nº DE EMPREGOS GERADOS

Number of jobs created by borrowers

| Gerados | Mantidos |
|--------------|---------------|
| Created | Maintained |
| 9.945 | 10.394 |
| 7.843 | 10.251 |
| 5.241 | 10.200 |
| 3.846 | 10.203 |
| | |
| | |

SEGMENTO

Segment



TEMPO DE EXISTÊNCIA DO NEGÓCIO

Time in business (borrower)



ACREDITE, HÁ 16 ANOS IMPULSIONANDO NEGÓCIOS

A Acredite atende toda a região do Alto Vale do Itajaí
Acredite serves the entire Upper Itajaí Valley region



Divulgação



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 16 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 possui um atendimento personalizado, feito por pessoas treinadas para orientar sobre a gestão do negócio, as suas necessidades de crédito, a definição do valor do empréstimo necessário para o desenvolvimento sustentável e as condições da atividade e da capacidade de endividamento do empreendedor.

ACREDITE, FOR 16 YEARS DRIVING BUSINESS

Acredite is an institution that invests in the small entrepreneur. Providing credit to micro and small businesses, be they formal or informal, it's more than a loan, it's to believe in the dream of your client, it's to give opportunity for growth, and accompany you in the challenges that lie ahead.

With the facilities that microcredit offers, it's much easier to manage the business. The team of credit officers is a partner with guidelines for the microentrepreneur to know how to manage.

Sometimes the client has an innovative idea but doesn't know how to apply it. Acredite can help you realize this dream. For 16 years the entity operates in the microcredit segment offering loans ranging from R\$ 200.00 to R\$ 20,000, with terms and conditions facilitated. More than lending money, Acredite gives tips for entrepreneurs to plan their business, making them more apt to maintain and develop their potentials.

Acredite has a personalized service, made by people trained to guide the business management, the credit needs, the definition of the loan amount required for sustainable development and the conditions of the activity and the indebtedness capacity of the entrepreneur.

REGIÃO CONTA COM ESPAÇO DO EMPREENDEDOR

A região do Alto Vale do Itajaí é por essência formada por um povo empreendedor e para auxiliar as pessoas a abrirem seu próprio empreendimento, a Prefeitura de Rio do Sul inaugurou a Casa do Empreendedor, um espaço em que a Acredite está presente e pode realizar seu trabalho de orientação e também conceder a linha de crédito que mais se adequar em cada caso.

A média nacional para abrir uma empresa é de cerca de 119 dias, devido a processos

burocráticos, no entanto, o espaço do empreendedor tem o objetivo de reduzir esse período para cinco dias, agilizando o processo.

Este também será um espaço para treinamentos e cursos de curta duração e sobretudo de orientação ao empreendedor. Em um único lugar, o empreendedor tem a oportunidade de acelerar o processo, estar mais próximo das Oscips e também receber qualificação.

REGION HAS SPACE FOR THE ENTREPRENEUR

The Upper Itajaí Valley region is essentially formed by an entrepreneurial people and to help people open their own business, the City of Rio do Sul has inaugurated the Casa do Empreendedor (House of the Entrepreneur), a place where Acredite is present and can realize his orientation work and also grant the line of credit that best suit in each case.

The national average for starting a business is about 119 days, due to bureaucratic processes, however, the space of the entrepreneur aims to reduce this period to five days, accelerating the process.

This will also be a space for training and courses of short duration and above all of orientation to the entrepreneur. In one place, the entrepreneur has the opportunity to accelerate the process, to be closer to Oscips and also to receive qualification.



“O objetivo da Casa do Empreendedor é estar próximo da classe produtiva”.
Presidente da Acredite,
Paulo Fiamoncini

“The goal of the Casa do Empreendedor is to be close to the productive class”.
President of Acredite, Paulo Fiamoncini

Divulgação



O casal precisou da Acredite para ter capital de giro
The couple needed Acredite to have working capital

MECHANICAL AUTO CENTER WITMARSUM

Ana Paula Mello Heck and Ricardo Heck are the owners of the Mechanical Auto Center Witmarsum and have been clients of Acredite since April 2018. By appointment, they made a working capital for the purchase of goods.

They work as a partner store and make repairs from their customers through the CDC, where the shopkeeper passes

Ana Paula Mello Heck e Ricardo Heck são os proprietários da Mecânica Auto Center Witmarsum e são clientes da Acredite desde abril de 2018. Por indicação, fizeram um capital de giro para a compra de mercadorias para oficina.

Trabalham como loja parceira e fazem consertos de seus clientes através do CDC, onde o lojista passa o orçamento do cliente para a Acredite e a Agência faz a análise de crédito do cliente e repassa os valores à vista para o lojista e então os clientes pagam parcelado.

“Sempre sonhamos com a Auto Center. Em certo momento colocamos no papel, depois fomos planejando até que arriscamos e fomos atrás desse sonho. Através da parceria com a Acredite conseguimos, e com certeza valeu muito a pena”, conta Ana Paula.

the client's budget to Acredite and the agency does the customer's credit analysis and passes the amounts in cash to the shopkeeper and then the clients pay in installments .

“We always dream about Auto Center. At one point we put it on paper, then we were planning until we risked and went in search of this dream. Through the partnership with Acredite we got to do, and it was certainly worth it”, says Ana Paula.

AUTO CENTER

Ednei Lichtenfels trabalha no ramo de Auto Center há 20 anos e há 5 se planejou para abrir o próprio negócio, e desde então tem parceria com a Acredite, que o ajudou a realizar seu sonho. Ednei viu na Acredite a oportunidade de começar o empreendimento e de investir para crescer cada vez mais no seu ramo. Investiu em produtos para estoque e demais recursos para ter capital de giro.

Ele também utiliza a troca de cheque quando precisa estender o pagamento de algum cliente. Ednei ressalta que a relação com os agentes de crédito é ótima. “É muito fácil se comunicar com o pessoal da Acredite, em todas as redes sociais estão à disposição e nos atendem muito rápido”.



Ednei há cinco anos tem seu próprio negócio e conta com a Acredite
Ednei has his own business for five years and counts on the Acredite

AUTO CENTER

Ednei Lichtenfels has been working in the Auto Center business for 20 years and has been planning to start his own business for 5 years, and since then he has partnered with Acredite, which helped him realize his dream. Ednei saw in Acredite the opportunity to start the venture and to invest to grow more and more in its branch.

He invested in products for inventory and other resources to have working capital.

He also uses check cashing when need to extend a customer's payout. Ednei points out that the relationship with loan officers is great. “It's very easy to communicate with the staff of Acredite, in all social networks they are available and serve us very fast.”

ALTO VALE TENDAS

Divulgação



Evair tem seu próprio negócio há oito anos e atende todo o Alto Vale do Itajaí

Evair has had his own business for eight years and serves the entire Upper Itajaí Valley

Evair Cescon trabalha com tendas há 15 anos, mas sua vida mudou quando o ex patrão lhe vendeu as tendas e a cartela de clientes, tornando Evair o novo dono da empresa. Faz 8 anos que ele tem o próprio negócio, atendendo todo Alto Vale do Itajaí no ramo de locação de tendas chapéu de bruxa.

Ele conta com a ajuda da Acredite há 8 anos para obter empréstimos, e um dos créditos foi para justamente comprar as tendas e estruturas metálicas e posteriormente para comprar o caminhão de trabalho.

Evair conta que isso foi possível graças a Acredite e indica a agência para quem quer começar o próprio negócio e fala sobre o atendimento dos agentes de crédito. "Às vezes quando estamos em lugares distantes, ligamos e eles vão onde estamos. Nos atendem perfeitamente. Valeu muito a pena, recomendo a Acredite".

ALTO VALE TENDAS

Evair Cescon has worked with tents for 15 years, but his life changed when the former boss sold him the tents and the client's bundle, making Evair the new owner of the company. It has been eight years since he has his own business, attending all Upper Itajaí Valley in the branch of renting giant hat tipi.

He has the help of the Acredit for 8 years to obtain loans, and one of the credits was to just buy the tents and metallic structures and later to buy the truck from work.

Evair says that this was possible thanks to Acredite and indicates the agency to those who want to start their own business and talk about the servicing of credit agents. "Sometimes when we are in distant places, we call, and they go where we are. They serve us perfectly. It was worth it, I recommend the Acredite."

ML CONFECÇÕES

Agência de Microfinanças
Acredite

O casal Marise Zeschau Day e Ronaldo Day são proprietários da empresa ML Confecções e iniciaram a negociação em 2011 para aquisição de máquinas de costura. A demanda da facção fez com que eles necessitassem dos valores para compra de maquinários e com o crescimento solicitaram valores para capital de giro e a ampliação do espaço físico.

Eles começaram

a facção com pouquíssimos recursos e hoje com a ajuda da Acredite contam com um maior número de máquinas de costura além de um espaço maior para trabalhar. "A Acredite nos salvou várias vezes e ainda está salvando", ressaltam. E também elogiam o atendimento dos agentes de crédito: "O atendimento é super rápido e o pessoal é muito atencioso".

Divulgação



O casal tem uma empresa de confecções e compraram máquinas e ampliaram o espaço físico

The couple has a clothing company and bought machines and expanded the physical space

ML CONFECÇÕES

The couple Marise Zeschau Day and Ronaldo Day are owners of the company ML Confecções and started the negotiation in 2011 to acquire sewing machines. The demand of the faction made them need the amounts to buy machinery and with the growth, requested amounts for working capital and the expansion of physical

space.

They began the faction with very few resources and today with the help of the Acredite they count on a greater number of sewing machines besides a greater space to work. "Acredite has saved us several times and is still saving", they point out. And they also praise the service of the loan officers: "The service is super fast and the staff is very attentive."

Clients of Acredite

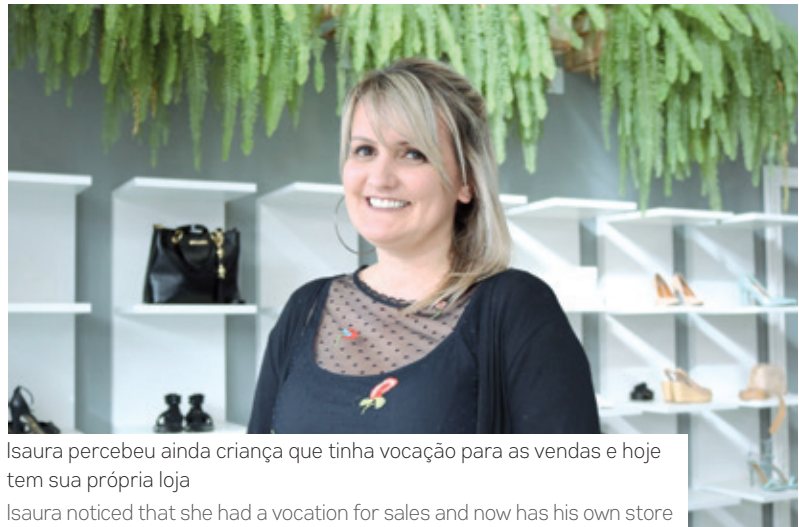
CLIENTES ACREDITE

LOJA AMOR PERFEITO

Isaura Coelho é proprietária da loja Amor Perfeito em Rio do Sul e opera com a Agência Acredite desde 2016. Está no ramo de vendas há muito tempo. Trabalhou como vendedora em várias empresas, até que decidiu abrir seu próprio negócio. Em 2007, juntou dinheiro e realizou esse sonho, dando vida à loja de roupas e calçados Amor Perfeito.

A Acredite auxilia no seu trabalho, pois "facilita muito a vida com a ajuda para capital de giro. Desde que comecei com a parceria vem sendo maravilhoso". Ela ressalta o atendimento dos agentes de créditos. "Nos atendem muito rápido, é só mandar uma mensagem no WhatsApp que eles respondem na hora, muito atenciosos e prestativos".

Divulgação



Isaura percebeu ainda criança que tinha vocação para as vendas e hoje tem sua própria loja

Isaura noticed that she had a vocation for sales and now has his own store

AMOR PERFEITO STORE

Isaura Coelho owns the Amor Perfeito store in Rio do Sul and has been working with Acredite agency since 2016. She has been in the sales business for a long time. She worked as a saleswoman in several companies until she decided to start her own business. In 2007, she saved money and fulfilled that dream, giving life to the clothing and shoes shop

Amor Perfeito.

Acredite helps your work, because "it makes life a lot easier with the help of working capital. Since I started with the partnership, it's been wonderful". She emphasizes the assistance of the loan officers. "They serve us very fast, just send a message on WhatsApp that they respond on time, very attentive and helpful".

SALGADOS E DOCES LUCIANA

Divulgação



O casal faz salgados e doces em Vitor Meireles

The couple makes savouries and sweetmeats in Vitor Meireles

O casal Luciana Freitas e Volnei Meneguel são empresários do Salgados e Doces Luciana em Vitor Meireles e operam com a Acredite desde 2012. Eles utilizaram os valores para investimento no espaço físico para adequar às normas da vigilância sanitária e na compra de equipamentos.

Quando o sogro de Luciana

ficou doente, ela deixou o emprego para cuidar dele. Ela precisava de uma renda, mas não podia trabalhar fora, então começou fazendo macarrão caseiro, marmitas e salgados para vender pelas ruas. Ela foi ganhando confiança das pessoas. Porém, além dos elogios vieram as denúncias por estarem fazendo em casa e não em um espaço

LUCIANA'S SAVOURIES AND SWEETMEATS

The couple Luciana Freitas and Volnei Meneguel are owners of Savouries and sweetmeats Luciana in Vitor Meireles and have worked with Acredite since 2012. They used the amounts to invest in the physical space to adapt to the norms of health surveillance and the purchase of equipment.

When Luciana's father-in-law got sick, she left the job to take care of him. She needed an income but could not work out, so she started making homemade noodles, pots and savouries to sell on the streets. She has been gaining people's confidence. But in addition to compliments came the accusations they were making at home and not in an adequate space. But thanks to Acredite, besides the company having a place for the production, they accelerated many processes that were delayed.

They point out that Acredite had fundamental importance to the company. "Acredite was essential for the company to have structure and grow."

adequado. Mas graças a Acredite, além de a empresa contar com um lugar próprio para a produção, agilizaram muitos processos que eram demorados.

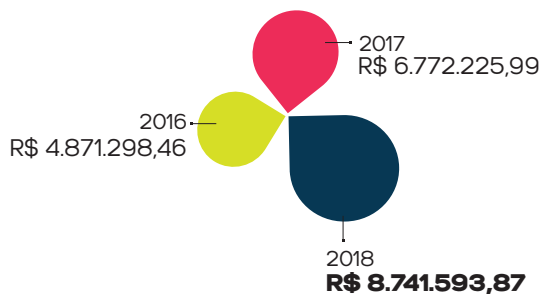
Eles ressaltam que a Acredite teve fundamental importância para a empresa. "A Acredite foi essencial para a empresa ter estrutura e crescer".



(da data de fundação até 30 de junho de 2018)

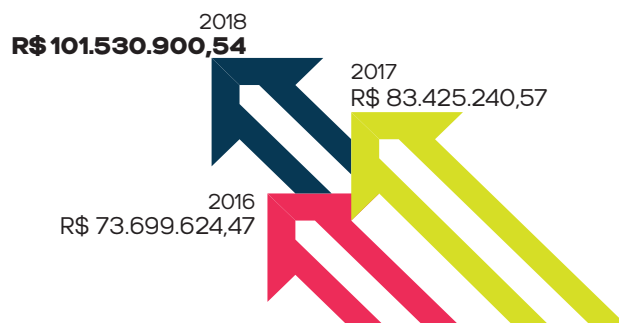
CARTEIRA ATIVA

Active loans portfolio



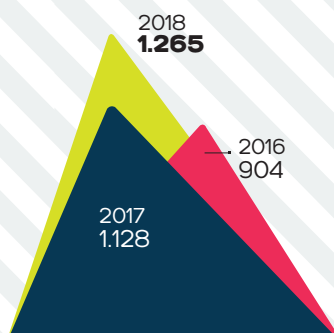
VALOR FINANCIADO

Financed amount



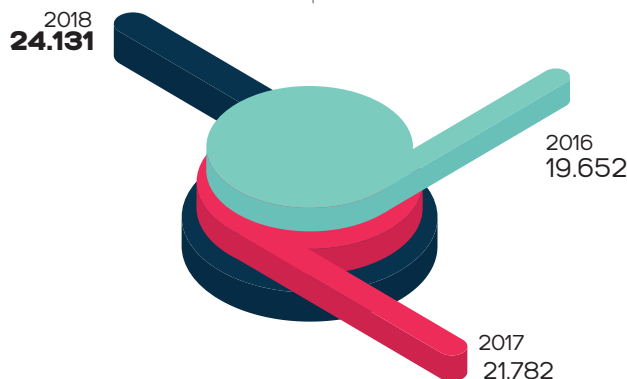
N° DE CLIENTES ATIVOS

Active clients portfolio



N° DE OPERAÇÕES

Nº of operations

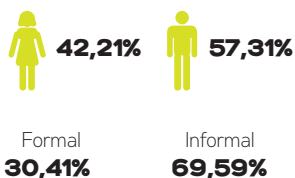


TOMADORES DE CRÉDITO

Credit contracts

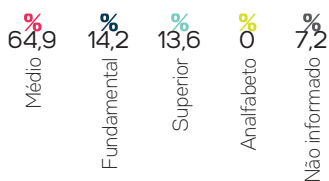
PERFIL

Borrower's profile



GRAU DE INSTRUÇÃO

Education background



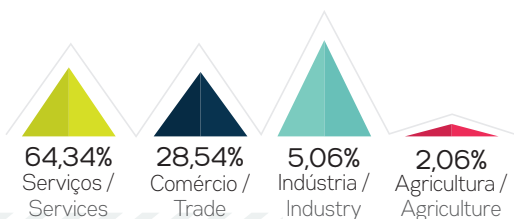
N° DE EMPREGOS GERADOS

Number of jobs created by borrowers

| Gerados / Created | Mantidos / Maintained |
|-------------------|-----------------------|
| 4.433 | 11.132 |
| 4.570 | 7.980 |
| 672 | 1.605 |

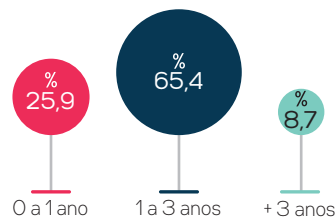
SEGMENTO

Segment



TEMPO DE EXISTÊNCIA DO NEGÓCIO

Time in business (borrower)



Matriz da Profomento em Brusque
Head office of Profomento in Brusque



PROFOMENTO
SERVIÇOS FINANCEIROS



**PROFOMENTO IS CERTIFIED
BY THE UN**

Profomento is a signatory of the We Can Movement of the United Nations (UN), that is a network that unites representatives from all areas of society (volunteers and organizations), who believe in sustainable development.

The proposal of the Sustainable Development Goals (SDGs), launched in Agenda 2030, approved by the 193 member countries of the UN, seeks to direct nations to promote and balance the three dimensions of sustainable development: economic, social and environmental.

Profomento is part of the Municipal Committee of Brusque, which aims to broaden the mobilization, discussion and proposes means of implementation for the Sustainable Development Goals, that contemplate effective measures to achieve progress in different dimensions that make up this agenda.

To understand the principles of sustainability, set out by the agenda, the actions realized by Profomento were more focused on the internal public, with scholarships, extended maternity license of 6 months, PAT participation, application vaccines, change of lighting for LED, conscious use of materials, document scanning, and some external actions in partnership with other institutions such as Warm Clothing Campaign, Book Campaign, Toy Campaign, Disposal of Electronic Waste and Batteries.

PROFOMENTO É CERTIFICADA POR MOVIMENTO DA ONU

A Profomento é signatária do Movimento Nós Podemos da Organização das Nações Unidas (ONU),

que é uma rede que une representantes de todas as áreas da sociedade (voluntários e organizações), que acreditam no desenvolvimento sustentável.

A proposta dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), lançados na Agenda 2030, aprovada pelos 193 países membros da ONU, busca direcionar as nações para a promoção e o equilíbrio entre as três dimensões do desenvolvimento sustentável: a econômica, a social e a ambiental.

A Profomento faz parte do Comitê Municipal de Brusque, que visa ampliar a mobilização,

discussão e propõe meios de implementação para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável, que contemplem medidas efetivas para obter avanços nas diferentes dimensões que compõem essa agenda.

Para atender os princípios da sustentabilidade, estipulada pela Agenda, além do próprio microcrédito que a entidade disponibiliza, as ações realizadas pela Profomento foram mais voltadas ao público interno, com bolsas de estudo, licença maternidade estendida de 6 meses, participação do PAT, aplicação gratuita de vacinas, mudança de iluminação para LED, uso consciente de materiais, digitalização de documentos, e algumas ações externa em parceria com outras instituições como Campanha do Agasalho, Campanha do Livro, Campanha do Brinquedo, Descarte de Lixo Eletrônico e Pilhas.





PROFOMENTO
SERVIÇOS FINANCEIROS

EASY ATTENDANCE FOR THE ENTREPRENEUR

The Itajaí Valley region is formed by born entrepreneurs, with a vocation mainly for the textile sectors and service provision and to guide this public, Profomento has its headquarters in Brusque and two branches, one in Itajaí and other in Nova Trento.

It also has partnership and service in the Salas dos Empreendedores (Entrepreneur's Room) of Brusque, Itajaí, São João Batista, Gaspar, Guabiruba and is closing partnership with the cities of Penha, Botuverá and Balneário Camboriú.

In the Câmara de Dirigentes Lojistas - CDL (Chamber of Shopkeepers) of Navegantes, attend in a space assigned, by scheduling.

These partnerships allow the agency to be closer to clients, improving service, and giving credibility in cities where Profomento doesn't have a physical agency.

The guidelines that occur in these spaces facilitate processes for the individual microentrepreneurs, because they gather in one place all the services they need, accelerating and debureaucratizing actions.



Equipe da Profomento que atua na matriz em Brusque
Profomento team that works at Brusque headquarters

ATENDIMENTO FACILITADO PARA O EMPREENDEDOR

A região do Vale do Itajaí é formada por empreendedores natos, com vocação principalmente para os setores têxtil e prestação de serviços e para orientar esse público, a Profomento conta com a matriz em Brusque e duas filiais, uma em Itajaí e em Nova Trento.

Tem, também, parceria e atendimento nas Salas do Empreendedor de Brusque, Itajaí, São João Batista, Gaspar, Guabiruba e está fechando parceria com as cidades de Penha, Botuverá e Balneário Camboriú.

Na Câmara de Dirigentes Lojistas

(CDL) de Navegantes, também atende em um espaço cedido, mediante agendamento de horário.

Essas parcerias permitem que a agência esteja mais próxima dos clientes, melhorando o atendimento, além de dar credibilidade em cidades em que a Profomento não tem uma agência física.

As orientações que ocorrem nesses espaços facilitam processos para os microempreendedores individuais (MEIs), pois reúnem num mesmo local todos os serviços que necessitam, agilizando e desburocratizando ações.



CAROLINA ATUA NA ÁREA DA BELEZA E ESTÉTICA



PROFOMENTO
SERVIÇOS FINANCEIROS



Divulgação

Carolina sempre teve desejo de empreender, foi crescendo aos poucos, sempre se capacitando, e hoje tem um espaço muito bem montado, com clientela fidelizada pelo seu atendimento diferenciado. Carolina had always the wish to undertake, was growing slowly, always training, and today has a very well assembled space, with loyal customers for her differentiated service

Carolina sempre gostou da atividade de maquiagem e design de sobrancelha, fez cursos na área e começou a trabalhar por conta própria atendendo a domicílio ou em salões de beleza, como freelancer. Adquiriu experiência e começou a trabalhar com uma conhecida em um espaço improvisado.

Com o crédito da Profomento, em 2016, conseguiu montar o espaço próprio. Rotineiramente, está se atualizando com novos cursos e capacitações e hoje tem

um espaço mais amplo, moderno e aconchegante, sempre contando com o apoio financeiro da Profomento.

Ela conheceu a instituição por meio de seus pais, que já eram empreendedores e clientes, e hoje também seu marido tem atividade de autônomo e conta com a Profomento para financiar a sua atividade. É uma família empreendedora, que investe sempre nos seus negócios e vem apresentando um crescimento exponencial.

CAROLINA WORKS IN BEAUTY AND AESTHETICS AREA

Carolina has always enjoyed the makeup activity and eyebrow designer, she did courses in the area and started working on her own attending at home or in beauty salons as a freelancer. She gained experience and started working with a known in an improvised space.

With Profomento's credit, in 2016, she was able to set up his own space. Routinely, it's updating itself with new courses and capacities

and today she has a wider space, modern and cozy, always counting with the financial support of Profomento.

She met the institution through her parents, who were already entrepreneurs and clients, and today her husband also has self-employed activity and counts on the Profomento to finance his activity. It's an enterprising family that always invests in its business and has been presenting an exponential growth.

HISTÓRIA EMPREENDEDORA

Everton Tavares é cliente da Profomento desde 2008. São 13 empréstimos em seu histórico. Ele é tão empreendedor, que já teve vários negócios. O seu primeiro crédito foi para comprar instrumentos musicais quando ainda bem jovem formou uma banda. Ao mesmo tempo que tinha a banda, sempre trabalhou

em pizzarias e restaurantes e manteve os dois empregos por longa data.

Até que foi trabalhar em uma confecção e decidiu assumir a terceirização de parte da produção, e para isso comprou máquinas. Após isso, construiu duas kinitetes para alugar.

Após essas atividades, abriu uma marmitaria, que manteve

por dois anos, mas seu sonho era ter uma pizzaria. Começou fazendo pizzas em casa, quando formou a clientela, abriu a pizzaria com amplo espaço para atendimento ao público.

Ele destaca que em todos esses passos, sempre contou com o auxílio da Profomento, que foi essencial para os investimentos.

SUCCESSFUL ENTREPRENEURIAL HISTORY

Everton Tavares is a Profomento client since 2008. There are 13 loans in his history. He is so enterprising that already has had many businesses. His first credit was to buy musical instruments when he was very young and formed a band. At the same time that he had the band, he always worked in pizzerias and restaurants, he kept both jobs for a long time.

Until he went to work in a clothing making and decided to assume the outsourcing of part of the production, and for that he bought machines. After that, he built two cabinets for rent.

After these activities, he opened a paella, which he kept for two years, but his dream was to have a pizzeria. He started making pizzas at home, when he formed the clientele, opened the pizzeria with ample space to attend the public.

He points out that in all these steps, he always had the help of Profomento, which was essential for investments.

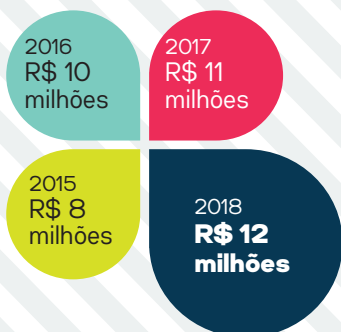


Everton conseguiu realizar seu sonho de ter uma pizzaria com a ajuda da Profomento. Everton got to realize his dream of having a pizzeria with the help of Profomento



CARTEIRA ATIVA

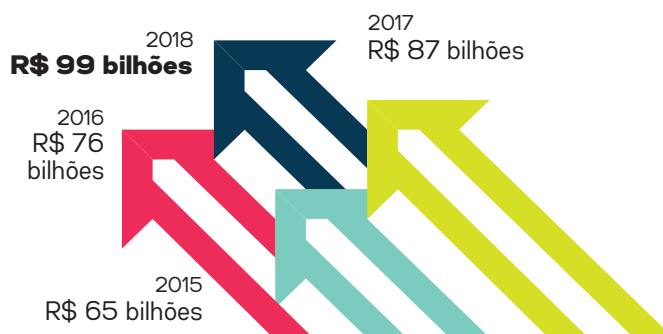
Active loans portfolio



(da data de fundação até 30 de junho de 2018)

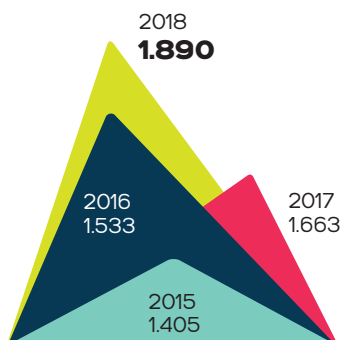
VALOR FINANCIADO

Financed amount



Nº DE CLIENTES ATIVOS

Active clients portfolio



TOMADORES DE CRÉDITO

Credit contracts

PERFIL

Borrower's profile



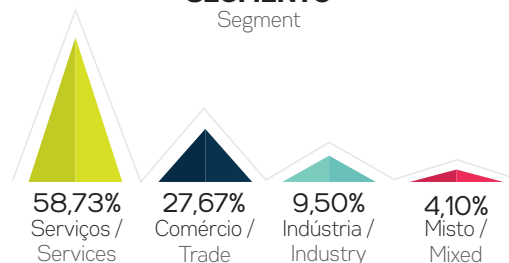
Nº DE EMPREGOS GERADOS

Number of jobs created by borrowers

| Gerados / Created | Mantidos / Maintained |
|-------------------|-----------------------|
| 2018 | 20.332 |
| 2017 | 19.417 |
| 2016 | 18.420 |

SEGMENTO

Segment



“ Não há inclusão social sem inclusão financeira. Ao facilitar e conceder empréstimo ao pequeno empreendedor e microempresário individual, as agências de microcrédito favorecem e possibilitam essa inclusão. O fortalecimento da economia brasileira passa, impreterivelmente, pelo incentivo e concessão de microcrédito”. Marise Westphal Hartke, presidente Profomento

“ There is no social inclusion without financial inclusion. By facilitating and lending to the small entrepreneur and individual microentrepreneur, microcredit agencies favor and enable such inclusion. The strengthening of the Brazilian economy is inevitably due to the encouragement and concession of microcredit”. Marise Westphal Hartke, Profomento president

GESTÃO DE DESEMPENHO SOCIAL - COMO IMPLEMENTAR?

Histórico da GDS no Brasil

A implantação dos Padrões Universais para a Gestão de Desempenho Social (GDS) tem sido uma pauta ativa no setor de microfinanças - especialmente na região Sul do Brasil - que apoia o tema desde 2014, contando com o suporte de entidades internacionais como a Oikocredit, a CERISE, e o MFC Microfinance Center. Os resultados obtidos até então, promovidos em parceria com a AMCREDSUL, representam o compromisso social do setor e geram um estímulo para a continuidade do trabalho e inserção de novos participantes.

"O que garante o sucesso da GDS?"

O seu sucesso está atrelado a um conjunto de práticas recomendadas em um manual, facilitando o trabalho das instituições para uma gestão sólida e transparente. Este guia foi homologado pela Social Performance Task Force (SPTF) - grupo de trabalho que, após um longo debate e sucessivas consultas públicas a diferentes atores da indústria de microfinanças global, apresentou o que foi definido como Manual dos Padrões Universais de Gestão de Desempenho Social, lançado em 2012. Os Padrões Universais incentivam as organizações a alcançarem um melhor equilíbrio entre o desempenho financeiro e o impacto social.

"Ainda não fiz uma avaliação, como posso conduzi-la?"

Há dois enfoques para conduzir uma avaliação social: a auto-avaliação ou uma auditoria social feita por um profissional qualificado. A experiência mostra que ambas metodologias apresentam prós e contras, cabe a cada instituição eleger o que mais convém. A auditoria social é a avaliação formal de indicadores sociais. Um auditor social qualificado é responsável pelo treinamento, avaliação e acompanhamento das IMFs no tema.

"Após o diagnóstico, como implementar as melhorias?"

Em 2014 a SPTF lançou o Guia para a Implementação da GDS, revisto em 2017, com a incorporação de estudos de caso para cada padrão, possibilitando que cada instituição seja capaz de promover a melhoria de seus processos ao longo do tempo.

SOCIAL PERFORMANCE MANAGEMENT (GDS) - HOW TO IMPLEMENT?

History of GDS in Brazil

The implementation of the Universal Standards for Social Performance Management (USSPM) has been an active guideline in the microfinance sector - especially in the South region of Brazil - which support the theme since 2014, counting on the support of international entities like Oikocredit, CERISE, and the MFC Microfinance Center. The results obtained so far, promoted in partnership with AMCREDSUL, represent the social commitment of the sector and generate a stimulus for the continuity of work and the insertion of new participants.

"What guarantees the success of SPM?"

Its success is tied to a set of best practices in a manual, facilitating the institutions' work for a solid and transparent management. This guide was approved by the Social Performance Task Force (SPTF) - a working group that, after a long debate and successive public consultations with different players in the global microfinance industry, presented what was defined as the Manual of the Universal Standards of Social Performance Management, launched in 2012. The Universal Standards encourage organizations to achieve a better balance between financial performance and social impact.

"I haven't made an assessment yet, how can I lead it?"

There are two approaches to conducting a social assessment: self-assessment or a social audit by a qualified professional. Experience shows that both methodologies have advantages and disadvantages, it's up to each institution to choose the one that best suits them. Social audit is the formal evaluation of social indicators. A qualified social auditor is responsible for the training, evaluation and monitoring of microfinance institutions in the theme.

"After the diagnosis, how to implement the improvements?"

In 2014, SPTF launched the SPM Implementation Guide, revised in 2017, with the incorporation of case studies for each standard, enabling each institution to be able to promote the improvement of its processes over time.

APOIO
OIKOCREDIT

Support by Oikocredit

Fontes:



Adriana Pegoraro é moradora de Vacaria (RS) e confecciona pulseiras. Ela é cliente do Banco da Família, Lages (SC)

Adriana Pegoraro is a resident of Vacaria (RS) and makes bracelets. She is a client of Banco da Família, Lages (SC)





SCGarantias

Sociedade de Garantia de Crédito

O PROGRAMA DE MICROFINANÇAS DE SANTA CATARINA constituiu uma nova instituição para ampliar o acesso ao crédito dos microempreendedores e empresas de pequeno porte.

A SC GARANTIAS, estruturada com apoio do Sistema SEBRAE, é uma administradora de fundos de risco com a finalidade de prestar garantias para os clientes das instituições que apoiaram com recursos de contrapartida.

O fundo de risco de R\$ 8 milhões tem capacidade para lastrear R\$ 80 milhões de operações de créditos.

Com o apoio da SC GARANTIAS, o empreendedor elimina a principal barreira de acesso ao crédito, principalmente o aval de terceiros.

Com apenas 11 meses de atividade a SC GARANTIAS já emitiu 913 cartas de garantia para 891 clientes das instituições associadas relacionadas abaixo, garantido um carteira de R\$ 5.480.206,25 milhões

- EXTRACREDI
(49) 3621-0803
www.extracredi.com.br

- BANCO DA FAMÍLIA
(49) 3251-0424
www.bancodafamilia.com.br

- CREDISOL
(48) 3437-6911
www.credisol.org.br

- ACREDITE
(47) 3521-7500
www.acreditemicrofinancas.com.br

- PROFOMENTO
(47) 3396-0100
www.profomento.com.br

- BANCO DO EMPREENDEDOR
(48) 3348-0300
www.bancodoempreendedor.org.br

- CRECERTO
(49) 3444-8410
www.crecerto.org.br

- PLANORTE
(47) 3622-4823
www.bancodoplanaltonorte.org.br

- CREDIAMAI
(49) 3431-0295
www.crediamai.com.br

- CREDIOESTE
(49) 3322-3051
www.credioeste.com.br

- BLUSOL
(47) 3144-9500
www.blusol.org.br

- POLOCRED
(48) 3223-1020
www.polocred.com.br

- CASA DO MICROCRÉDITO
(48) 3626-6625
www.casadomicrocredito.com.br



EMPREENDEDOR S.M.T. S.U.L. DO BRASIL