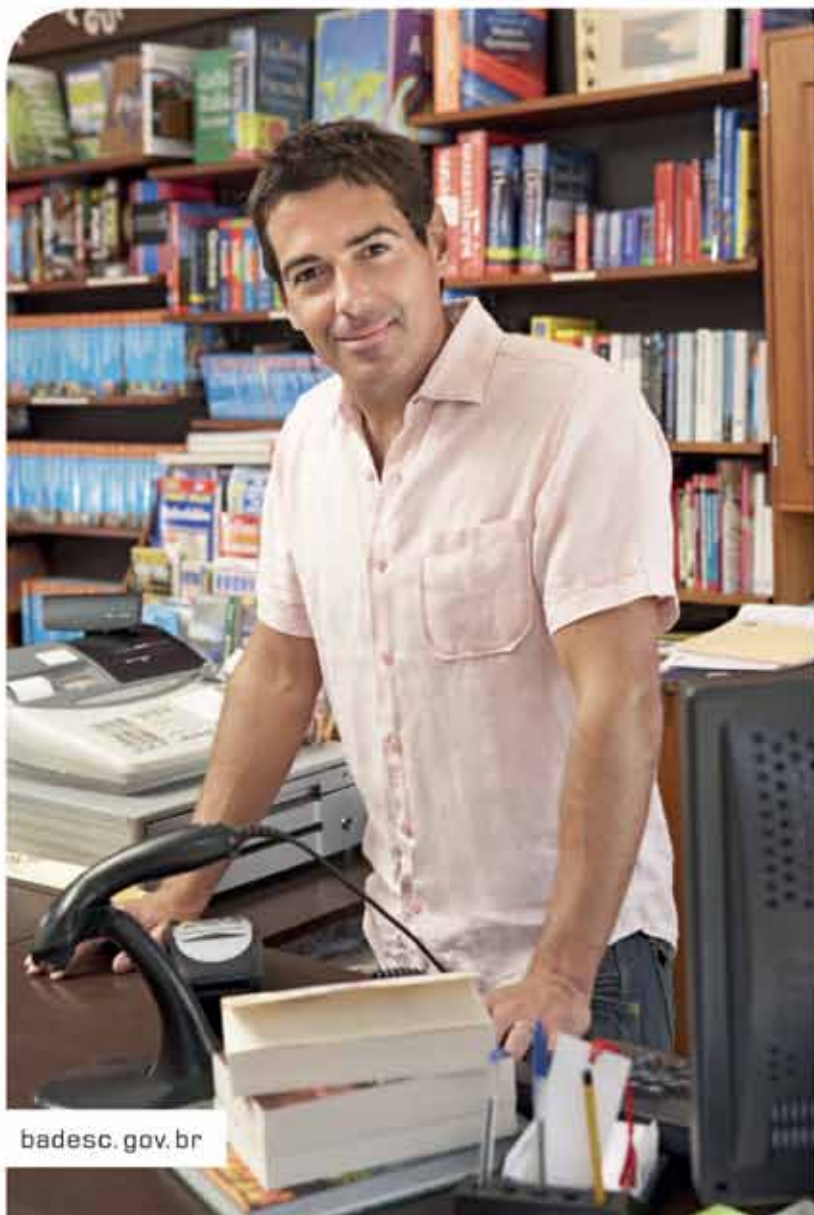


A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE

THE STRENGTH OF
MICROCREDIT IN
SANTA CATARINA





**MICROCRÉDITO BADESC.
DESDE 1999 PROMOVENDO
MACROTRANSFORMAÇÕES
NA VIDA DE MILHARES
DE CATARINENSES.**

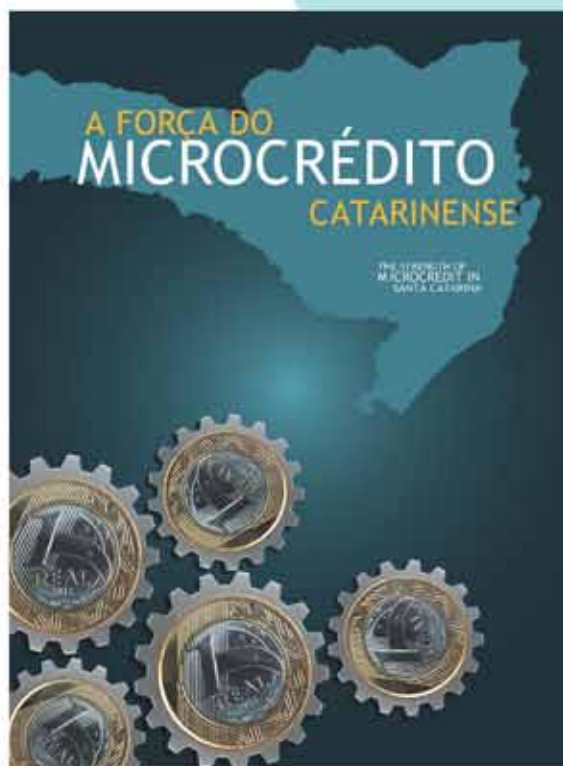
Há 14 anos os micro e pequenos empresários de Santa Catarina têm no Badesc um parceiro para desenvolver seus negócios. O microcrédito do Badesc já contribuiu para o crescimento de milhares de micro e pequenas empresas de todas as regiões e de todos os segmentos da nossa economia. Se a sua empresa precisa de um parceiro para se desenvolver, conte com o microcrédito. Porque, para o Badesc, nenhum sonho é micro ou pequeno.



BADESC



A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE



Realização:



Patrocínio:



Importância vital para o Brasil

O catarinense é empreendedor por essência, virtude que destaca nosso Estado em relação aos demais. Desde 1999, as pessoas que pretendem criar ou ampliar um negócio ganharam o apoio do Programa Crédito de Confiança, idealizado pelo Governo do Estado e que abriu linhas de microcrédito para empresas, formais ou não. Em 1997, a prefeitura de Blumenau já havia criado o Blusol, e em 1998, a Associação Comercial e Industrial de Lages instituiu o Banco da Mulher, hoje Banco da Família. Mas foi o Crédito de Confiança que disseminou a criação das entidades de microcrédito em todo o Estado, marco que completa 15 anos em 2014.

A iniciativa do então governador Esperidião Amin foi um tiro certo para promover e fortalecer a economia catarinense. Sua ação teve continuidade na gestão de Luiz Henrique da Silveira e ganhou reforço com a administração de Raimundo Colombo, que criou o Programa Juro

Zero. Com ele, o microempreendedor não paga juro do empréstimo, desde que quite as parcelas em dia. O programa incentiva a formalização das empresas e nos primeiros 20 meses de funcionamento emprestou R\$ 42,5 milhões em 15 mil operações.

A importância das micros e pequenas empresas é tanta, que atualmente elas representam 98% das empresas formais catarinenses. No Brasil, esse percentual é de 99%. Dados do Governo Federal apontam que elas respondem por 20% do Produto Interno Bruto (PIB) ou R\$ 700 bilhões. Também é a microempresa que geralmente oferece oportunidade de trabalho para jovens ou pessoas que já passaram dos 40 anos. No final de 2012, eram mais de 56 milhões de postos de trabalho em todo o Brasil. São números que reforçam a importância do pequeno empreendedor e que justificam a estrutura de apoio formada em solo catarinense pelas instituições de microcrédito.

■ **VITAL IMPORTANCE FOR BRAZIL.** *The entrepreneurial spirit in the population of Santa Catarina is essentially strong, and that virtue highlights our state in comparison with the rest of the country. Since 1999, people who intend to expand or start off in business can apply for the Trust Credit Program, created by the Government of Santa Catarina to offer facilitated credit lines for formal and informal undertakings. By the year of 1997, the city administration of Blumenau had already created Blusol. In 1998, the Chamber of Commerce and Industry of Lages created Banco da Mulher, which later on became Banco da Família. But it was the Trust Credit Program that triggered the creation of several microcredit institutions all over the state. 2014 will see the 15th year of the microcredit model implemented in Santa Catarina. The successful initiative took place in the administration of the ex-governor Esperidião Amin. The objective was to strengthen the state economy. The next governor in line, Luiz Henrique da Silveira, maintained the program, and with the current governor Rai-*

undo Colombo it gained extra reach after the creation of the Zero Interest Rate Program. In this program, the microentrepreneur doesn't need to pay any interest rate for the loan, as long as he never let any monthly payment behind.

The program is aimed at bringing enterprises to formalization. In the first 20 months of operations it financed R\$ 42,5 million, in 15 thousand financial transactions.

The importance of micro and small size enterprises is so huge that currently they represent 98% of all formal businesses in Santa Catarina. In Brazil, the number rises to 99%. Data from the Federal Government show that these enterprises answer for 20% of the Gross Domestic Product, or R\$ 700 billion. Microenterprises are usually the places that offer job opportunities for young people or people already a little advanced in age. By the end of 2012, they were employing over 56 million people in Brazil. These figures serve as undeniable proof of the importance of the small entrepreneurs, and justify the support structure created in Santa Catarina by the microcredit institutions.

Dados gerais das MPEs brasileiras

As MPEs no Brasil

O que isso representa

20% do PIB

R\$ 700 bi

99% das empresas

R\$ 5,7 mi de MPEs

60% dos empregos

R\$ 56,4 mi de empregos



ÍNDICE



6 Esperidião Amin

7 Luiz Henrique da Silveira

8 Raimundo Colombo

9 Amcred

13 Abcred

14 SDS

17 Badesc

21 Sebrae

25 Oikocredit

26 Blusol

33 Banco da Família

40 Casa do Empreendedor



CORREIO LAGEANO

www.clmast.com.br
(49) 3221-3300

Edição
Mauro Martinelli Maciel
Reg. DDEI-SC-02815 JP

Diagramação
Kelly Stradioto

Revisão
Cica Ferreira

Tradução
Marcelo Kobashikawa

Textos
Mauro Martinelli Maciel

Fotos
Mauro Martinelli Maciel /
Divulgação/Arquivo CL

Fontes
Dados fornecidos
pelas instituições
- Base julho/2013

A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE



44 Banco do Empreendedor

48 Planorte

52 Credioeste

56 Credisol

63 Extracredi

67 Casa do Microcrédito

71 Crecerto

75 Banco Acredite

77 Profomento

81 Banco do Povo

85 Acrevi

89 Juriti





SC é habitat do microcrédito

Três afirmações que utilizei na apresentação do livro *A Vitória do Crédito de Confiança - O microcrédito em Santa Catarina*, de autoria de Celestino e Sérgio Sachet e Margaret Waterkemper, são atuais e merecem reflexão e reavaliação.

As duas primeiras constam da *Resposta à Carta dos Catarinenses (1987)*, prestação de contas de nosso primeiro mandato como Governador: "Para a liberdade, é preferível o autoemprego ao arrendamento do trabalho. O Estado praticará a preferência pela microempresa;" e "Povo apostador confia em si e a aposta é apenas modo de dizer e não jeito de jogar."

Ambas as frases nos remetem a uma atitude que Governo e Sociedade devem assumir, fruto da compreensão de que é o empreendedor que constrói o progresso e gera a riqueza que queremos ver distribuída.

A terceira frase, constante do relatório do segundo mandato, explicita que fundamentalmente, o Governo não deve ser um distribuidor

de favores, deve ser um estimulador de oportunidades.

Trata-se de uma advertência que recrimina a visão providencialista que largos setores ainda teimam em atribuir ao governo. Propiciar chances, capacitando a pessoa para encarar o desafio, deve ser o objetivo do governo efetivamente progressista.

A esses pensamentos, que sempre estiveram presentes na minha forma de encarar o empreendedorismo, acrescento a experiência de conviver com jovens estudantes como professor, durante oito anos, da disciplina Empreendimentos e Modelos de Negociação, na UFSC. Inovação, Ética, Negociação e Sustentabilidade são os ingredientes mais modernos que a nova geração de empreendedores nos ensina a considerar.

Finalmente, a história mostra que Santa Catarina é uma espécie de habitat natural do empreendedor. Aqui, apoiar quem empreende é respeitar o caráter da nossa gente!

■ SC IS THE HABITAT OF THE MICROCREDIT . Three assertions I made in the book *"The Victory of the Trust Credit - The Microcredit in Santa Catarina"*, written by Celestino and Sérgio Sachet and Margaret Waterkemper are very current and deserve further consideration on how we see these issues.

The first two quotes can be found in the *"Answer to the Letter from the Santa Catarina Population"* (1987), where I render account of my first term as governor: "In order to achieve independence, self-employment is much more valuable than selling your labour. The state will prioritise microenterprises"; and: "For people who have a strong sense of confidence and are always willing to chance the risks of a bet, we could hardly call it a real bet, because the way they play the game is what will decide the outcome". Both these statements point to an attitude that needs to be adopted by the government and the society, taking into account that it is the entrepreneur that brings the progress, and generates the wealth that we want to see more equally distributed.

The third quote, extracted from

the *Report on my second term*, says that "Fundamentally, the government is not supposed to distribute favours, but it must be the vehicle that will foster and create opportunities". This is a warning calling attention to a certain "providentialist" attitude, still adopted by large portions of our economy towards the state administration. But what is really urgent is to prepare people to face the challenge of being the actors of a really progressive government policy.

To these reflections, that have always been my way of understanding entrepreneurship, I add the experience of eight years teaching the subject "Business Ventures and Negotiation Models", to young students at the Federal University of Santa Catarina. Innovation, negotiation ethics and sustainability are the ingredients that the new generation of entrepreneurs have brought to our careful considerations.

Finally, history has shown that Santa Catarina is a natural habitat for entrepreneurs. In this land, supporting the entrepreneurial spirit is just acknowledging the true character of our population!

O micro é macro

O mundo globalizou-se. Esse não é um processo novo. Começou com companhias transnacionais, como a holandesa, depois inglesa, das Índias Ocidentais. O Império Britânico, onde, segundo Wiston Churchill, "o sol nunca se punha", ocupou dois terços das terras emersas do mundo, criando um comércio quase global entre Londres e as colônias, espalhadas pelos cinco continentes.

Hoje, a comunicação por satélites e a internet globalizaram, de vez, a economia. Mas, quanto mais internalizou-se, mais peso adquiriu o fator local. Quanto mais criou megacompanhias multinacionais (que dominam, como polvos, amplos setores da economia), mais cresceu a importância da micro e da pequena empresa, e, mesmo, do empreendedor individual.

O crescimento dos serviços fez crescer milhares de microempreendimentos sustentados pelo microcrédito. É aí, nessa rede atomizada, que se criam dois terços dos empregos. É aí que está o grande espaço para a liberdade, a solidariedade e a criatividade.

Por isso, incrementamos, nas nossas duas gestões de Governador, o microcrédito, que encontrou no Badesc a sua grande alavanca, gerando milhares de empreendimentos e de novos empregos. Eu não tenho nenhuma dúvida: o micro é e será, cada vez, mais macro!

■ THE SMALL THAT IS BIG.

We are living in a globalized world. And this process in anything but new. It started with transnational companies, such as the English and Dutch East India Companies. The British Empire, where according to Wiston Churchill "the sun never sets", occupied two-thirds of all land in the planet, and established a global trade network between London and all the colonies spread throughout the world.

Today, with the Internet and satellite communications the globalization of the economy is unavoidable and going on at a fast pace. On the other hand, the more present it becomes, more the local factor gains in importance. As mega multinational companies started to be created, dominating as big octopuses large sectors of the economy, we also saw the increasing importance of the role played by micro and small enterprises, and even by the individual entrepreneur.

The growth in the service sector also brought the possibility for thousands of microentrepreneurs to start up their own businesses using the microcredit. It is in this universe that two-thirds of all jobs are generated. And it is in that new reality that we will find space for independence, solidarity and creativity.

That is why we implemented the microcredit program, during my two terms serving as governor of the state of Santa Catarina, which had on Badesc its major supporter. By this initiative thousands of new enterprises and jobs were created. And one thing is out of question: the small will play an increasingly more important role in the coming years!



Luiz Henrique da Silveira
Senador da República

Modelo para o país

Um importante jornal de economia do país consagrou, em extensa reportagem, na sua edição de 31 de julho último, o programa do Governo do Estado, Juro Zero para Microempreendedores Individuais. O jornal destaca o programa como “ação inédita no país”. Não poderia haver uma notícia melhor no momento em que celebramos 15 anos de microcrédito em Santa Catarina. Somos, no setor, um modelo para o Brasil.

O Juro Zero para MEIs foi desenvolvido pela Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável, em parceria com a Agência de Fomento de Santa Catarina, Badesc; o Sebrae de Santa Catarina; e a Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina (Amcred).

O microcrédito em nosso estado adquire importância

maior quando sabemos que 98% das empresas catarinenses são micros e pequenas. Isso significa que nossa economia está ancorada nesse setor e que é para ele que devemos dirigir as ações, os esforços, o apoio governamental.

Através do Badesc, garantimos a seriedade do trabalho dos parceiros privados, com auditorias anuais e acompanhamento de suas operações. Tudo para que o microcrédito seja realmente um instrumento de desenvolvimento econômico e de inclusão social.

Graças a esse modelo exitoso, já estamos estudando – e anuncio como parte dessas comemorações – a possibilidade de termos o Juro Zero para Micro e Pequenas Empresas. Para que esses 15 anos de sucesso possa se multiplicar, fortalecendo cada vez mais a nova economia catarinense.

■ **A MODEL FOR THE COUNTRY.** *One of the major national business and economic newspapers has published, in the last July 31st edition, an extensive article commending the Zero Interest Rate Program for individual microentrepreneurs created and implemented by the State administration of Santa Catarina. That was very good news for us, especially in a moment where the microcredit model is celebrating 15 years of existence in Santa Catarina. In this sector we have become a model for the country.*

The Zero Interest program for individual microentrepreneurs was developed by the state Sustainable Development Secretariat, in partnerships with Santa Catarina State Development Agency (Badesc); Sebrae of Santa Catarina; and Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred/SC).

In our state the microcredit plays a vital role in the economy as 98% of the enterprises

are micro and small sized businesses. That means that our economy is strongly based on this sector and, accordingly, it is in this direction that we have continuously targeted our actions, efforts and government support policies.

Badesc ensures the seriousness of our private partners, with annual audits and a close follow-up of all operations. We are not measuring efforts to make of the microcredit an ever more efficient tool for economic development and social inclusion.

And thanks to this successful experience with individual microentrepreneurs, and I will take advantage of these celebration to advance that we are seriously thinking of implementing the Zero Interest Rate program also for micro and small enterprises. We want to see these 15 years of success multiplying, and keep strengthening the new economy of the state of Santa Catarina.



Raimundo Colombo
Governador do Estado de Santa Catarina

Setor deve se preparar para novo ciclo de desenvolvimento

O setor de microcrédito foi estruturado em Santa Catarina a partir da criação do Programa Crédito de Confiança, criado pelo Governo Estadual em 1999, e deve se preparar para um novo ciclo de desenvolvimento. Esse é o entendimento da atual diretoria da Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina – Amcred/SC.

“Trabalhamos em ações que permitam, estruturar e gerar as condições adequadas ao desenvolvimento da indústria microfinanceira no Estado de Santa Catarina”, afirma a presidente da Amcred, Isabel Baggio, que responde pela entidade até meados de 2014.

Neste sentido, há negociações com o Poder Executivo e Legislativo de Santa Catarina para reenaminhamento do projeto de lei que institui o marco legal para a regulação do programa de microfinanças no Estado.

O projeto define parâmetros para a metodologia do atendimento presencial aos microempreendedores, orientação quanto à utilização dos recursos e prevenção ao sobre-endividamen-

to. Outro benefício previsto é a constituição de um Fundo Garantidor ou Fundo de Aval, que vai viabilizar as condições de acesso ao crédito para microempreendedores que não podem oferecer garantias.

As parcerias institucionais formalizadas e em negociação pela Amcred estão direcionadas para o desenvolvimento de tecnologia específica, em condições de modernizar as operações das Oscips, com possibilidade de conexão operacional segura com instituições financeiras, de forma a facilitar o acesso ao crédito, massificação do atendimento, com adoção de novas modalidades e produtos.

“Em vias de completar quinze anos é uma necessidade para o programa catarinense de microfinanças adotar

um sistema de crédito regulado, a exemplo das melhores experiências internacionais. Gerar as condições adequadas para este passo é o grande propósito da Amcred,” conclui Isabel Baggio.

■ THE SECTOR MUST BE PREPARED FOR A NEW DEVELOPMENT CYCLE. In the view of the Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred/SC), the structuring of the microcredit model in Santa Catarina was only possible after the launching of the “Trust Credit Program”, by the state administration, in 1999, already foreseeing and preparing for a new development cycle.

“We are focused on initiatives that will facilitate and bring the necessary conditions for the development of the microcredit segment in the State of Santa Catarina”, points out Isabel Baggio, whose term ahead of the entity continues until mid 2014.

Within this context, there has been negotiations with the state executive and legislative branches to bring again to vote a bill that will institute the

legal framework for the regularization of the microfinance system in the state. The project sets forth guidelines for servicing microentrepreneurs, client orientation with regards to the use of the money and over-indebtedness prevention. Another benefit included is the Credit Guarantee Fund. This fund will allow the access to credit for microentrepreneurs who can't provide the usual securities and collaterals requested by banks.

All the institutional agreements we already have or in negotiations with Amcred are targeted towards the development of a specific technology. The aim is to modernize all Oscips operations, implementing a safe channel for the communication among the financial institutions, with the ultimate goal of facilitating the access to credit, and the popularization of the microcredit by bringing new products and services to our clients.

“With almost fifteen years of operations in Santa Catarina, it is about time we establish a regulatory framework based on the best microfinance experiences worldwide. And bringing about the necessary conditions for this important step is Amcred's mission”, concludes Isabel.

Isabel Baggio
Presidente da Amcred





Fórum de Inclusão Financeira será em Santa Catarina

A realização do VI Fórum de Inclusão Financeira no Estado de Santa Catarina em 2014, evento inserido dentro do projeto Parceria Nacional para Inclusão Financeira do Banco Central do Brasil (PNIF), vem confirmar a relevância do programa de microfinanças de Santa Catarina no cenário nacional.

Atualmente com uma carteira de empréstimos com saldo da ordem de R\$ 150 milhões, contemplando 50 mil clientes ativos, o programa catarinense já atendeu cerca de 350 mil microempreendedores. A expectativa é que ao completar quinze anos de existência, em 2014, o total em empréstimos concedidos supere a cifra de R\$ 1,5 bilhão.

Esse cenário garante um ambiente adequado para

que as reivindicações do setor, composto por operadores constituídos no modelo Oscip, sejam valorizadas e atendidas no evento, oportunidade em que as ações de apoio aos microempreendedores, sem acesso ao crédito adequado às suas necessidades empreendedoras, terão grande visibilidade.

Para a presidente da Amcred, Isabel Baggio, a exemplo do que ocorreu em outros países, a evolução do conceito de microcrédito para microfinanças, dentro do modelo de atendimento a microempreendedores em todas as suas necessidades, vem fortalecer e consolidar o papel das instituições operadoras constituídas como Oscips. "Apoiar e consolidar este movimento é também uma das principais bandeiras da Amcred," enfatiza Isabel.

■ FORUM FOR FINANCIAL INCLUSION WILL BE HELD IN SANTA CATARINA. The microcredit program in our state is a role model in the national setting, and proof of this is the VI Forum for the Financial Inclusion, that will be held in 2014 in Santa Catarina. The forum is part of the project "National Partnership for Financial Inclusion (PNIF)", created by the Central Bank of Brazil to increase and improve access to financial services in Brazil. With a loan portfolio amounting to R\$ 150 million and 50 thousand active clients, the microcredit has already been used by approximately 350 thousand microentrepreneur in Santa Catarina. The expectation is that on its 15 years of operations in the state, in 2014, the overall amount of loans granted granted will be of over R\$ 1,5 billion. This context ensures a favor-

able setting in the event for the Civil Society Organisations of Public Interest (Oscips) to show the importance of the claims of the sector, because these MFIs will have the chance to present the actions and initiatives being carried out towards the promotion of microentrepreneurs, usually excluded from the financial market, without the opportunity to put their entrepreneurial projects into practice.

In the view of the president of Amcred, Isabel Baggio, taking into account what happened in other countries in the microfinance sector, the evolution of the microcredit concept as a model that will attend to the microentrepreneurs in all their needs will only strengthen institutions operating as Oscips. "Today one of the main targets of Amcred is to support and consolidate this trend," emphasizes Isabel.

Números consolidados das associadas à Amcred - SC

Movimentação financeira desde o início das atividades das entidades até 31/12/2012

Organização	Operações	Emprestado (R\$)
ACREDITE	12.951	R\$ 39.311.739,04
ACREVI	12.336	R\$ 49.224.080,34
BANCO DA FAMÍLIA	146.310	R\$ 204.877.347,11
BANCO DO EMPREENDEDOR	25.729	R\$ 99.878.584,33
BANCO DO PLANALTO NORTE	16.354	R\$ 37.013.897,00
BANCO DO POVO	11.504	R\$ 22.548.374,00
BANCO DO VALE	35.148	R\$ 68.412.603,46
BANCRI	14.849	R\$ 61.845.674,00
BAPEM	17.782	R\$ 41.190.921,11
BLUSOL	54.955	R\$ 183.965.195,95
CASA DO EMPREENDEDOR	11.774	R\$ 56.607.165,76
CASA DO MICROCRÉDITO	21.638	R\$ 79.424.401,88
CRECERTO	13.849	R\$ 41.993.828,74
CREDIAMAI	11.160	R\$ 25.974.333,77
CRÉDIOESTE	10.773	R\$ 33.864.046,10
CREDISOL	28.122	R\$ 87.846.201,59
EXTRACREDI	17.177	R\$ 52.266.517,58
JURITI	2.417	R\$ 7.834.916,66
PROFONTO	8.884	R\$ 42.429.119,35

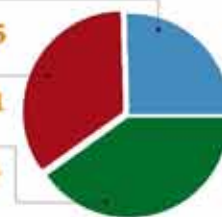
Fonte: Amcred

Clientes ativos

2010 *
30.025

2011 *
40.631

2012 *
47.374

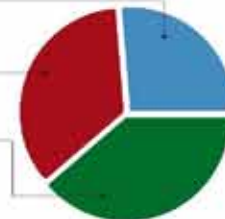


Valor emprestado

2010 *
138.619.157,49

2011 *
184.680.765,76

2012 *
204.017.721,23



Evolução do microcrédito em Santa Catarina

Organização	Carteira Ativa (R\$)			Clientes Ativos			Operações			Valor Emprestado (R\$)		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
ACREDITE	2.593.827,03	3.322.986,41	2.926.444,14	796	875	797	1.475	1.863	1.625	5.243.375,85	7.199.968,32	5.738.727,78
ACREVI		4.081.101,84	5.163.137,68		814	869		1.371	1.473		6.107.274,58	7.634.329,06
BANCO DA FAMÍLIA	15.847.503,68	18.055.805,23	18.999.691,46	7.858	8.928	9.441	20.416	21.956	22.585	30.030.694,61	33.043.056,69	35.712.588,81
BANCO DO EMPREENDEDOR	9.951.210,47	12.183.433,58	15.181.285,46	2.837	3.379	4.765	2.190	2.725	3.884	10.856.313,72	13.242.530,13	16.780.178,38
BANCO DO PLANALTO NORTE	2.756.344,76	3.278.556,91	4.025.650,55	1.866	1.585	1.887	2.490	2.525	2.930	4.525.889,86	5.048.171,56	6.460.168,37
BANCO DO POVO	1.413.153,33	1.905.051,72	2.276.326,73	372	374	372	895	969	1.063	2.042.069,19	2.926.032,33	4.018.676,29
BANCO DO VALE	6.543.984,92	10.237.137,94	12.902.650,55	2.331	3.288	4.324	4.774	6.182	7.323	11.680.654,84	16.312.397,53	20.116.222,40
BANCRI	4.654.493,00	5.528.662,00	6.949.503,00	939	955	1.045	1.328	1.332	1.488	6.157.148,70	6.756.513,00	8.183.863,00
BAPEM	1.052.926,61	3.602.898,63	835.154,00	904	1.065	203	1.359	1.255	899	5.537.059,83	4.730.359,19	1.769.236,36
BLUSOL	13.388.560,95	18.154.350,31	19.692.770,45	5.796	7.146	8.130	6.904	6.969	7.314	20.452.082,32	24.159.256,20	24.139.530,01
CASA DO EMPREENDEDOR	2.219.981,27	5.421.932,80	4.708.161,00	1.008	1.279	1.286	634	1.047	1.055	5.789.857,90	6.344.333,05	5.483.894,00
CASA DO MICROCRÉDITO	6.289.368,05	6.601.307,28	8.697.980,83	1.608	1.673	2.122	2.687	3.047	3.027	10.638.230,17	11.364.704,22	12.118.561,53
CRECERTO	2.535.655,94	6.188.653,23	7.780.392,83	1.380	1.868	2.355	1.284	1.760	2.078	4.239.670,33	7.124.342,52	8.894.905,00
CREDIAMAI	2.476.898,64	3.142.059,98	3.549.277,32	996	1.160	1.355	1.641	1.739	1.836	3.534.381,49	4.249.759,22	4.918.336,03
CRÉDIOESTE	3.737.724,22	4.201.973,06	4.803.643,99	1.372	1.249	1.308	1.179	917	1.341	4.083.734,65	4.695.816,26	5.312.615,83
CREDISOL	8.744.993,04	11.822.259,67	13.021.191,48	1.446	1.814	2.226	3.320	3.668	4.118	10.623.232,15	12.962.378,83	13.543.426,70
EXTRACREDI	3.141.918,15	3.856.106,82	8.992.055,44	1.298	1.275	2.519	1.218	1.325	3.449	3.743.781,89	4.751.487,60	12.414.101,07
JURITI		5.874.706,48	*2.448.101,58		1.069	*1.094		963	*1.051		6.636.756,92	*3.175.958,32
PROFONTO		5.133.981,91	6.519.849,56		835	1.186		1.290	1.621		7.016.717,61	8.193.302,29

Fonte: Amcred

*Carteira Ativa e Número de clientes ativos são com data base de 31/12 de cada ano.

*N° de Operações e Valor Emprestado é do período de 01/01 a 31/12 de cada ano.

*Números relativos a operações em Santa Catarina.



100% de cobertura estadual

O brasileiro, e principalmente o catarinense, é conhecido mundialmente pelo seu talento empreendedor. Mas geralmente as ideias precisam de recursos financeiros para serem colocadas em prática. Para quem está iniciando um negócio, é difícil oferecer todas as garantias exigidas pelo mercado financeiro tradicional.

Para resolver esse problema surgem as instituições de microcrédito, que atualmente atendem em todas as regiões de Santa Catarina permitindo a realização de sonhos de milhares de catarinenses. Com elas o processo é simplificado e os agentes de crédito ainda auxiliam oferecendo dicas para que o negó-

cio prospere.

Essas entidades foram certificadas como Oscips (Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público) pelo Ministério da Justiça e passaram a integrar o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO) coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego.

São quase 20 instituições de microcrédito instaladas em municípios sede, mas atentas para atender toda a região de abrangência, atuação geralmente feita por filiais e até postos avançados de atendimento. É a oportunidade de crescimento mais próxima de quem precisa e quer investir no desenvolvi-

mento de seu município e do estado.

100% OF COVERED AREA.

Brazilians and most particularly the people of Santa Catarina state are known worldwide by their entrepreneur talent. But ideas need money to be put into practice. For anyone who is starting-up a business, is difficult to offer the conventional guarantees required by the financial market.

The microcredit institutions came to solve this problem, and currently they are present in all regions of Santa Catarina, fulfilling the dreams of thousands in the state. To these people the financing process is facilitated and the credit agents are there to offer advice on how to make the

business prosper.

These entities are certified with the status of Oscip (Civil Society Organization of Public Interest) by the Ministry of Justice and are now participants of the 'National Oriented Productive Microcredit Program', from the Ministry of Labor and Employment.

There are almost 20 microcredit institution operating in the main state's municipalities, but serving all the surrounding regions, usually by branches or service outlets. They are the opportunity of growth and development for those who are willing to invest in the development of their municipalities and of the state.



O desafio é desenvolver as entidades e fazer frente ao mercado

A Abcred vem apostando no coletivo, é a união das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público de Microcrédito formando sua rede nacional e outros arranjos, inclusive os regionais como a Amcred, a Abomcred e os Fóruns. O sentido de pertencimento é que oferece a este coletivo a identidade, a força do grupo de entidades e que utilizam da mesma técnica – Microcrédito Produtivo e Orientado – e de diversas metodologias creditícias.

Os executivos das Oscips precisam pensar, ao mesmo tempo, como dirigentes de empresas privadas e gestores públicos. Neste segmento devemos ser capazes de cooperar e muitas vezes competir com fornecedores de funding e serviços financeiros. Nossa cooperação deve centrar-se no desenvolvimento institucional do nosso modelo de negócio, as Oscips de microcrédito necessitam alcançar as chamadas “melhores práticas” com elevada transparência e uso de tecnologias de informação em gestão e produtos.

Assim, os projetos e seminários organizados pela Abcred tratam de objetivos estruturantes para as Oscips, para ampliar suas capacidades individuais e, no coletivo, fortalecer nossa rede para alcançar vantagens frente ao mercado.

A Abcred é parceira da Rede Seep Network, do BNDES e do Forolac. Com a rede Seep implantamos o Projeto de Fortalecimento de Redes que nos dá a oportunidade de conhecer outras experiências de redes e aumentar nossa capacidade técnica para oferecer serviços aos associados. Apoiada pelo BNDES, a Abcred orga-

niza a partir de setembro de 2013, uma rede de informação semelhante a das redes de Instituições de Microfinanças (IMF) Peruana e a Boliviana - 1º e 3º países melhores colocados globais entre os ambientes para as microfinanças (BID-Fomin).

Queremos, desta forma, estruturar a Abcred e implantar infraestrutura nas Oscips, e ainda oferecer formação para difundir as melhores práticas, requisitos fundamentais para nossa autorregulação e rede. Somando os investimentos da Abcred, Seep Network, Forolac e BNDES temos mais de R\$ 3,5 milhões para serem executados em até três anos para as microfinanças (BID-FOMIN). O FOROLAC apoia com o desenho de projetos e articulação internacional das Microfinanças.

■ **THE CHALLENGE NOW IS TO KEEP DEVELOPING THE INSTITUTIONS TO MEET THE CHALLENGES OF THE MARKET.** *Abcred is strongly based on the collective work, with the union of the Civil Society Organisations of Public Interest – OSCIPs to form a national network and other partnerships, including in the regional level such as the partnerships with Amcred/SC, Abomcred and the forums. The sense of belonging to this network of institutions working with the productive and oriented microcredit and other similar services is what strengthens in this group the collective identity.*

Oscips leaderships need to have both the reasonings of a private company director and of a public administrator. In this segment, there is an obvious need of cooperation because we are competing against strong funding and financial services

providers. And it is in the institutional development of this cooperative work that our business model must be heading now. Microcredit Oscips must take actions adopting the so called governance best practices, transparency and the use of better technologies in management and services.

In line with this, all projects and seminars promoted by Abcred are targeted at structuring the Oscips, strengthening them as individual institutions and as part of a broader collective effort to secure our microfinance network in face of the market.

Abcred has partnerships and agreements with The SEEP Network, BNDES and Forolac. In cooperation with The SEEP Network we implemented the Network Strengthening Project, targeted at promoting the exchange of knowledge and experiences between microfinance associations and networks in different regions and which will increase

our technical expertise leading to a better service to our associates. In another front, starting from September 2013, supported by BNDES, Abcred will create an information network similar to the Peruvian and Bolivian microfinance networks. Peru and Bolivia are considered the first and the third best countries in the world for the microfinance market.

Our aim is to structure Abcred, and help building a more efficient infrastructure for the Oscips. We will continue to offer training courses and seminars to promote the “best practices”, key requirements for our self-regulation. Considering the investments done by Abcred, Seep Network, Forolac and BNDES, we will reach the considerable figure of R\$ 3,5 million to be used in the next three years in microfinance operations. FOROLAC brings its support in the development of the projects and through its international linkage within the micro-

“O essencial é o conhecimento que a Abcred está buscando a cada contato, a cada seminário promovido pela entidade. São momentos de troca com os associados.”

Almir da Costa Pereira
Presidente da Abcred





Márcia Regina da Silva Sperandio, possui uma loja de variedades em Tijucas - SC

Estado paga a última parcela no Juro Zero

Uma ação de apoio a pequenos negócios formalizados, inédita no país, está sendo desenvolvida em Santa Catarina como parte da política estadual de incentivo à competitividade. O Programa Juro Zero empresta até R\$ 3 mil para microempreendedores individuais (MEIs), com financiamento em oito parcelas. Se as sete primeiras forem pagas em dia, a oitava - correspondente aos juros - é quitada pelo governo. A iniciativa é uma parceria da Secretaria do Desenvolvimento Sustentável com o Badesc (Agência de Fomento do Estado), o Sebrae/SC e a Amcred/SC (Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças).

Nos primeiros 20 meses em que o programa está em funcionamento, foram emprestados R\$ 42,5 milhões em 15,1 mil operações, que beneficiaram em torno de 10 mil empreendedores. Cada empreendedor pode realizar até dois empréstimos.

"O Juro Zero é o maior

programa de inclusão social e econômica de Santa Catarina", diz o secretário de Desenvolvimento Sustentável, Paulo Bornhausen. No estado existem 100 mil MEIs, proprietários de pequenos negócios que têm no máximo um empregado e faturamento bruto anual de R\$ 60 mil. "Estamos atendendo 10% desse público e a nossa expectativa é chegar pelo menos a 20%". Bornhausen destaca o viés social do programa, que estimula a formalização de atividades econômicas em um estado com forte tradição de empreendedorismo.

Mais de dois terços dos tomadores dos recursos no Estado desejam abrir uma microempresa e o índice médio de inadimplência não chega a 1%. Bornhausen acrescenta que o Juro Zero faz parte de um programa mais amplo, o Nova Economia@SC, que prevê o investimento de R\$ 74,8 milhões em projetos de desenvolvimento e inovação tecnológica até julho de 2014.

■ UNDER THE ZERO INTEREST PROGRAM THE STATE PAYS THE LAST INSTALLMENT. A pioneering initiative that will provide support for small formal businesses is currently being carried out in Santa Catarina as part of the state policy aimed at strengthening competitiveness. The Zero Interest Rate Program makes available for individual microentrepreneurs loans of up to R\$ 3 thousand, divided into eight monthly payments. If the first seven are paid on time, the eighth (roughly the interest rate involved in the operation), is covered by the government. The program is the result of a partnership between the Sustainable Development Secretariat and Santa Catarina State Development Agency (Badesc), Sebrae/SC and Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred/SC).

In its first 20 months, the program lent R\$ 42,5 million in 15,1 thousand operations, benefiting approximately 10 thousand entrepreneurs. Each entrepreneur can apply for two loans at a time.

"The Zero Interest Rate Pro-

gram is the most important and far-reaching program for social inclusion ever implemented in Santa Catarina", says Paulo Bornhausen, secretary of Sustainable Development. In Santa Catarina there are at least 100 thousand individual micro-entrepreneurs, running small businesses with an average of one employee and gross annual earnings of R\$ 60 thousand. "We are now reaching 10% of this target group, but our expectations are to reach at least 20%". Bornhausen emphasizes the social importance of the program, because it is fostering the formalization of the economy in a state where entrepreneurship has always been strong.

Over two-thirds of the borrowers in our state will use the money to start off in business, with a delinquency rate of less than 1%. Bornhausen adds that the Zero Interest Rate Program is part of a much broader program, namely the Nova Economia@SC, which will invest R\$ 74,8 million in development projects and technology innovation by July of 2014.

Dauro Veras /Valor Econômico

Juro Zero ultrapassa meta e chega no Sine

O programa Juro Zero para Microempreendedores Individuais, da Secretaria do Desenvolvimento Econômico Sustentável – SDS, em parceria com a Agência de Fomento de Santa Catarina – Badesc, Sebrae-SC e Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina (Amcred), apresentou mais um ótimo resultado no mês de julho.

Foram destinados R\$ 2,7 milhões em 960 operações de microempreendedores individuais de Santa Catarina. Desde sua implantação, há quase dois anos, o programa já atingiu a marca de R\$ 45,5 milhões em empréstimos em 16.245 operações.

As regiões com o maior número de movimentação financeira em julho, por meio das instituições de microcrédito, foram Florianópolis, com quase R\$ 540 mil; São Miguel do Oeste, com R\$ 390 mil; Blumenau, com

R\$ 226 mil; e Lages, com R\$ 216 mil. O principal benefício é a isenção dos juros para quem paga as sete primeiras parcelas em dia.

O secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico Sustentável (SDS), Paulo Bornhausen, destaca o sucesso do programa e anuncia outras novidades. “Já ultrapassamos a primeira meta, que era de 10 mil operações. Agora, vamos levar o Juro Zero para dentro das agências do Sine de todo o estado. Como registrou o principal jornal de economia do país, o Valor Econômico, em sua edição de 30 de julho, este é o maior programa de inclusão social do estado. O próprio Valor é que afirma: é modelo para o país”.

■ ZERO INTEREST PROGRAM EXCEEDS THE GOALS AND REACHES SINE. The Zero Interest Rate Program for Individual Microentrepreneurs,

created through a partnership between the Sustainable Development Secretariat and Badesc (Santa Catarina State Development Agency), Sebrae/SC and Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred/SC), had one more month of positive results in July.

R\$ 2,7 million were allocated in 960 operations with individual microentrepreneurs from Santa Catarina. Since its creation, two years ago, the program has already reached the mark of R\$ 45,5 million in 16.245 loan operations.

In July, the regions that showed a more significant volume of operations through microcredit institutions were Florianópolis (close to R\$ 540 thousand), São Miguel do Oeste (R\$ 390 thousand), Blumenau (R\$ 226 thousand) and Lages (R\$ 216 thousand). The most appreciated benefit is the interest exemption for those who pay the first seven monthly payment without delays.

The secretary of Sustainable Economic Development, Paulo

Bornhausen, stresses the success of the program advancing that there much more to come. “We have already surpassed the first target of 10 thousand operations. Now, we intend to bring the Zero Interest Rate Program to all SINE agencies in the state. As it was stated in the main business and economic newspaper in Brazil, the Valor Econômico, in its edition of July 30th, this is the largest social inclusion program ever implemented in the state. In the newspaper words: “It is a model for the country”.

JURO ZER/O

“Com o programa eu comprei mercadoria e ampliei meu negócio.”

Isaura de Simas Jacinto, tem uma loja de moda praia em Bombinhas – SC





Olivio Pio Alves, possui uma oficina de bicicletas em Palhoça - SC

Recordes

Repletindo o que vem acontecendo desde abril, em junho o Juro Zero realizou 1.017 operações, com mais de R\$ 2,9 milhões liberados.

O total do programa, de novembro de 2011, quando foi lançado pelo governador Raimundo Colombo, até 30 de junho, é de perto de R\$42,5 milhões liberados em 15 mil operações.

Em junho, a agência de microcrédito Banco do Empreendedor foi a que mais operações fez, pouco mais de 200 e R\$ 610 mil reais.

De acordo com o titular da SDS, secretário Paulo Bornhausen, "esses números crescentes mostram que o Juro Zero se firmou como um programa de Estado. O microempreendedor individual de Santa Catarina demonstra que confia no programa e, por conseguinte, confia no governo. Ele sabe que pode contar com o benefício e tem sabido aproveitar a consultoria dada pelo Sebrae para aplicar bem os recursos que acessa".

■ **ACHIEVEMENTS.** Following a trend that comes from April, in June the Zero Interest Rate Program recorded 1.017 operations, with 2,9 million in financing allocations.

Since 2011, when it was launched by the governor Raimundo Colombo, up to June 30th, the program had totaled R\$ 42,5 million in 15 thousand operations.

In June, Banco do Empreendedor (Entrepreneur's Bank) was the institution that had the biggest number of operations, approximately 200 (R\$ 610 thousand).

According to the secretary of the Sustainable Economic Development Secretariat, Paulo Bornhausen, "these increasing figures show that the Zero Interest has consolidated itself as a state program. The individual microentrepreneur of our state is showing the he trusts the program, and as a consequence he trusts the government. He knows that he can count on the financial support from the government and the guidance provided by Sebrae to ensure that he will make a good investment after he access the credit".

Números do Juro Zero

*Valores liberados em 2013

Mês	Operações	Liberados (R\$)
ABRIL	1.050	R\$ 2,9 milhões
MAIO	1.001	R\$ 2,8 milhões
JUNHO	1.017	R\$ 2,9 milhões
JULHO	960	R\$ 2,7 milhões

Em junho, o Banco do Empreendedor foi o destaque do Juro Zero.

Fez **214** operações

e **R\$ 610 mil** liberados



Sede do Badesc em Florianópolis

Badesc: um parceiro dos empresários catarinenses

Mais do que financiar recursos, a Agência de Fomento de Santa Catarina (Badesc), é um dos principais agentes do desenvolvimento econômico e social do Estado. Neste cenário, os empreendedores recebem um atendimento personalizado. São linhas de crédito específicas para atender as necessidades do empreendedor catarinense, seja qual for o seu negócio e o porte de sua empresa.

A instituição está pronta para oferecer as melhores soluções financeiras e desta forma contribuir com o desenvolvimento da economia do estado e com a geração de emprego e renda para os catarinenses. O Programa Microcrédito, por exemplo, é um exemplo claro disso. Pesquisa da Associação das Organizações de Micro-

crédito de Santa Catarina (Amcred/SC), aponta que o microcrédito gerou mais de 42 mil vagas e manteve 341 mil empregos em 2011 e 2012.

“Desenvolvemos um grande papel social ao fomentar o desenvolvimento e apoiar projetos que resultam em mais empregos, renda e qualidade de vida para as pessoas. Atendemos empreendedores formais e informais, sem distinção. São pessoas que ficavam de fora do mercado financeiro tradicional”, destaca o presidente do Badesc, João Paulo Kleinübing.

Para as micro e pequenas empresas, além das linhas de crédito Microempresa e Microcrédito (da qual o Programa Juro Zero é o grande destaque), o Badesc inovou e ampliou a oferta de ser-

viços com o lançamento do Badesc Fácil. O objetivo foi facilitar ainda mais o acesso aos recursos.

■ **BADESC IS A PARTNER FOR ENTREPRENEURS IN SANTA CATARINA.** Santa Catarina State Development Agency (Badesc) is much more than just a financing institution, as it currently is one of the main forces driving the economic and social development in the state. Within this reality, our entrepreneurs are getting a personalized service. The credit lines are directed to suit the needs of our entrepreneurs, and available for all kinds of enterprises, big or small. The institution is ready to provide the best financial solutions, thus contributing to the development of the economy in the state, with the generation of jobs and income for our people. The Microcredit

Program is a clear example of this reality. A survey conducted by the Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred/SC) has brought up that microcredit alone was responsible for the creation of 42 thousand new jobs and other 341 thousand maintained jobs in the years of 2011 and 2012. Our services are aimed at formal and informal entrepreneurs, without distinction whatsoever. “They are people who were usually excluded from the traditional financial market”, points out the president of Badesc, João Paulo Kleinübing. For micro and small companies, besides the lines of credit “Microempresa” and “Microcrédito”, where the Zero Interest Program plays a big role, Badesc was innovative and extended its range of services with the launching of “Badesc Easy”. The objective was to facilitate the access to the fundings.

Oportunidades para os pequenos negócios

O Programa de Microcrédito do Badesc foi responsável por injetar R\$ 48 milhões na economia catarinense nos últimos dois anos. Esta linha permite o financiamento de capital de giro, compra de matéria-prima, mercadorias, máquinas, equipamentos, ferramentas, veículos utilitários, reformas, ampliações, entre outros.

O repasse dos recursos é feito via organizações de microcrédito, as Oscips. São 19 unidades parceiras do Badesc em todo o Estado. A relação completa pode ser visualizada em www.amcredsc.org.br/associadas.asp.

Os empresários podem emprestar a partir de R\$ 200 até R\$ 15 mil. O objetivo é apoiar o crescimento e o desenvolvimento dos peque-

nos negócios, com condições especiais de pagamento. Entre as modalidades de microcrédito está o Programa Juro Zero.

O Badesc também descentraliza o atendimento por meio das Gerências Regionais de Negócios. Elas estão localizadas em seis polos regionais – Blumenau, Chapecó, Criciúma, Florianópolis, Joinville e Lages.

■ **BADESC IS A PARTNER FOR ENTREPRENEURS IN SANTA CATARINA.** The Microcredit Program from Badesc injected R\$ 48 million in the state economy in the last two years. This credit line allows the financing for working capital, purchases of raw-material, goods, equipments and machines, tools, utility vehicles,

renovations, expansion works, among others. The funds are transferred via microcredit organizations, also known as Oscips (Civil Society Organization of Public Interest). Badesc has currently 19 partner organizations across the state. This institutions can be visualized at www.amcredsc.org.br/associadas.asp.

Entrepreneurs can take loans ranging from R\$ 200 up to R\$ 15 thousand. Special conditions for paying back the loans aim at fostering the development and growth of small businesses. Zero Interest Program is among the modalities of microcredit offered. Badesc also decentralizes its services through the Regional Business Management Offices. They can be found in six main regions, namely Blumenau, Chapecó, Criciúma, Florianópolis, Joinville and Lages.

Valor emprestado pelas oscips

2010	138.619.157,49
2011	184.680.765,76
2012	204.017.721,23



Banco da Família em Lages é uma das Oscips que recebem recursos do Badesc.

Inovação na concessão de crédito

Os catarinenses têm agora à disposição um sistema inovador para financiar recursos. Atende a todos os segmentos da economia, em especial as microempresas. No final de 2012, o Badesc lançou uma linha de crédito em que é possível fazer empréstimo pela internet. É uma revolução no mercado de financiamentos, inclusive entre os bancos privados.

No ar desde janeiro deste ano, o Badesc Fácil empresta de R\$ 15 mil a R\$ 100 mil sem que o empresário tenha que sair de casa, nem mesmo para assinar o contrato. Basta estar conectado à internet e acessar www.badescfacil.com.br.

“Essa é uma forma de garantir que nossos recursos

cheguem a todos os catarinenses, seja no campo ou na cidade, em qualquer município. Só é preciso ter acesso a um computador”, explica Kleinübing.

O sistema utilizado pelo Badesc Fácil garante toda a segurança necessária para a operação. Após o preenchimento de um cadastro, ele avalia, checa as informações em bancos de dados, calcula se o valor solicitado é compatível com a capacidade de endividamento da empresa e aprova ou não o pedido de crédito empresarial. “A desburocratização é outra vantagem no Badesc Fácil. Somente após a aprovação do financiamento é que o empresário envia os documentos. O contrato chega pelo Correio”, complementa

Kleinübing.

■ **EXTENDING CREDIT IN AN INNOVATIVE WAY.** *The population of our state have now at their disposal a new option for financing. It serves all segments of the economy, but specially the microcompanies. By the end of 2012, Badesc launched a credit line where the loan could be made using the Internet. It is a revolution in the financing market, even amongst private owned banks. On-line since last January, “Badesc Easy” offers loans from R\$ 15 thousand to R\$ 100 thousand, and the whole transaction can be made over the internet, without leaving home. All you need to do is access the following address “www.badescfacil.com.br”. “It is a way to guarantee that our services are within*

the reach of all Santa Catarina people, in the country areas or in the cities, in any of the state municipalities. The only thing needed is the access to a computer”, explains Kleinübing. The system used by Badesc provides all the safety needed in the operations. After the filling up of an application form, the system analyses it, checking the information in several data banks, calculating if the amount requested is compatible with the borrowing capacity of the company, and then approves or not the loan.

“Simplification and removal of red tape is one of the advantages of the Badesc Easy. Only after the loan application is approved the entrepreneur sends the necessary documents. The contract will be sent by mail”, explains Kleinübing.



O cliente pode utilizar o sistema pela internet com segurança.

Crédito de **R\$ 15 mil**
a **R\$ 100 mil** pela internet



**BADESC
FÁCIL**
.com.br

56,83% dos tomadores de crédito do Banco da Família são do sexo feminino

Juro Zero de verdade

Em Santa Catarina, juro zero é realidade. O Estado, por meio da Secretaria do Desenvolvimento Sustentável – SDS e do Badesc, foi pioneiro ao criar o Programa Juro Zero, que, além do benefício financeiro, orienta os empreendedores e os auxilia na construção de um plano de negócios para que o crédito seja aplicado da melhor maneira. Este trabalho é feito pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina – Sebrae/SC.

A Amcred/SC também é parceira do projeto. De novembro de 2011 a maio de 2013, foram 14.151 operações, o equivalente a R\$ 39.648.522,00 em investimentos. São empréstimos de até R\$ 3 mil para quem tem um faturamento bruto anual de até R\$ 60 mil. O financiamento é dividido em oito parcelas. Quando o pagamento é feito em dia, somente as sete primeiras precisam ser quitadas. A oitava (que corresponderia aos juros da operação) é paga pelo governo.

“É um incentivo aos bons pagadores e uma grande oportunidade para os empreendedores que precisam de apoio para investir, ampliar o negócio. O empréstimo pode ser feito até duas vezes”, observa Kleinübing. Mais informações sobre as linhas de crédito do Badesc, que também atendem empresas de grande porte com recursos próprios e repasses do BNDES, podem ser obtidas pelo

número (48) 3216-5000 ou no site www.badesc.gov.br.

■ **ZERO INTEREST FOR REAL.** *In Santa Catarina zero interest rate is a reality. The state of Santa Catarina, through the Sustainable Development Secretariat and the Santa Catarina State Development Agency (Badesc), was a pioneer when it created the Zero Interest Program, which brings financial support as well as orientation for the entrepreneurs, helping to build a business plan where the credit is used in the most effective way. This job is done by Sebrae/SC (Support Service for Micro and Small Businesses). Amcred is also a partner in the project. As from November of 2011 until May of 2013, there were 14.151 financial transactions, totaling R\$ 39.648.522,00 in investments. We are talking about loans that reach the maximum amount of R\$ 3 thousand for people who have gross annual earnings of up to R\$ 60 thousand. The loan is divided into eight installments. If the seven first payments are done on time, the eighth one is paid by the state government, roughly the equivalent of the interests involved in the operation. “It’s a way to encourage the good payers and also an opportunity for the entrepreneurs looking for support to invest, and expand their businesses. The loans can be taken twice”, mentions Kleinübing. For further information on the credit lines from Badesc, which are also available for large companies, using its own funding reserves or transfers from BNDES, please call (48) 3216-5000 or access www.badesc.gov.br.*

Para ter acesso ao programa Juro Zero a empresa precisa estar formalizada

Sebrae oferece soluções específicas para empreendedores

A unidade do Sebrae Catarinense é uma das mais antigas do país e é referência em inovação e incentivo à formalização. Desenvolvem inúmeras metodologias que desenvolvem a competitividade dos pequenos negócios de Santa Catarina. Atua com foco em diferentes grupos, com soluções específicas para potenciais empresários, empreendedores individuais, microempresas e pequenas empresas.

A capilaridade do Sebrae/SC faz com que a instituição esteja presente em todas as regiões do Estado por meio de nove coordenadorias regionais, 17 agências de atendimento, 11 centros de atendimento e 180 CASE de atendimento em parceria com entidades empresariais, 23 entidades tecnológicas credenciadas, além de 386 consultores e instrutores credenciados.

■ SEBRAE OFFERS SPECIFIC SOLUTIONS FOR ENTREPRENEURS. One of the first Sebrae units in the country is located in Santa Catarina and is a reference in innovation and formalization, delivering a wide range of methodologies aimed at increasing our small enterprises competitiveness. Operating with different groups, Sebrae focuses on bringing specific solutions for potential entrepreneurs, indi-

vidual microentrepreneurs, and micro and small enterprises. The reach of Sebrae/SC has made it possible for the institution to be present in all regions of the state, represented by nine regional offices, 17 service branches, 11 service centers and 180 points of service in partnerships with local business entities, 23 authorized technology entities, in addition to 386 consultants and certified instructors.

Centro de educação empresarial em Florianópolis





Qualificação é a chave para o negócio prosperar

Em Lages, a sede do Sebrae fica na Rua Frei Rogério, 415

O Sebrae/SC entende que ao aproximar os pequenos negócios estimula a formação de parcerias, a ampliação dos negócios e o poder de negociação com fornecedores e clientes. É com esse objetivo que o Sebrae/SC desenvolve o Programa de Desenvolvimento dos Polos Industriais, que fomenta as características produtivas de cada região, ampliando a lucratividade e competitividade dos pequenos negócios. O Programa é um dos braços da Nova Eco-

nomia@SC, criado pelo Governo do Estado, por meio da Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico e em parceria com o Sebrae/SC.

Outro ponto estratégico para o Sebrae/SC é a formação e capacitação dos empreendedores, que fortalece o segmento e a sua longevidade. Por meio de cursos, palestras, workshops, treinamentos e atendimento individual, o Sebrae/SC baliza ações que aumentam a competitividade e promovem a inovação dos

pequenos negócios.

■ **QUALIFICATION IS THE KEY TO SUCCESS.** *Sebrae's view is that by bringing small businesses closer the chances of new partnerships are increased, which will lead to a higher bargaining power and the possibility to expand business. It is with that objective in mind that Sebrae/SC is carrying out the "Program for the Developing of the Industrial Hubs", which is aimed at fostering the production characteristics of each region. This program is part of*

the "Nova Economia@SC", created by the state government through the State Secretariat for the Economic Development, also counting on the strong partnership of Sebrae/SC. Another strategic front where Sebrae/SC is always present is in the training and qualification of the entrepreneurs the seminars, workshops, courses and training programs promoted and offered by Sebrae/SC give the entrepreneurs an important competitive edge and are strong incentives for innovation in small enterprises.

Apoio foi decisivo para o sucesso

Formados em outras áreas da economia, em 2011, os sócios Leonardo Dias e Carlos Alberto Neto da Costa decidiram investir na produção de móveis sob medida. Com a ousadia dos proprietários e o apoio do Sebrae, a Dias e Costa Móveis Sob Medida atende toda a região Sul do Brasil e em pouco mais de dois anos incrementou em 70% sua produção.

Leonardo explica que o auxílio do Sebrae facilitou, principalmente, o processo de gestão. "Fomos procurados pelo Sebrae, que facilitou o acesso a cursos importantes para que pudéssemos administrar a empresa e também entender o mercado," aponta o empresário.

Os empresários participaram de curso de 5S, que visa a qualidade total em todas as fases da produção e também do curso de designer

de móveis. "Eles também visitaram feiras de móveis em São Bento do Sul e em Bento Gonçalves, no Rio Grande do Sul," comenta a agente local de inovações do Sebrae, Vanessa Castanheiro. É ela que acompanha a empresa e fez o diagnóstico das suas necessidades.

A Dias e Costa Móveis Sob Medida investiu R\$ 250 mil em novos equipamentos. "São todos de última geração. Produzidos na Itália", informa Carlos Alberto. Com eles a produção ganha em qualidade e em agilidade. O problema ainda está em encontrar profissionais qualificados. Sabendo dessa dificuldade, o Sebrae, em parceria com o Senai, abriu um curso de marcenaria. "Temos uma vaga em aberto", conclui Carlos.

■ SUPPORT WAS DECISIVE FOR THE SUCCESS OF THE

UNDERTAKING. Coming from other areas of the economy, in 2011 the partners Leonardo Dias and Carlos Alberto Neto da Costa decided to start up a business in the custom-made furniture segment. As a result of this entrepreneurial spirit and the support from Sebrae, the "Dias e Costa Móveis Sob Medida" serves all the South of Brazil and in little more than two years has increased its production in 70%.

For Leonardo, the help provided by Sebrae has facilitated particularly the management process. "Sebrae has brought us the opportunity to participate in important courses, where we learned about management and how the market works", points out the entrepreneur.

The undertakers attended a "5S" course (which, in Portuguese, stand for healthiness, simplicity, safety, taste and sustainability), which aims at excelling in all the stages of the production process, and they

also joined a course for furniture designers. Vanessa Castanheiro, who works for Sebrae as an innovation credit agent in the area, adds that they also visited furniture fairs and exhibitions in the cities of São Bento do Sul and Bento Gonçalves, in Rio Grande do Sul. Vanessa did all the studies and assessments about the needs of the company and she is currently monitoring the undertaking's development to guarantee it stays on track. The "Dias e Costa Móveis Sob Medida" has invested R\$ 250 thousand in new machinery. "They are all state-of-the-art equipment, made in Italy", says Carlos Alberto. And the production has definitely gained in quality and agility. The only gap is the difficulty in finding qualified professionals. Aware of this demand, Sebrae and Senai, are now offering a carpentry training course. "And we still have a vacancy available", Carlos concludes.



Empreendedor deve ter os pés no chão

Com atenção voltada ao público alvo do Sebrae, os empreendedores individuais tomadores de microcrédito passam a ter um acompanhamento diferenciado. Por tratar de negócios com grande mobilidade, muitas vezes difíceis de se localizar em ambiente fixo, o Sebrae desenvolveu soluções como o Negócio Certo MEI, programa de autoatendimento que se propõe a oferecer informações para analisar a viabilidade e a organização do negócio, com dicas de acesso ao mercado e impulso a vendas. Ferramenta de ensino a distância que permite atendimento ao empreendedor acessar informações e orientações

de forma personalizada. Oferece, ainda, uma agenda presencial programada com seus consultores para orientação gerencial. Para o Sebrae/SC, esse relacionamento iniciado com o acesso ao microcrédito Juro Zero, é um marco na vida do empreendedor individual ao ampliar seu capital social, iniciando parceria de apoio gerencial com uma instituição especializada em negócios de pequeno porte.

■ FEET ON THE GROUND.

Individual microentrepreneurs who have become microcredit borrowers, one of Sebrae's target publics, have been receiving special and customized mon-

itoring. Taking into consideration that these segments of business have a great mobility, and often times difficult to find as they tend to move a lot, Sebrae has developed solutions such as "Negócio Certo MEI", a self-servicing program that brings information on the economic feasibility, the structuring of the enterprise, and also tips on how to enter the market and increase sales. A distance counseling tool was also created to help the entrepreneurs start a personalized study plan, in the place and time of their choice.

The institution consultants will also come in person to provide management orientation for interested parties. For Sebrae/SC, this relationship started with the access to the microcre-

dit under the Zero Interest Rate Program is a landmark in the individual entrepreneur's life, as it provides him with the extra capital needed to expand his business, with the guarantee of management support from an institution specialized in micro and small companies.

29 unidades do Sebrae estão à disposição do empreendedor



Essa foi uma das palestras ministradas na semana do Sebrae Empreendedor Individual - SEI

Oikocredit investe em pessoas

A Oikocredit é uma organização criada em 1974 pelo Conselho Mundial de Igrejas, com o objetivo de ser um instrumento onde igrejas, organizações relacionadas e pessoas de todo o mundo, pudessem canalizar suas poupanças e investimentos em prol do desenvolvimento humano, com objetivo principal de orientar esses investimentos dentro de um contexto libertador, dirigido ao crescimento econômico, social, com justiça e auto-suficiência dos menos favorecidos do mundo, tendo como premissa o fato de que o acesso ao crédito e aos mercados são os principais obstáculos enfrentados pelos menos favorecidos para

o seu desenvolvimento.

A estratégia da Oikocredit é conceder créditos a projetos produtivos de cooperativas ou outras organizações solidárias que tenham por objetivo a geração de empregos, a melhoria da condição econômica e social dos menos favorecidos. A filosofia da Oikocredit é procurar trabalhar com organizações nas quais o resultado seja amplamente distribuído entre os beneficiários na base e nas quais se privilegia o critério de cooperação.

Em Santa Catarina apoiamos a maioria das operadoras de microcrédito, em parcerias que vão além do crédito, como apoio técnico às suas necessidades de

treinamento e consultoria técnica.

■ OIKOCREDIT - INVESTING IN PEOPLES. The Oikocredit Ecumenical Development Cooperative Society was established in 1974 by the World Council of Churches. The organization arrived on the scene with the objective of been a microfinance vehicle that churches, church-related organizations and interested parties around the world could use to invest in initiatives aimed at promoting social development. Oikocredit objective is to guide these investments within a liberating context, targeted at socioeconomic growth, encouraging social justice and self-sufficiency, taking into account that the access

to credit and to the market are the main obstacles faced by disadvantaged people. Oikocredit's strategy is to lend to productive enterprises targeted at solidarity projects, which will generate employment and the improvement of the financial and social conditions of the population. The philosophy of Oikocredit is to work with organizations in which the results are widely shared among the beneficiaries in the base of the pyramid and organizations that prioritize the cooperation criteria.

In Santa Catarina we established partnerships with most microfinance institutions. Our support is not limited to providing financial backing as our partners also provide business training and technical advice.

O objetivo da Oikocredit é apoiar iniciativas que estimulem o cooperativismo promovendo a geração de emprego e renda



Plantadores de café da Costa Rica, que recebem o apoio da Oikocredit



Pioneira do microcrédito em Santa Catarina

Diretoria: Edilson Wilvert,
 Amadeu Trentini, Ido Steiner
 e Renato Ouriques

Dois anos antes de o Governo de Santa Catarina instituir o Programa Crédito de Confiança, os blumenauenses já contavam com o benefício do microcrédito oferecido pela ICC Blusol. A instituição nasceu em 1997 de uma iniciativa da Prefeitura de Blumenau, dentro de um projeto mais amplo de reforço da participação da sociedade civil na gestão pública.

Assim, em 28 de agosto de 1997 foi fundada a Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – ICC Blusol. As atividades foram iniciadas no dia 15 de dezembro do mesmo ano com o objetivo de facilitar a concessão de crédito aos micro e pequenos empreendedores urbanos e rurais, formais e informais, permitindo que consolidassem seus empreendimentos contribuindo com a economia do município.

O presidente do Conselho de Administração, Ido José Steiner, avalia que o

microcrédito produtivo e orientado realmente atende uma das funções básicas da sociedade, que “tem no seu sangue a capacidade empreendedora.” Ele comenta que as linhas de crédito atendem as necessidades de um simples jardineiro, que quer comprar ferramentas, até as de pessoas que assumem desafios maiores.

Para o presidente, o futuro do microcrédito é promissor em Santa Catarina. “Sempre teremos novos empreendedores e trabalhadores informais, que podem ser formalizados. São empreendedores que têm a necessidade de investir em equipamentos e buscam recursos cada vez maiores. Nossa visão é que esse mercado tem muito chão pela frente.”

■ THE FIRST TO WORK WITH THE MICROCREDIT IN SANTA CATARINA. Two years before the Government of Santa Catarina created the

‘Trust Credit Program’, people from Blumenau were already being served with the microcredit benefits offered at ICC Blusol. The institution was established in 1997 at the initiative of the city administration of Blumenau, as a part of a much broader project aimed at reinforcing the participation of civil societies in the public administration.

Blumenau Solidarity Community Credit Institution – ICC Blusol was established on August 28th, 1997. The bank started its activities on December 15th of the same year, with the purpose of simplifying the extension of credit for micro and small enterprises, in the rural or urban areas, formal or informal, aiming to foster their business and develop the local economy.

In the view of Ido José Steiner, president of the managing board, the productive and oriented microcredit plays a vital role because it comes to meet one of the most basic society demands, the entrepreneurial spirit that runs in everyone’s blood. He points out that the lines of credit are available to meet the

needs from small gardeners, who just need to buy new tools, to people who are intending to venture in bigger challenges. To him, the future of the microcredit sector in Santa Catarina is very promising. “There are always new entrepreneurs and people working in the informal sector. We can bring them to formalisation. These entrepreneurs need to buy tools, machinery, equipment and they are looking for higher and higher loans. In our view, although having increased considerably, microcredit is still incipient in the state.”

Em 2012, a ICC Blusol recebeu, da Assembleia Legislativa, o Certificado de Responsabilidade Social

Blusol é uma das melhores empresas para se trabalhar

Para atender bem os clientes, a Blusol necessita de equipe qualificada e motivada. Assim, investe para atender as necessidades profissionais e pessoais de seus colaboradores. Pesquisa interna, realizada pela instituição entre os funcionários, aponta um índice de satisfação geral de 80%, percentual considerado alto para esse tipo de avaliação.

Diversos são os benefícios oferecidos aos colaboradores, dentre eles auxílio-creche, vale-transporte, cursos de qualificação, plano de saúde e gratificação por desempenho. Mas o ambiente de trabalho também conta. É o que explica Tayna Suelen Nardes. Ela iniciou como estagiária em 2007 e foi contratada no mesmo ano. Atualmente é assis-

tente de cobrança. “Além dos benefícios, o ambiente é muito agradável. O espaço físico é adequado. É um lugar onde a gente se sente bem, se diverte,” detalha a colaboradora.

O agente de crédito Elvis Gonçalves também explica porque está satisfeito em trabalhar na Blusol. “Entrei há três anos e meio para cuidar de uma carteira de clientes. É um trabalho muito gratificante. Você tem contato direto com o cliente e acaba por acompanhar seu desenvolvimento.” Ele comenta que neste período alguns clientes já tomaram crédito por seis vezes. “Tenho uma cliente que montou uma facção e iniciou apenas com uma máquina. Hoje está equipada e tem até funcionária.”

■ **ONE OF THE BEST COMPANIES TO WORK AT.** *What ensures the good service at Blusol is the qualification and commitment of the staff. That is why the institution is always investing in its employees, doing whatever possible to allow their personal and professional growth. A survey carried out recently among its collaborators showed a high level of satisfaction (80%), an unusual rating for this kind of survey. The banks offers its employees several benefits, including vouchers for day care centers and transportation, courses and training programs, health plan and extra payments according to the employees' performance. Furthermore, for Tayna Suelen Nardes the workplace environment is also important. She started as an intern in 2007 and was hired in*

the same year. Today she is an assistant at the debts collection department. "In addition to the benefits, the working environment is pleasant. The rooms are adequate and comfortable. We feel good here, and have a lot of fun", says the collaborator. The credit agent Elvis Gonçalves is also happy and satisfied to be working at Blusol. "I started here three years ago to work with a clients' portfolio. It is a very gratifying job. The direct and continuous contact with clients allows you to follow their development and growth". He comments that during this time some clients took as many as six loans. "I have a client that started with a single sewing machine and today runs her own business. She bought all the tools a machines she needed, and even hired a person to help her".

Equipe Especializada

“Blusol é uma das entidades de crédito que melhor paga no Estado, o que deixa a gente feliz em fazer parte do quadro de funcionários.”

Elvis Gonçalves,
agente de crédito



Parceria vai muito além de emprestar dinheiro

A Blusol é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), e faz jus ao nome participando ativamente da vida da comunidade. Para a entidade, atuar no ramo do microcrédito não basta, as pessoas precisam ser orientadas e auxiliadas a progredir em seus empreendimentos, ou receberem as condições mínimas para buscar a qualificação.

Com esses objetivos, a Blusol patrocinou o ciclo de palestras da Câmara de Dirigentes Lojistas de Blumenau. O evento realizado entre maio e agosto de 2012 teve como tema "Toda empresa deve produzir dinheiro". A palestra foi ministrada pelo consultor Gustavo Cerbasi. A Feira Internúcleos realizada, em outubro de 2012, pela Associação Empresarial de Blumenau (Acib), também contou com o apoio da entidade de microcrédito.

"Foram eventos voltados à comunidade e que têm como objetivo promover o desenvolvimento e por isso são merecedores do nosso apoio", explica o diretor executivo da Blusol, Amadeu Trentini. Na mesma linha de atuação, a entidade fez uma doação em dinheiro para a Escola Básica Municipal Visconde de Taunay, que criou um Parque Infantil Sustentável em Blumenau, e participa dos eventos de Páscoa e Natal.

Já a Fundação Pró-Família de Blumenau recebeu computadores novos, que são utilizados para a realização de cursos. Cada vez que a Blusol substitui seus equipamentos, os trocados são doados para entidades beneficentes. São computadores em perfeita condição de uso e essa prática contribui

para reduzir a poluição por lixo eletrônico, situação preocupante em todo o Brasil.

■ **MUCH MORE THAN JUST EXTENDING CREDIT.** *Blusol is a Civil Society Organisation of Public Interest – Oscip, and acting accordingly, the entity participates very actively in the community life. For the bank, just being in the microcredit sector isn't enough, because after getting the credit people need assistance to develop their enterprises, they also need qualification and the institution also provide them that.*

With these objectives in mind Blusol sponsored a series of seminars and lectures at the Chamber of Shopkeepers of Blumenau. The event was held between May and August of 2012. The lecture was given by the consultant Gustavo Cerbasi. The Internucleus Fair, held in October of 2012 by the Business Association of Blumenau (Acib) also had the support from the bank.

"All those events were aimed at promoting the development of the community, and that is why they can count on us", explains Blusol's executive director, Amadeu Trentini. Still based on the same principle, the bank made a donation to Visconde de Taunay Municipal Elementary School. With the money the school created the Sustainable Playground, in Blumenau, and participates actively in Easter and Christmas events.

Another entity benefited was the Blumenau Pro-Family Foundation, which got new computers, now used for training courses. Every time Blusol buys new equipment, the used ones are donated to charities. The computers are in perfect conditions and these kinds of actions can only contribute to reduce the pollution caused by electronic garbages, which is already a problem in Brazil.



Com a ajuda da Blusol a escola Visconde de Taunay criou um parque. Já a Fundação Pró-Família recebeu computadores

Nº de colaboradores

Number of employees

76

Nº de operações até 31/05/2013

Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)

61.100

Valor financiado

Financed amount

R\$ 200.450.000,00

Para eles o trabalho é uma eterna festa

A cada final de semana a rotina do casal Clair Maria Rodrigues e Eliane Aparecida Borges Rodrigues é praticamente a mesma. Eles deixam sua casa, no Bairro Água Verde, em Blumenau, para participar de festas nos mais diversos municípios catarinenses e gaúchos. Mas se engana quem pensa que eles viajam a passeio. Na verdade é nas festas que eles ganham a vida.

Eles vendem churros, cachorro-quente prensado e sorvetes. Mudança radical para Clair, que antes era proprietário de uma confecção de roupas. “Estava muito caro manter a produção, principalmente no inverno, estação do ano que é muito curta para nós. Assim decidi mudar de atividade. Algo que me permitisse estar

próximo à família,” diz o microempresário.

Inicialmente ele montou um quiosque no bairro onde mora, onde vendia sorvete expresso. Depois começou a participar de festas incluindo churros e cachorro-quente prensado. Nas viagens usava uma pick-up e uma carretinha, que com o tempo foi substituída por um trailer totalmente equipado e que atende as exigências sanitárias.

O apoio do Blusol foi determinante para que adquirisse a máquina de churros. Com o primeiro empréstimo pago, Clair fez outros para utilizar como capital de juro. “Hoje cumpro uma agenda anual para trabalhar em vários eventos. Fico em casa somente uns dois finais de semana por ano” conclui o microempresário, sem es-

conder a satisfação com o trabalho.

■ **THE WORK BEHIND THE PARTIES.** *Every weekend the couple Clair Maria Rodrigues and Eliane Aparecida Borges Rodrigues already have a well defined schedule. They leave their house, in the neighborhood of Água Verde, in Blumenau, to participate in parties throughout the state and even in the neighboring state of Rio Grande do Sul. But if you are thinking they are going on leisure, you are wrong. Actually that's how they earn a living.*

They sell hot-dogs, pastries and ice cream in those events. This reality was at first a radical change for Clair, who used to be the owner of a clothing store. "It was excessively expensive to maintain the production, especially during the winter, a

season that for us is always too short. Then I decided to change for something that would allow me to spend more time with my family", he says.

Everything started when he set off a kiosk in his neighborhood to sell ice cream. Later on he started to sell his products in parties, including churros and hot-dogs. For the trips he had a pick-up truck and a small trailer. Today his trailer is bigger, well equipped and meeting all the sanitary requirements.

The support that he received from Blusol allowed him to purchase a churros machine. And after the first loan was paid back, Clair took another one to increase their working capital. "Today I have a tight schedule during the whole year because we have work in a great number of events. I stay at home only two weekends during the year", concludes the microentrepreneur.

Clair tinha facção e agora vende churros, cachorro-quente, prensado e sorvete



De micro a empresária em apenas 13 anos

“Para ter sucesso é preciso gostar do que se faz e manter a humildade.”

Nilve Stein de Moraes, empresária

Nilve Stein de Moraes pode se considerar uma vencedora. Há apenas 13 anos ela trabalhava como empregada e atualmente possui um dos mais conceituados salões de beleza da cidade. Instalado na rua XV de Novembro, centro de Blumenau, o local é um centro de estética completo onde seus 15 funcionários oferecem de cortes de cabelo a limpeza de pele e massagem.

Há 19 anos ela iniciou como auxiliar em um salão de beleza, atividade que executou por quatro anos até estar qualificada como cabeleireira. “O dono do salão faleceu e ficamos desempregados. Cada um buscou uma alternativa,” conta a empresária. A escolha de Nilve foi alugar uma sala e contratar uma depiladora e uma manicure. “Depois de seis meses contratei uma secretária, que hoje é a minha principal cabeleireira.”

A parceria entre a Blusol e a empresária é antiga. Nilve recorda que assim que alugou a sala precisou reformar e ficou sem dinheiro para comprar os equipamentos. Fez um empréstimo, começou a trabalhar, pagou e contraiu vários outros, todos para adquirir equipamentos e para capital de giro.

Ela avalia que o movimento aumentou rápido porque ela conseguiu fidelizar os clientes que atendia quando era empregada. “Eu emprestava da Blusol, ia nas feiras e comprava à vista. Hoje tenho equipamentos caros e de qualidade, mas o segredo é sempre se manter atualizada participando de feiras e de cursos”, conclui.

■ A SUCCESSFUL BUSINESS-WOMAN IN ONLY 13 YEARS.

Nilve Stein de Moraes is a winner. Only 13 years ago she was working as an employee. Currently, she is the owner of one of the most recognized and sought-after beauty salons in the city. Located at XV de Novembro Street, in the city center, the place is a complete aesthetics center where a staff of 15 qualified collaborators offer from haircutting and skin care to massage sessions.

Nilve's history in the area began 19 years ago when she started working as an assistant at a beauty salon. She stayed there for four years until she felt she was qualified to work as a hairdresser. "When the owner of the salon passed away, we lost our jobs and everyone had to start looking for new alternatives", recalls the entrepreneur. Nilve chose to rent a space and hire a manicurist and someone specialized in removing undesired body hair. "Six months later I hired a secretary. Actually, she is today my main hairdresser".

The partnership between Blusol and the entrepreneur comes from a long time. Nilve recalls that when she rent the room, she needed to renovate the place and was soon out of money to purchase the necessary tools. She then took a loan, got to business, paid it back and in the course of time made several other loans to buy equipment and also to use as working capital.

She says that the clients movement increased quickly because many of them already knew her from the other salons she had worked at. "It was common for me to take loans from Blusol to buy products is fair, always paying up-front for the products. Nowadays all my equipment is expensive and of the highest quality. For me the secret is always to be updated with new trends, participating in exhibitions and courses", she concludes.



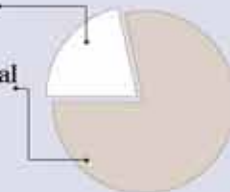
Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

41,82% 58,18%

Formal
26%

Informal
75%



No campo, mas sem esquecer a modernidade

Filho de pecuarista, Alcides de Souza, 42 anos, trabalha desde criança com o gado leiteiro. Em uma propriedade de 25 hectares, na localidade de Rio Platina, município de Saleté, ele mantém 40 vacas da raça Holandesa, que produzem 600 litros/dia. Assim que acabar o inverno a pastagem melhora e ele espera que a produção aumente para 1.000 litros/dia, resultado do investimento em tecnologia.

A região onde mora é muito fria e ele cultivou trevo e azevém, tipos de forrageiras que contribuem para evitar a perda de peso do gado durante o inverno. “Este ano o gelo foi muito forte e queimou o pasto. Fizemos silagem para garantir a alimentação das vacas”, explica Alcides, deixando claro que mesmo diante da adversidade mantém o bom humor.

Além de cultivar pasto, o pecuarista fez um empréstimo na Blusol para construir uma sala de ordenha toda mecanizada. Oito animais são ordenhados de cada vez e o leite é transportado automaticamente até a sala do resfriador. Todo o processo ocorre sem a necessidade do manuseio. “Colocamos um gerador, para ordenhar até quando falta luz”, detalha Alcides.

Na região de Rio Platina, a produção de fumo perdeu espaço para a leiteira. Produzir leite exige dedicação sete dias por semana e quase 24 horas por dia. “Não tem férias e não tem Natal. Mas é o que eu gosto de fazer. Se você gosta não vê dificuldade nenhuma em fazer”, avalia o pecuarista, que além do leite também vende novilhas. “As vacas criam, parte a gente usa para renovar o plantel e o restante vende.”

■ **THE FEET ON THE FIELDS, BUT WITH MODERN TOOLS IN HAND.** Alcides de Souza, 42, has always worked with dairy cattle. In a 25 hectares production farm, in the district of Rio Platina, which belongs to the municipality of Saleté, Alcides de Souza has 40 head of Dutch cows, and a production of 600 liters/day. As soon as the winter ends the pastures begin to recover and improve. For this year he is expecting the production to reach the mark of 1000 liters a day, especially due to investments in new technologies. The region where he lives is very cold, so he chose to plant clover and perennial ryegrass, because these forage species help to maintain the herds weight during winter. “This year, frost conditions were too severe and ruined the pastures. We use silage to ensure the cows feeding”, explains Alcides, adding that even during difficult periods he tries to keep a positive thinking.

Besides the loan he took from Blusol to plant the pastures-lands, the cattle breeder also took another loan to build a mechanized room for dairy operations.

Eight cows are mechanically milked at a time and the milk is transported automatically to the refrigerator room. The entire process occurs without the necessity of any handling. “We always have a generator prepared, to keep milking the cows in case we lose electricity”, Alcides adds. In the region of Rio Platina, the production of tobacco has lost space to the dairy operations. Producing milk requires 24/7 dedication. “We don’t have vacation or Christmas. But that’s what I like to do. And when you enjoy what you are doing you can do it easily”, he says. The breeder also commercializes calves. “We stay with part of the calves to keep the herd, and the rest is commercialized.”

Alcides investe para ampliar a produção de leite



Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – ICC BluSol

Nome fantasia

Trade name
BluSol

Fundação

Founding
28/08/1997

Endereço

Address
Rua Paulo Zimmermann, 55 -
Centro Blumenau - SC
(47) 3144-9500

Site

www.blusol.org.br

Nº de colaboradores

Number of employees
76

Nº de operações até 31/05/2013

Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
61.100

Valor financiado

Financed amount
R\$ 200.450.000,00



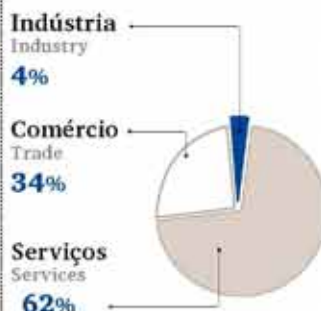
Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 21.647.256,16



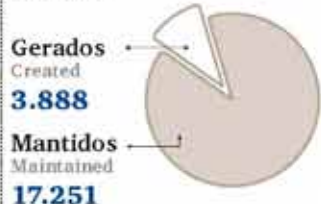
Segmento

Segment



Nº de empregos gerados por tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers



Abrangência

Scope (municipalities)

BBlumenau, Brusque e região, Gaspar, Ilhota e região, Indaial e região, Jaraguá do Sul e região, Joinville e Rio do Sul e região.



Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito

Time in business (borrower)



Nº de clientes ativos

Active-clients portfolio
8.756

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 3.200,00



Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

41,82% 58,18%

Formal
26%

Informal
75%

Filiais

Branches and service outlets

Brusque

Av. Lauro Muller, 70
(47) 3351-3928

Itoupava

Rua Dr.Pedro Zimmermann, 6.931
Itoupava Central
(47) 3339-2648

Gaspar

Rua Vereador Augusto Beduschi, 76
(47) 3332-6238

Indaial

Rua Prefeito Frederico Hardt, 145
(47) 3333-6495

Jaraguá do Sul

Rua Barão do Rio Branco, 134
(47) 3376-3644

Rio do Sul

Av. Oscar Barcelos, 1180
(47) 3521-2579

Ilhota

Rua 21 de Junho, 270
(47) 3343-0259

Pouso Redondo

Rua Albino Verdi, 135
Ed.Amabile – Centro
(47) 3345-1523

Ibirama

Avenida Prefeito José Rua Marquês do Herval, 1761
(47) 3357-4332

Ibirama

Avenida Prefeito José Rua Marquês do Herval, 1761
(47) 3357-4332

Navegantes

Avenida Prefeito José Juvenal Mafra, 120
(47)3349-3181
(47) 3348-4965

Joinville

Rua Itajai, 299 sala 02 Centro
(47) 3025-6005

Ascurra

Avenida Brasília, 601 - centro
(47) 3399-0286
(47) 3399-1390



15 anos de incentivos ao microempreendedor

O Banco da Família é uma instituição de microfinanças, formada por uma associação, registrada como Oscip (Organização da Sociedade Civil e Interesse Público) e filiada à rede Women's World Banking - WWB (Rede mundial de apoio e incentivo ao microcrédito).

Criado em 1998, através de uma iniciativa da Câmara da Mulher Empresária, seu primeiro nome foi "Banco da Mulher", e tinha como sede a Associação Empresarial de Lages (Acil).

O "Banco da Mulher" nasceu como uma alternativa de crédito às mulheres empreendedoras que possuíam pequenos negócios, formais e informais, que auxiliava na ampliação e otimização desses negócios, contribuindo assim com o desenvolvimento regional.

Em 2003, diante de novas exigências e necessidades, a instituição mudou e foi ampliada, passando a se chamar Banco da Família, visando aumentar a sua abrangência. A partir de então, o Banco da Família começou um processo sólido e contínuo de expansão, abrindo também agências em Curitiba e no meio-oeste e postos de atendimento em diversos municípios de Santa Catarina (Otaclício Costa, São Joaquim, Correia Pinto, Campos Novos, Santa Cecília, Fraiburgo, Herval d'Oeste, Videira e Caçador), sempre em parceria com entidades. Extrapolou também as fronteiras do estado, instalando-se nos municípios gaúchos de Vacaria e Caxias do Sul.

■ 15 YEARS OF INCENTIVES TO MICROENTREPRENEURS. Banco da Família is a microfinancing institution, composed of an association and registered as an Oscip (Civil Society Organization of Public Interest), and affiliated to an international organization

(Women's World Banking network WWB) that supports the microfinance worldwide.

The Bank of the Family was established in 1998, by the initiative of the Chamber of the Businesswomen. Its first name was "Banco da Mulher", and it had its head office at the Chamber of Commerce and Industry of Lages (Acil),

The "Women's Bank" was originated with the mission of being a credit alternative for businesswomen who run small formal and informal enterprises, and in a simplified and efficient manner, targeted at the expansion and improvement of these small undertakings, thus contributing to the regional development. In 2003, in face of new requirements and needs, the institution had to undergo some changes and expanded, adopting the name of Banco da Família, with the objective of extending its outreach. Banco da Família then started a solid and continued process of expansion, opening branches in the city of Curitiba and in the Midwestern region of the state, and also service outlets in several municipalities such as Otaclício Costa, São Joaquim, Correia Pinto, Campos Novos, Santa Cecília, Fraiburgo, Herval d'Oeste, Videira and Caçador, always with the support of local entities. Later on, the bank expanded its frontiers, with branches in the cities of Vacaria and Caxias do Sul, both in the neighboring state of Rio Grande do Sul.



O banco já injetou

R\$ **222** mi na economia

A atenção com o social começa dentro de casa

No final de 2012, o Banco da Família já mantinha 82 colaboradores diretos, ampliando seu quadro funcional em 33% de um ano para o outro. Parte deste crescimento foi consequência da execução do projeto de expansão geográfica para o Meio Oeste Catarinense, com a abertura de uma agência e três postos de atendimento.

Ao contar com os dependentes de seus colaboradores, o Banco da Família impactou de forma direta, relevante e positiva à vida de aproximadamente 240 pessoas, através das oportunidades de trabalho, remuneração, benefícios, desenvolvimento e crescimento a

que tiveram acesso.

A valorização, focada no respeito, no desenvolvimento e no reconhecimento dos talentos humanos sempre foi o principal foco do Banco. Assim, os valores relacionados aos direitos humanos e ao trabalho foram respeitados desde o momento da contratação de cada colaborador.

O apoio à mulher, evidenciado na descrição dos valores do Banco da Família, esteve presente nos investimentos em desenvolvimento e valorização do seu trabalho. Com base neste princípio, atingiu 75% dos cargos gerenciais ocupados por mulheres e do quadro total 83% são colaboradoras mulheres.

■ **BANK GIVES UP PART OF ITS REVENUES.** *By the end of 2012, Banco da Família already had 82 registered employees, which means an increase of 33% from the previous year.*

Part of this growth was a direct consequence of the geographic expansion towards the Midwestern region of the state, where the bank opened one branch and three service outlets.

If its employees' dependents are included, Banco da Família has changed in a positive and direct manner the lives of about 240 people, by bringing employment opportunities, income, benefits, development and growth for all who are directly or indirectly connected with the institution.

The appreciation of the human being, focused on the respect,

development and acknowledgment of people's talents has always been the mission of the bank. And that's why we can assert that all human and labor rights were respected since the moment each member of the staff signed his employment contract. Banco da Família is primarily a bank whose targeted audience are women, and in accordance with its mission it has heavily invested in the development and appreciation of women work. Acting accordingly with that principle, 75% of all managing positions are held by women, and 83% of all the staff are composed by women.

BANCO da F

Apoio ad



Benefícios

Auxílio Educação

Tem como objetivo o desenvolvimento profissional e técnico do colaborador voltado a áreas de interesse mútuo. O banco subsidiou parte do custo de cursos universitários e técnicos totalizando R\$ 3.241,14 em 2012.

Ginástica Laboral

Com o intuito de prevenir doenças e o sedentarismo, bem como incentivar o hábito da atividade física e a ergonomia, em parceria com o Sesc, o Banco da Família investiu R\$ 3.993,00 em 2012.

Plano de Saúde

Contempla todos os colaboradores efetivos. Em 2012 foram pagos R\$ 25.739,57.

Prêmio de Produtividade

Para incentivar a excelência, o banco criou o Prêmio de Produtividade Anual, podendo chegar a 100% da remuneração base do colaborador. Em 2012 foram pagos R\$ 58.151,72.

Seguro de Vida

O banco fornece a todos os colaboradores um Seguro de Vida com cobertura para caso de acidentes e morte. Em 2012 foram gastos R\$ 5.403,72.

Vale-alimentação

O Banco da Família contempla todos os seus colaboradores com um vale-alimentação, totalizando, em 2012, R\$ 256.706,27.

Vale-transporte

O Banco da Família, atendendo a obrigação legal e também consciente da necessidade adequada de locomoção de seus colaboradores, fornece 100% do vale-transporte ou o auxílio-combustível.

Treinamento e Desenvolvimento

Entendendo que a qualificação contribui para o desenvolvimento do profissional e para a melhoria dos re-

sultados da organização, o banco investiu em 2012 R\$ 39.563,20 em 1.993 horas de treinamento.

■ BENEFITS.

Education assistance: The objective is to promote technical and professional training for its employees. bank pays for part of the higher education courses, and in 2012 this investment R\$ 3.241,14.

Workplace exercises: Aims at the prevention of diseases and sedentary lifestyles, as well as encouraging physical activities and ergonomics. In 2012, in a partnership with Sesc, Banco da Família invested R\$ 3.993,00.

Health Insurance: All registered employees have a health care plan sponsored by the bank. In 2012 that amounted to R\$ 25.739,57.

Reward on productivity: The bank has created this prize to acknowledge the efforts of its

agents, when goals are achieved, and the reward can reach as high as 100% on the salary of the employee. In 2012 that amounted to R\$ 58.151,72.

Life insurance: The bank provides all employees with a life insurance, covering accidents and death. In 2012 that amounted to R\$ 5.403,72.

Food allowance Banco da Família offers the benefit of food allowance to all its employees, totaling R\$ 256.706,27 in the year of 2012.

Transportation vouchers: Acting in accordance with the law, Banco da Família provides all employees with Transportation vouchers, or fuel vouchers.

Training and development Having in mind that professional qualification is always a plus that will benefit both the employees and the company, the bank has spent in 2012 R\$ 39.563,20 in 1.993 hours of training.

AMÍLIA

o seu trabalho



Remuneração

O Banco da Família segue uma política de recursos humanos fundamentada nas práticas de mercado através do plano de cargos e salários, esclarecendo e orientando as possibilidades de crescimento do colaborador alinhado à avaliação de desempenho anual. Além disso, através da política de premiação de desempenho mensal para os agentes de crédito, estimula o atingimento de metas com foco na ampliação do acesso ao crédito à população de baixa renda.

■ SALARY. Banco da Família follows a human resources policy based on a staffing and compensation plan, clarifying and guiding the growth possibilities of employees aligned to an annual performance assessment. In addition, the bank also offers prizes on the monthly performances of its agents, thus encouraging all the staff to keep striving to meet the company's goals and bring access to credit to the low income population, as well as guarantee the institutional sustainability.



Banco abre mão de parte de sua receita

Para apoiar programas governamentais, onde o tomador de crédito não paga juros, o Banco da Família abdicou de receber R\$ 96.421,28 somente em 2012, sendo R\$ 68.918,00 do Programa Juro Zero e R\$ 27.503,28 do Programa Gaúcho de Microcrédito (PGM).

Juro Zero - É um programa criado pela Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável (SDS) de Santa Catarina, que tem como foco auxiliar o microempreendedor individual (MEI) a crescer e aprimorar os seus negócios.

PGM - Criado pela Secretaria da Economia Solidária e de Apoio à Micro e Pequena Empresa do Rio Grande do Sul, é voltado para as pessoas que trabalham por conta

própria, empreendedores individuais ou reunidos em grupos solidários que atuam nos setores informal ou formal da economia.

PAEX - Parceiros para Excelência, em parceria com a Fundação Dom Cabral. Com essa parceria o banco passou a trabalhar nos cinco campos de resultados: Econômico-Financeiro; Mercado e Imagem; Qualidade para o Cliente; Tecnologia e Processos e Patrimônio Humano.

Os objetivos do programa PAEX são fortalecer a Instituição e minimizar os fatores de risco para sustentar o crescimento e excelência nos resultados. Assim, os gestores participam do Programa de Desenvolvimento dos Dirigentes (PDD), onde aprendem sobre: estratégia,

finanças, marketing, pessoas, processos e projetos.

■ **BANK GIVES UP PART OF ITS REVENUES.** *In order to support some government programs, in which the borrower is granted exemption from the payment of interest, Banco da Família has given up R\$ 96.421,28 in 2012 alone, of which R\$ 68.918,00 went for the Zero Interest Program and R\$ 27.503,28 for the Gaucho Microcredit Program.*

Zero Interest - It is a program created by the Sustainable Development Secretariat of Santa Catarina, aimed at helping individual microentrepreneurs to develop their businesses.

PGM - Created by the Solidarity Economy and Support for Micro and Small Enterprises from

“Abrimos mão de parte de nossa receita para incentivar o Programa Juro Zero.”

Isabel Baggio, presidente

the State of Rio Grande do Sul, it is a program targeted at self employed people, individual microentrepreneurs or solidarity groups operating in the formal or informal sectors of the economy. PAEX - Partners for the Excellency, in a partnership with Dom Cabral Foundation. With those partners the bank has started to focus on five fields of results: Economic and Financial, Market and Marketing, Quality for the client, Technology and Processes, Human Resources.

the PAEX program goals are to strengthen the institution and minimize risk factors to guarantee a continued growth and excellency in the results. This way, the managers have to attend the Leaders Development Program, where they learn about, strategy, finance, marketing, people, processes and projects.



Grazielle investe no ramo de estética

Lages - Grazielle Denis Correa procurou o Banco da Família para ampliar e reformar o seu salão de beleza. Os atendentes fizeram o cadastro e os agentes de crédito fizeram a análise de crédito. O processo é necessário para auxiliar os clientes evitando seu endividamento.

Como empreendedora individual, Grazielle teve oportunidade de participar do Programa Juro Zero. Com o recurso, ela conseguiu reformar e ampliar seu próprio salão de beleza, conquistando assim mais clientela.

■ GRAZIELLE INVESTS ON THE BEAUTY SEGMENT. Lages - Grazielle Denis Correa's first loan at Banco da Família was used in the expansion and renovation of her Beauty salon. After she was registered the credit agents proceeded the credit analysis. That is necessary part of the process to help clients avoiding possible defaults. In the condition of individual microentrepreneur, Grazielle was eligible to participate in the Zero Interest Program. With the money she was able to renovate and expand her beauty salon, and the number of clients has been increasing at a steady pace since then.

Anivaldo queria capital de giro

Caxias do Sul - Proprietário da NM Veículos, Anivaldo de Borba trabalha com compra e venda de carros desde 2009. Procurou o Banco da Família para saber mais sobre a troca de cheques, pois no seu negócio sempre recebeu muitos cheques de terceiros. "A troca de cheques do Banco da Família facilitou a minha vida! Pois tenho como antecipar o recebimento dos cheques pré-datados dos meus clientes, facilitando assim o meu capital de giro. Sou muito grato ao Banco", explica Anivaldo.

■ ANIVALDO GETS WORKING CAPITAL. Caxias do Sul - Owner of the NM Veículos (a firm that sells and buys cars), Anivaldo de Borba works in the segment since 2009. He visited the bank "The check exchange service (which allows microentrepreneurs to obtain cash in exchange for post-dated checks they have received from customers) has made my life so much easier! Now I can exchange the post-dated checks I receive from my customers, allowing me to always have some working capital. I am very grateful to the bank for that", says Anivaldo.



Cleonice paga à vista e com desconto

Caçador - Cleonice Cavaletti sempre trabalhou como vendedora de roupas no mercado informal. Batia de porta em porta para vender seus produtos para vizinhas, amigas e para a própria família. Ela compra roupas em São Paulo e Brusque e revende em Caçador.

Cleonice resolveu formalizar seu trabalho e constituir uma microempresa. Foi aí que descobriu outras possibilidades e que o Banco da Família possuía um programa para ajudá-la.

"O Programa Juro Zero caiu como uma luva. Pois consegui um capital bom e

pude comprar as roupas à vista, com um desconto bem maior! Meu lucro líquido aumentou muito e depois disso meu negócio fluiu melhor", afirma a comerciante.

■ CLEONICE ALWAYS PAYS UP-FRONT AND GETS DISCOUNTS. Caçador - Cleonice Cavaletti had always worked as a door to door clothing saleswoman in the informal market. She used to offer her products to neighbors, friends and relatives. She bought the clothes in São Paulo and in the city of Brusque

and resells them in Caçador. After a time she decided to enter the formal market and start-up a business. That decision brought many new possibilities and challenges, but Banco da Família just had the right alternative to help her. "The Zero Interest Program was exactly what I needed. With the money I was able to buy what I needed paying for everything up-front, which meant better discounts! My revenues have increase a lot since then and my business is definitely running more smoothly", declares the tradeswoman.



Case

Maria aumentou seus lucros

Vacaria - A costureira Maria do Carmo Zucco Dias é cliente do Banco da Família há mais de seis anos. Durante este período, já precisou, em três oportunidades, do auxílio do banco para a compra de equipamentos de costura.

Segundo Maria do Carmo, "o atendimento do banco é ágil e as condições de pagamento cabem no bolso". A cliente, que possui um ótimo relacionamento com o banco, faz questão de dizer que sempre pagou em dia suas parcelas, pois os investimentos que fez em seu negócio, por meio do Banco da Família, fizeram com que os lucros aumentassem, possibilitando um bom capital de giro para pagamento de suas contas.

■ **MARIA BORROWED, INVESTED AND NOW HER REVENUES ARE STILL ON THE RISE.** *Vacaria - Maria do Carmo Zucco Dias, seamstress, has been a client for more than six years. During this period she has used the bank services from three times, when she needed to buy new sewing tools and equipment. According to Maria do Carmo, "the service is fast and the payment terms are very attractive". She has always had a good relation with the bank and is proud to say that she has never let any payment behind. She explains that by saying that the investments done using the credit from Banco da Família are paying back and bringing good profits, allowing for working capital and the prompt payment of her bills.*



Teresa já sabe com quem pode contar

Curitiba - Manicure há mais de 30 anos, Teresa Saleti dos Santos possui uma clientela fixa. Cliente do Banco da Família há cinco anos, ela já foi beneficiada nos momentos em que mais precisou. Ela conta que primeiramente procurou o Banco da Família para auxiliar no Pet Shop de seu filho, que precisava de capital de giro para ampliar seu negócio. "Sempre fui muito bem atendida pelas atendentes do Banco da Família. Nos momentos em que eu e a minha família mais precisamos, o banco sempre foi nosso parceiro, disponibilizando crédito e

melhores condições para pagamento das parcelas".

Teresa também sentiu a necessidade de construir um espaço anexo a sua casa, para melhor atender suas clientes, e mais uma vez procurou o Banco da Família, que lhe ofereceu o programa para reforma e construção. Ela avalia que os dois empréstimos foram extremamente importantes para o fluxo do trabalho dos dois negócios de sua família.

■ **A RELATIONSHIP BUILT ON TRUST.** *Lages - Curitiba - Teresa Saleti dos Santos*



has a loyal clientele. She has worked as a manicurist for the last 30 years. In these five years that she has been a client of Banco da Família, she has always counted on the bank in difficult times. She recalls that her first visit was to get a loan to help her son, who run a pet shop and was needing some extra working capital to expand his business. "I have always received an excellent treatment by the staff there. When my family and I most

needed the bank proved to be a reliable partner, granting us credit and affordable conditions for the monthly payments".

Some years ago Teresa decided to build a separated space in her house to provide a better service for her clients. Once more she visited Banco da Família and was given a complete remodeling and construction project. She says that these two loans were vital to keep both her family business running.

Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Família

Nome fantasia

Trade name
Banco da Família

Fundação

Founding
20.10.1998



Abrangência

Scope
(municipalities)

Santa Catarina

Água Doce, Anita Garibaldi, Bocaina do Sul, Bom Jardim da Serra, Bom Retiro, Brunópolis, Caçador, Calmon, Campo Belo do Sul, Capão Alto, Campos Novos, Cerro Negro, Correia Pinto, Curitibaanos, Frei Rogério, Fraiburgo, Herval d'Oeste, Herval Velho, Ibicaré, Joaçaba, Lages, Lebon Régis, Luzerna, Otacílio Costa, Paim, Palmeira, Pinheiro Preto, Ponte Alta, Ponte Alta do Norte, Rio das Antas, Rio Rufino, Santa Cecília, São Cristovão, São Joaquim, São José do Cerrito, Treze Tilhas, Urubici, Urupema, Vargem e Videira.

Rio Grande do Sul

Caxias do Sul, Campestre da Serra, Farroupilha, Muitos Capões, São Marcos e Vacaria.

Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 21.278.936,28

Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
10.092

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 2.108,50

Nº de empregos gerados por tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers



Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

43,17% 56,83%



Nº de colaboradores

Number of employees
81

Nº de operações até 31/05/2013

Nº of operations (founding date up to May, 31st 2013)
156.440

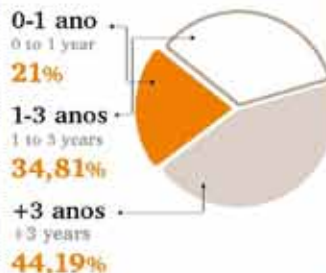


Valor financiado

Financed amount
R\$ 222.537.093,00

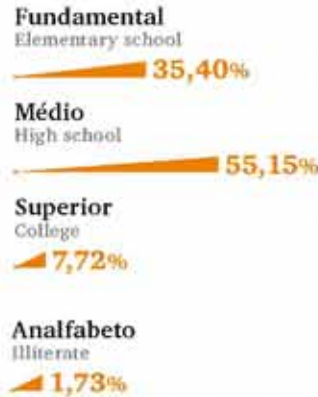
Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito

Time in business (borrower)



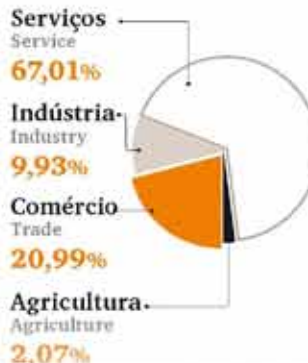
Grau de instrução dos tomadores de crédito

Education background



Segmento

Segment



Endereço

Address

Rua Presidente Nereu Ramos, 73 - CEP 88502-000 - Centro - Lages - SC
(49) 3251-0444

Site

www.bancodafamilia.org.br

Filiais

Branches and service outlets

RS

Caxias do Sul
Rua Pinheiro Machado, 603, Loja 01, Centro
(54) 3290-8500

Vacaria

Rua Coronel Avelino Paim, 37 - Centro
(54) 3232-0116

SC

Caçador

Av. Senador Salgado Filho, 501 - Centro
(49) 3567-5671

Correia Pinto

R. Lauro Muller, 626 Centro
(49) 3243-4165

Curitibaanos

Av. Salomão Carneiro, 06 - Centro
(49) 3245-0904

Otacílio Costa

Av. Olinkraft, 2440 - Bairro Pinheiros
(49) 3275-0464

São Joaquim

Rua Major Jacinto Goulart, 175 - Sala 02 Centro
(49) 3233-1355

Fraiburgo

Av. João Marques, 941, Centro
(49)3246-0251
(49)9181-0854

Herval d'Oeste

Rua Santos Dumont, 520, Sala 03, Centro
(49)3554-0337
(49)9181-0887

Videira

Rua Mal. Floriano, 17, Sala 02, Centro
(49) 3566-7502
(49)9181-0696

Campos Novos

Rua Cel. Pedro Carlos, 974, Centro
(49) 3544-0812
(49)9107-5414

Santa Cecília

Rua Maria Olicia, 44, Centro
(49) 9181-0127

Transformando sonhos em realidade

12.303

operações de crédito já foram realizadas

Base 31/05/2013

“O microcrédito faz com que as pessoas tenham atividade, com a atividade a renda e por consequência o consumo.” Com essa frase, o diretor da Casa do Empreendedor Luiz Floriani exemplifica o trabalho de inserção financeira e social realizado pela instituição, e que dentro de uma análise mais global, permitiu que o Brasil passasse praticamente ileso pela crise econômica mundial, em 2008 e 2009.

A Casa do Empreendedor atua desde 2000 nas regiões Norte e Nordeste de Santa Catarina e participa do Programa Crédito de Confiança, instituído pelo Governo do Estado em 1999. É um trabalho, explica Floriani, que nada tem a ver com protecionismo, que torna a pessoa refém de bolsas e ajudas. Assis Teixeira Alves Júnior trabalha há 10 meses como agente de crédito e reforça as palavras do diretor.

Neste período ele já financiou mais de R\$ 800 mil. “Me identifiquei muito pelo contato com as pessoas que vivem do que fazem, não são empregadas. Você ajuda a construir sonhos. Um dia a pessoa está panfletando na rua, em dois anos já tem escritório, equipamentos e funcionários. São pessoas que sabem agradecer a ajuda,” avalia o agente de crédito.

Alguns clientes procuram a Casa do Empreendedor, outros são abordados por Júnior na rua. “A gente vira amigo da família. Não fazemos empréstimo para endividar o cliente e sim para ajudá-lo a crescer, e cliente satisfeito indica nosso trabalho para os outros,” conclui o agente de crédito.

■ TRANSFORMING DREAMS INTO REALITY. “The micro-credit allows people to have an

activity, this activity will generate income, and as a consequence there is an increase in consumption”. That is how the director of Casa do Empreendedor Luiz Floriani exemplifies the work of social inclusion done by the institution. For him, in a much broader sense microcredit institutions played a vital role to help Brazil go through the global financial crisis of 2008 and 2009 relatively unscathed.

Casa do Empreendedor operates since 2000 in the North and Northeastern regions of Santa Catarina and the entity is a member of the ‘Crédito de Confiança Program’, created by state government 1999. Floriani explains that what the institution does is far from being any kind of protectionism, which is a policy that can only make people dependent on government assistance programs. The credit agent Assis Teixeira Alves Júnior is working at the bank for 10 months now and he reinforces the words of the director.

During this period he was the intermediary of over R\$ 800,000 in financing transactions. “What really captivated me in this job was the contact with people who had the courage to start their own business, they are not employees anymore but successful entrepreneurs. You can help them achieve their dreams. One day they are handing out flyers on the streets, and in two years they have already opened an office or a store, bought the necessary equipment and hired people. And they know how to appreciate the help received,” he says.

Some clients go to Casa do Empreendedor by their own initiative and others get to know about the bank when some of the credit agents approaches them on the streets. “Eventually we and the families we serve end up becoming friends. Our aim is not to bring a burden to the clients, we want to see them grow. And of course when one of my clients is satisfied he will recommend me to others”, Assis Teixeira concludes.

CASA DO EMPREENDEDOR

221

“Ver o brilho no olhar de um cliente satisfeito por alguém ter estendido a mão, isso é demais.”

Assis Teixeira Alves Júnior





Dalva, ao lado das funcionárias, orgulhosa com seu trabalho.

O desejo de menina está concretizado

Resultado de muita dedicação e de 40 anos de trabalho, atualmente a empresária Dalva Maria Caetano possui uma loja de roupas para festas, a Marie Noivas, um atelier, e conta com o apoio de três funcionárias. O sucesso, hoje reconhecido por consumidores exigentes de Joinville e de toda a região Norte Catarinense, é fruto de um sonho de infância.

Moradora do bairro Floresta, seu sonho de menina era costurar. O desejo se intensificou com a idade, já que uma irmã e uma prima trabalham com alta costura. "Eu costurava em casa, fazia roupas novas e reformas, mas há uns 10 anos tudo mudou", recorda a empresária da época em que fez um empréstimo, na Casa do Empreendedor, para comprar uma máquina de costura mais moderna. O dinheiro foi pago em 24 suadas prestações,

mas tudo valeu a pena.

Com o segundo empréstimo Dalva montou uma pequena loja e seu primeiro atelier. "Nunca fiz curso e todas as roupas que vendo são de minha criação." Na época ela recebeu um convite para trabalhar em um grande atelier, onde ganhou experiência. "As pessoas me falavam – deixe de trabalhar para os outros e monte uma loja – e eu fiz isso."

Mesmo com as funcionárias ela continua costurando e bordando os vestidos, feitos basicamente com tecidos e adereços importados. São peças únicas, desenhadas para atender os sonhos das clientes. Motivo de orgulho para a empresária que se casou aos 16 anos e como a família não tinha condições, costurou seu próprio vestido. "Era azul-marinho e muito simples," diz orgulhosa.

■ A CHILD'S DREAM THAT

IS BECOMING A REALITY. As a result of immense dedication over 40 years of hard work, the entrepreneur Dalva Maria Caetano now owns the 'Marie Noivas', a store specialized in evening, events and parties clothing, she also has an atelier and currently employs three people. The quality of her products are now recognized and acknowledged by the most demanding customers from Joinville and all over the Northern region of Santa Catarina. She lives in the neighborhood of Floresta and since she was a child her dream was to work as a seamstress and to run a tailoring business. As the years passed by this wish only got stronger, especially because one of her sisters and one of her cousins were already working in the area. "I used to work at home, making new garments and some clothing repair and mending, but 10 years ago everything changed", she says. It was about that period that the entrepreneur took out a loan from Casa do Empreendedor

to buy a more modern sewing machine. The loan was paid back in 24 difficult installments, but she says everything was worth it. With the second loan Dalva was able to start up a small store and also her first atelier. "I never attended any courses and all the clothes I sell are from my own designing." At the time she was invited to work in a large atelier, where she had the opportunity to grow in experience. "People used to ask me why I didn't quit working for others and started my own business. Well, fortunately I listened to them." Regardless of having employees, she still keeps sewing and embroidering dresses, manufactured basically from imported fabric and trimmings. They are unique pieces, designed especially for our customers. Dalva is very proud of her history, especially because she came from a humble background, she remembers that she had to make her own wedding dress. "It was navy blue and very simple", she recalls.

As muitas formas de ganhar dinheiro dos Teixeira

Maurício Teixeira trabalhava como motorista de ônibus e há nove anos decidiu montar uma lavação de automóveis no Bairro Aventureiro, serviço que já realizava como “bico”. Agora ele só dirige quando tem tempo de sobra, situação rara, em função do movimento na lavação. Assim o que era bico virou profissão e a antiga profissão é trabalho extra.

Quando viajava ficava muito tempo fora de casa e ele queria estar próximo da família. “Quero acompanhar meus filhos. Tenho três e coloquei o nome de Lavação Três Irmãos.” Ele também não esconde o prazer em lidar com a água, tanto que se cadastrou como bombeiro voluntário. “Tudo o que tem água estou dentro.”

Em Joinville, as chuvas são constantes, fenômeno que reduz o movimento na

lavação de automóveis. Assim, a mulher de Maurício, Gisiane Aparecida Teixeira, decidiu montar um chaveiro. Quando Maurício sai para buscar um carro ela continua cuidando da lavação. O mesmo acontece quando ela sai fazer uma chave. Para complementar a renda, os Teixeira ainda criam cachorros de raça.

Com os negócios montados havia a necessidade de se profissionalizar, etapa realizada depois que eles fizeram um empréstimo do Programa Juro Zero na Casa do Empreendedor. “Nunca tivemos uma ajuda para estruturar os negócios. Fizemos uniformes, crachás, bolsinhas de câmbio personalizadas, pintura da fachada, divulgamos os negócios e ampliamos o capital de giro”, conclui o microempresário, satisfeito com o atendimento que recebeu do Banco.

■ A FAMILY THAT KNOWS HOW TO MAKE MONEY.

Maurício Teixeira used to work as a bus driver, but ten years ago he decided to set up his own car wash in the neighborhood of Aventureiro. At the time he used to work at a car wash, but only as a casual worker. Lately things have changed and he can only drive when there is some time left to spare, which doesn't happen frequently enough, as there is always some work to be done at the car wash. That is how a temporary worker became a profession and his former job only an extra source of income.

When he was out working, his trips kept him away from home too long, and all he wanted was to be close to his family. “I want to see my children grow. I have three and it was after them that I chose the name: “Three Siblings Car Wash”. Maurício doesn't hide the pleasure that working with water brings him, and he even applied to be a volunteer firefighter. “If water is involved, you can

count me in”, he jokes.

Joinville is a rainy city, which often brings the movement in his business down. So to help improve the family revenues his wife Gisiane Aparecida Teixeira decided to start up a locksmith business. When Maurício needs to pick up a car she takes care of the car wash. And when one of her clients calls for her locksmith services he stays at the shop. As an extra source of income, the Teixeira family also breed dogs. When all their undertakings were running smoothly the next step was to professionalize, and with that objective in mind he took a loan from Casa do Empreendedor under the state's Zero Interest Rate Program. “We never had help to structure our business. We made the uniforms, customized car trash bags, shop front painting, advertisement and we increased the working capital”, concludes the microentrepreneur, who confesses to be very satisfied with the service they got from the bank.



“Temos dois funcionários e cobramos que eles estudem e que sejam educados.”

Maurício Teixeira, microempresário

Assoc. Crédito Solidário do N/NE de SC – Casa do Empreendedor

• **Nome fantasia**
Trade name
Casa do Empreendedor

• **Fundação**
Founding
26/07/2000

• **Abrangência**
Scope
(municipalities)

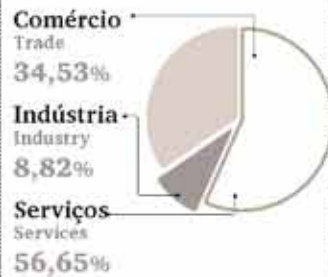
Joinville, São Bento do Sul, Rio Negrinho, Campo Alegre, Garuva, Itapoá, São Francisco do Sul, Araquari, Balneário Barra Velha, Guarimir, Schroeder, Massaranduba, Jaraguá do Sul, São João do Itaperiú, Barra Velha e Corupá.

• **Nº de colaboradores**
Number of employees
20

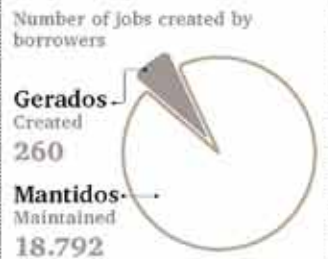
• **Nº de operações até 31/05/2013**
Nº of operations (founding date up to May, 31st 2013)
12.303

• **Valor financiado**
Financed amount
R\$ 59.166.674,76

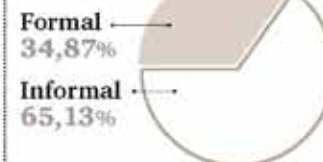
• **Segmento**
Segment



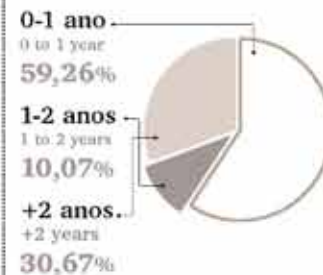
• **Nº de empregos gerados por tomadores de crédito**
Number of jobs created by borrowers



• **Perfil dos tomadores de crédito**
Borrowers' profile



• **Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito**
Time in business (borrower)



• **Endereço**
Address

■ Rua Alexandre Dohler, 221 - Centro - Joinville - SC
☎ (47) 3433-9933
Site
www.casadoempreendedor.com.br

• **Filiais**
Branches and service outlets

■ **São Bento do Sul**
Rua Augusto Wunderwald, 113 - Sala 109 - Bairro Progresso
☎ (47) 3633-1698

■ **Garuva**
Av. Celso Ramos, 2095 - Centro
☎ (47) 3432-7754

■ **Jaguará do Sul**
Rua Domingos Rodrigues da Nova, 435, sala 3 - Bairro Centro
☎ (47) 3370-9112

• **Carteira ativa**
Active loans portfolio
R\$ 4.244.273,10

• **Nº de clientes ativos**
Active clients portfolio
1.174

• **Média de valor por empréstimo**
Average loan amount
R\$ 4.809,13





A Associação Pro-Brejaru tem o apoio do Banco do Empreendedor

Banco promove a inclusão social

Atuando desde 1999, inicialmente como uma ONG e atualmente como uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – Oscip, o Banco do Empreendedor investe também na inclusão social das famílias de baixa renda. Neste sentido apoia a Associação Pró-Brejaru, que há 12 anos atende as comunidades carentes dos bairros Brejaru e Frei Damião, em Palhoça.

O diretor do banco, Luiz Carlos Floriani, analisa que as Oscips já promovem a inclusão financeira, já que oferecem um modelo de crédito para pessoas de baixa renda. “Apesar do nome banco, não podemos esquecer que também somos uma instituição social. Levamos a proposta de auxiliar a associação Pró-Brejaru e nossa diretoria aceitou. Parte da renda do banco é investida nessa ação.”

O banco conheceu o trabalho da associação em 2011, quando pediram um brinde para uma Festa de

Páscoa. Os funcionários do banco estiveram no bairro e perceberam que o trabalho da Pró-Brejaru é sério e é realizado por voluntários que preparam almoço para as crianças carentes e depois ministram cursos de qualificação. Além de recursos, financeiros o banco participa efetivamente das ações e até já ministrou curso para orientar as pessoas a administrarem suas finanças.

A iniciativa deu tão certo que o Banco do Empreendedor procura outra iniciativa que mereça ser apoiada. “Desta vez queremos dar suporte para uma ação realizada em um bairro carente de Florianópolis”, explica Floriani. “Precisamos de alguém que esteja fazendo alguma coisa para melhorar a qualidade de vida da população, para receber apoio financeiro do Banco do Empreendedor.”

■ THE BANK IS PROMOTING SOCIAL INCLUSION. The institution opened its doors

in November 1999, at first as an NGO and is currently operating as an Oscip (Civil Society Organization of Public Interest), with focus on promoting the social inclusion of low income families. One example is the support given to the Pró-Brejaru Community Association, which for the last 12 years has been bringing social services closer to the poor communities of the neighborhoods of Brejaru and Frei Damião, in the municipality of Palhoça.

In the view of Luiz Carlos Floriani, director of the bank, the Oscips are already an effective vehicle for the financial inclusion, as they provide low-income communities with the access to credit. “The Entrepreneur’s Bank is of course a bank, but we never forget that we also are a social institution. The proposal to help the Pró-Brejaru Community Association was presented and our board of directors approved of the idea, so now part of the bank’s revenues go for this institution to ensure they keep their social work. The first contact between the bank and the association occurred

in 2011, when some volunteers came to the bank asking for a donation to contribute to the entity’s Easter fair. Some people from the bank went to the neighborhood to see the social work developed by the Pró-Brejaru association and witnessed the commitment of the volunteers. They prepare lunch for impoverished children and then teach qualification courses for the community. In addition to the money support, the bank is always present and active in the works developed and has even sent professionals to teach people how to manage their finances better.

The results were so good that Banco do Empreendedor is now looking for other initiatives to support. “This time we want to bring our institutional support to an impoverished neighborhood in the city of Florianópolis”, the director advances. “We are looking for someone, some entity, who is working to improve the standard of living of the population, and we will help them by bringing orientation and the Banco do Empreendedor financial support.”

Objetivo é distribuir renda

O microcrédito completa, em 2014, 15 anos em Santa Catarina. Para o diretor do Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Floriani, a atividade continua extremamente importante, não somente como ferramenta de inclusão financeira e social, mas também de distribuição de renda.

Floriani avalia que as instituições de microcrédito não fazem uma distribuição dirigida de recursos e por isso obtêm resultados positivos. "A gente ouve que os ricos precisam distribuir parte do que têm para os pobres. Nós mudamos esse conceito. O grande papel do microcrédito é a geração de oportunidades e o investimento por pessoas que até então eram excluídas e que vão produzir sua própria renda."

O tomador de microcrédito é uma pessoa que quando obtém renda investe de forma imediata para contemplar suas necessidades. "São pessoas que não fazem poupança, usam os recursos para fazer negócios e movimentar a economia," diz o diretor.

Essa movimentação financeira acaba por incrementar todas as etapas de produção econômica, fortalecendo o país contra crises econômicas, a exemplo do que ocorreu em 2008 e 2009.

■ THE MICROCREDIT IS A VEHICLE FOR A MORE EQUAL INCOME DISTRIBUTION. In 2014, the microcredit model is completing 15 years in Santa Catarina. For Luiz Carlos Floriani, director of Banco do Empreendedor (Entrepre-

neur's Bank), the microcredit model continues to be a very important tool for financial and social inclusion, as well as for a better and more just distribution of income.

Floriani stresses that microcredit institutions don't serve only one specific clientele and that is why can they show positive results. "We often hear that the rich must give part of what they have to the poor. But was changed that concept. The biggest role of the microcredit is to generate opportunities, we want to see people who were always excluded investing and generating their own income".

The usual microcredit borrower is a person that immediately invests his or her revenues in their most urgent needs. "These people usu-

ally don't save, because they use this money to keep their business running and drive the economy", says the director. This financial movement influences the whole production chain, strengthening the country against economic downturns, like the one that occurred in the years of 2008 and 2009.



Equipar Especializada

Banco itinerante

Osom do alto falante percorre as ruas e convida as pessoas a retirarem as dúvidas sobre as linhas de crédito do Banco do Empreendedor. Depois a van é estacionada e um miniescritório é montado, com direito a sombra, mesa e cadeira. Esse é o dia a dia de Ronaldo Delvan, que percorre as cidades catarinenses para divulgar as facilidades do microcrédito.

Por anos ele atuou como agente de crédito, trabalho que o credencia a orientar as pessoas. "Muitas não sabem que podem obter recursos, realizar sonhos e mudar sua vida. O microcrédito inclui as pessoas e contribui para reduzir os índices de marginalidade," diz Ronaldo.

■ MOBILE BANK. First a loudspeaker announces through the

city streets about the arrival of the mobile bank and calls the population to come and clarify all their doubts about the lines of credit offered by Banco do Empreendedor. Later on, finding a parking space, a small office is set up to receive our clients. That's basically the routine of Ronaldo Delvan. He travels through the state bringing people information about the facilities and advantages of the microcredit.

He has been a credit agent for many years, and this experience makes of him especially qualified to guide people through the process of acquiring a loan. "Most people don't realize that they can have access to credit, to materialize their dreams and change their lives. Microcredit is a vehicle for social inclusion and can effectively tackle the high percentage of disadvantaged groups," says Ronaldo.



O segredo é gostar do que se faz

Quando há 25 anos no ramo do comércio, o empresário Sérgio Luiz Correa já comercializou vários tipos de produtos, diz que já vendeu até brinquedos. Mas desde que montou uma loja no Mac Shopping, no bairro Estreito em Florianópolis, precisou fazer a opção por um mix e escolheu o de utensílios para o lar. "Tenho essa loja há 14 anos."

Como diferencial em relação a outras lojas ele procura oferecer produtos exclusivos. É na compra do estoque que ele conta com o apoio do Banco do Empreendedor. "Já fiz uns quatro empréstimos e sempre fui muito bem atendido. Utilizo o dinheiro para capital de giro," comenta o empresário.

Sérgio diz que não é nenhum especialista em finanças, mas já fez cálculos

e apurou que trabalhar com o Banco do Empreendedor é melhor. O crédito é facilitado e desburocratizado em relação aos bancos tradicionais. Ele garante que sem os empréstimos que fez seria difícil manter as portas abertas, principalmente nesta época que, segundo ele o comércio está em crise, já que as pessoas só compram gêneros de primeira necessidade. "A cada crise que o país passa o comércio sempre é o mais afetado."

Mesmo falando de dificuldades, Sérgio encoraja as pessoas que têm um sonho a colocarem as ideias em prática. O segredo, aponta, é gostar do que se faz e arregaçar as mangas.

■ SÉRGIO LUIZ CORREA'S CASE. Working for 25 years

In the trade sector, the entrepreneur Sérgio Luiz Correa has already commercialized a wide range of products, including toys. But when he set up a store at Mac Shopping, in the neighborhood of Estreito in the state capital Florianópolis, he had to choose with what he would work, and he chose housewares and utensils "I opened this store 14 years ago."

As a competitive advantage against other stores he offers exclusive products.

When he needs to renew his stock he can count on the support of Banco do Empreendedor. "I've taken at least five loans so far, and always with the best of services. The money is used as working capital," the entrepreneur comments.

Sérgio confesses that he isn't any specialist in finance, but he has anyway made some calculation and found out that Banco do Empreendedor (Entrepre-

neur's Bank) conditions are really more attractive. Accessing credit is very straightforward, and without the usual red tape found in the traditional banking system. The entrepreneurs says that without the financial backup from the Entrepreneur's Bank he would have already given up and closed his store, especially is the current scenario where people are only buying food and other essential items. "When there's a crisis, trade is the sector that suffers the most." Sérgio likes to say that even if things look difficult people should give themselves a chance and put their ideas into practice. The secret is to really enjoy what you are doing and don't be afraid to get to work. "People should love what they do an never give up on their dreams. I like to work in the commerce sector, but deal with food would be my last option", he exemplifies.



Banco do Empreendedor

• Nome fantasia
Trade name
Banco do Empreendedor

• Fundação
Founding
19/10/1999



Abrangência
Scope
(municipalities)

Todos os municípios
do estado de Santa
Catarina

• Nº de colaboradores
Number of employees
63

• Nº de operações até
31/05/2012
Nº of operations (founding
date up to May, 31st 2012)
25.541

• Valor financiado
Financed amount
R\$ 107.462.601,91

• Carteira ativa
Active loans portfolio
R\$ 15.630.474,04

• Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
4.994

• Média de valor por
empréstimo
Average loan amount
R\$ 4.207,45

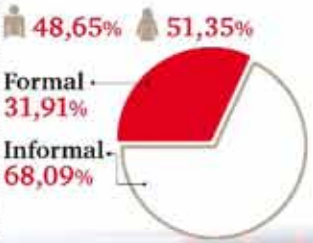
• Segmento
Segment



• Nº de empregos
gerados por
tomadores de crédito
Number of jobs created by
borrowers



• Perfil dos tomadores
de crédito
Borrowers' profile



• Grau de instrução dos
tomadores de crédito
Education background



• Tempo de existência
dos negócios dos
tomadores de crédito
Time in business (borrower)



• Endereço
Address

■ Fulvio Aducci, 710
Estreito - Florianópolis - SC
☎ (48) 3242-1788

• Site
www.bancodoempreendedor.org.br

• Filiais
Branches and service
outlets

Tijucas
☎ (48) 3263-6333

Palhoça
☎ (48) 3242-1788

Biguaçu
☎ (48) 3243-3030

São José
☎ (48) 3247-0003

S. João Batista
☎ (48) 3265-2399

Norte da ilha
☎ (48) 3266-7001

Sul da ilha
☎ (48) 3237-6003

Brusque
☎ (47) 3351-9996

Caçador
☎ (49) 3563-4531

Curitibanos
☎ (49) 3241-0756

Campos novos
☎ (49) 3544-1645

Fraiburgo
☎ (49) 3246-7459

Joaçaba
☎ (49) 3521-0756

Videira
☎ (49) 3563-4448



Banco do Planalto Norte Microcrédito



Gilson Pedrassani e
Nivaldo Brey Junior

Inclusão financeira e social

Promover o desenvolvimento econômico e social e combater a pobreza. Com esses objetivos foi criada em 2000 a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor do Planalto Norte – Planorte, que utiliza o nome fantasia de Banco do Planalto Norte. Em mais de uma década de trabalho, o valor dos empréstimos concedidos para viabilizar empreendimentos, formais ou não, está na casa dos R\$ 40 milhões, número que comprova a eficiência do sistema.

Na avaliação do diretor-presidente do banco,

Gilson José Pedrassani, o microcrédito nasceu em Santa Catarina como um programa de governo, com um apelo político muito forte. “Mas a gente vê que da forma que ele foi conduzido e a forma que as instituições de microcrédito trabalham conseguiram desvincular da questão política. Alcançamos realmente resultados fantásticos, conseguimos, além de inserir pessoas no sistema financeiro, gerar e manter um grande número de empregos, proporcionando qualidade de vida para os catarinenses.”

■ **THE PATH TO ECONOMIC AND SOCIAL INCLUSION.** *Promotion of economic and social development and poverty reduction. Those were the main reasons for the establishment of the Society of Credit for Microentrepreneurs of Planalto Norte - Planorte, which operates under the trade name of Banco do Planalto Norte. After more than one decade of work, the amount of loans granted for entrepreneurs, in the formal and informal markets, has now reached the mark of R\$ 40 million, an impressive figure that serves as proof of the efficiency of the system.*

Gilson José Pedrassani, CEO of the bank, mentions that the microcredit model first appeared in Santa Catarina ago as a government program, with a very strong political appeal. “Fortunately, since then things have changed a lot and the microcredit institutions were able to move away from political agendas. The results are really striking. We not only brought the excluded population into the financial system, but we were part of the creation of a great number of jobs, we helped our state population in their struggle for a better standard of living.



Microcrédito mudou a vida do Seu Orestes

O artesão Orestes Correia não dá conta das encomendas de tábuas de lavar roupa e gamelas para temperar carne. Quem vê o produto pronto, com um acabamento impecável, não imagina como ele é produzido. É feito a mão, com serrote, formão e lixa. Tudo é feito no chão, ao alcance das mãos.

Quando tinha 19 anos Orestes sofreu um acidente de trem e perdeu as pernas. Trabalhava para o Exército, mas não foi aposentado. Para conseguir a aposentadoria

trabalhou anos como borracheiro. A idade veio e nos últimos nove anos se dedica ao artesanato. “Já fiz vários empréstimos no Banco do Planalto Norte. Graças a eles comprei a madeira e adquiri minha casa.” O pagamento é feito rigorosamente em dia. Mesmo com chuva ele embarca no ônibus e vai até a agência no Centro.

■ **MICROCREDIT CHANGED ORESTES' LIFE.** *The craftsman Orestes Correia is glad to say that*

he has always more orders of washboards and wooden bowls for seasoning meat than he can produce. On seeing his products, it is sometimes difficult to believe that they were handcrafted, due to their perfection. But everything is made using only his hands, a saw, a chisel and sandpaper. The crafts are made on the floor, within the reach of his hands.

When he was 19 he lost both his legs after a train accident. At the time he was working for the army, but his early retirement was denied. To finally reach his retirement he had to work for years.

O que era lixo gera emprego e renda

Há 10 anos, Luiz Amilton Trindade percorria as ruas de Canoinhas para catar material reciclável. Carregava tudo em um carrinho de mão para tentar vender nos depósitos. A renda era pequena, mas a vontade de progredir não. Agora ele tem duas caminhonetes, barracão, casa e empregados. A única coisa que não mudou é o seu jeito simples, franco e bem humorado de ser.

Para concretizar seu sonho ele pediu um terreno para a prefeitura. Foi contemplado com um lote no Bairro Industrial Número 1. Mas sem dinheiro buscou apoio no Banco do Planalto Norte. “Eles deram uma mão para nós”, lembra o pequeno empresário que ainda paga as parcelas do financiamento. “Com o dinheiro construí tudo o que tem aqui, o barracão e minha casa”, mostra, orgulhoso.

Mas as coisas não foram fáceis para Amilton. Primeiro ele teve dificuldades para instalar luz e água no terreno. Depois, quando tudo estava pronto foi vítima de um incêndio criminoso. O prejuízo foi grande e ele não tinha dinheiro para continuar o negócio. “O pessoal veio aqui e deu quatro meses de carência até eu me recuperar. Foi o que me salvou”, avalia.

Ele recuperou as finanças e voltou a pagar em dia as parcelas do financiamento. Hoje é um cliente exemplar. Para incrementar os negócios fez parceria com várias empresas onde recolhe papelão, plástico e tubetes de papel. Amilton já pediu à prefeitura o terreno ao lado de sua empresa e quer ampliar a estrutura. No futuro também pretende fazer um novo empréstimo para comprar uma prensa maior. Mas só depois que pagar o atual.

“Com o microcrédito nós promovemos, além da inclusão financeira, a inclusão social, que é muito mais importante.”

Gilson Pedrassani, diretor-presidente

■ WHAT WAS JUST GARBAGE IS NOW GENERATING JOBS AND INCOME. 10 years ago, Luiz Amilton Trindade used to walk on the streets of Canoinhas picking up recyclables for a living. He carried all he could arrange in his wheelbarrow and sold his collections at local recycling companies. The income was low, but not his will to succeed and overcome hardships. He now has two small trucks, a warehouse, his own house and employees. The only thing that hasn't changed is his easygoing and cheerful nature. The land where he could finally fulfill his dream a given by the city administration. He got his lot of land at the Industrial Neighborhood. But he still needed working capital, and for that he sought Banco do Planalto Norte. “They really lent us a helping hand”, remembers the small entrepreneur. He is still paying his monthly installments. “With that money I built everything you see here, the warehouse a my own house,” he proudly says.

But that doesn't mean he has an easy start. First there were several difficulties and impediments to bring electricity and water to the land. When finally everything was solved he was victim of arson fire. It was a big loss and he didn't have the resources to keep his business. “A credit agent came here and we settled for a grace period of 4 months, until I could start rebuilding. That saved me a lot of trouble”, says he. He recovered soon enough and since then he has always been on schedule with his monthly payments. Today he is one of the best clients of the bank. In order to increase his revenues, he started partnerships with several companies where he collects cardboards, plastic and paper tubes. Amilton has already requested the city administration for the land beside his company, because his intentions are to expand. For the future his are to take a new loan a buy a larger recycling press. But only after he finishes paying the current one.

“A gente precisa ser sério, pagar as contas em dia. Senão vira uma bagunça, ninguém acredita em ninguém.”
Luiz Amilton Trindade



Case

Ela viu uma necessidade e atendeu

Afastado do Centro de Canoinhas, o Bairro Jardim Lavrama ainda não possui infraestrutura completa para atender seus moradores. Atenta a essas necessidades, Noili da Silveira fez vários empréstimos no Banco do Planalto Norte, reformou sua casa, comprou estoque e abriu uma mercearia.

Ela e o marido, Jeferson Luis de Paula, residem há 13 anos no bairro. Noili sempre teve veia para o comércio. No passado, enquanto o marido trabalhava fora ela vendia roupas. "Vendia na janela do meu quarto", lembra a comerciante. Com o tempo ela se tornou referência no bairro. As pessoas precisavam comprar um presente e procuravam a Noili.

A ideia de montar uma

mercearia surgiu porque ela percebeu a dificuldade das pessoas para irem até outros locais comprar alimentos. A iniciativa deu tão certo, que o empreendimento, apesar de pequeno, está legalizado. "Agora eu trabalho para ela e com carteira assinada", comemora Jeferson.

Ela quer comprar mais um freezer, mas diz que quer pagar um empréstimo para depois fazer outro, qualidade elogiada pelo agente de crédito Anderson Diefentheler. "Eles são muito prudentes. Investem, mas de forma consciente para não terem problemas financeiros", avalia o colaborador do Banco do Planalto Norte.

■ SHE SAW AN OPPORTUNITY AND WENT FOR IT. Distant from the downtown area of

Canoinhas, the neighborhood of Jardim Lavrama still doesn't have complete infrastructure to serve its residents. In order to face that problem, Noili da Silveira has already borrowed from Banco do Planalto Norte in several opportunities. With the money she renovated her house, bought more products to increase her inventory and opened a grocery store.

Noili and her husband Jeferson Luis de Paula have lived in the neighborhood for 13 years. She says that this preference for working in the commerce is nothing new. In the past, while her husband was at work she used to sell clothes. "The window of my bedroom was my counter. It was from there that most of my sales were made", recalls the entrepreneur. In the course of time she ended up becoming a reference in the neigh-

borhood. Every time someone needed to buy a gift she was on the top of the list.

The idea of starting up a grocery store came after the realization the people were having to much trouble going to distant places only to buy staples. The results were so good that the small undertaking has entered the formal market. "Now I work for her as a registered employee", says Jeferson.

The next item on the list is a freezer, but she says that she will only take another loan when this one is paid. The credit agent Anderson Diefentheler never tires of praising those kinds of attitudes.

"They are very prudent Their investments are always done carefully, as a way to prevent future financial problems", compliments the Banco do Planalto Norte's agent.

“Cada vez mais necessitamos de políticas públicas para incentivar e viabilizar modelos de negócios que atendam a população da chamada Base da Pirâmide.”

Nivaldo Brey Junior, gerente executivo

“O apoio do banco com o microcrédito foi fundamental para que a gente conseguisse montar nosso negócio.”

Noili da Silveira



Planorte-Sociedade de Crédito ao Micro empreendedor do Planalto Norte

Nome fantasia

Trade name

Banco do Planalto Norte
(Planorte)

Fundação

Founding

12/05/1999



Abrangência

Outreach
(municipalities)

SC

Canoinhas, Três Barras,
São Bento Do Sul,
Major Vieira, Bela Vista
Do Toldo, Itaiópolis,
Irineópolis, Monte
Castelo, Papanduva,
Mafra, Rio Negrinho,
Porto União, Campo
Alegre e Matos Costa.

PR

Rio Negro, São Mateus
Do Sul, União Da Vitória
e Campo do Tenente.

Nº de colaboradores

Number of employees

15

Nº de operações até
31/05/2013Nº of operations (founding
date up to May, 31st 2013)

17.644

Valor financiado

Financed amount

R\$ 39.875.196,07



Carteira ativa

Active loans portfolio

R\$ 3.988.246,20

Nº de clientes ativos

Active clients

1.873

Média de valor
por empréstimo

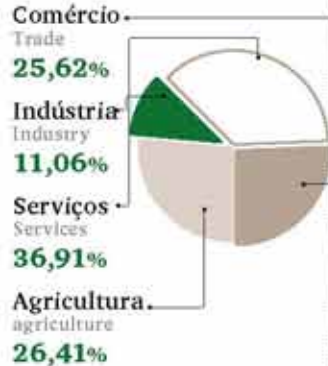
Average loan amount

R\$ 2.259,99

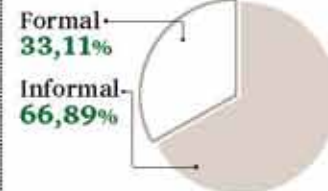


Segmento

Segment

Nº de empregos
gerados por
tomadores de créditoNumber of jobs created by
borrowersPerfil dos tomadores
de crédito

Borrowers' profile

 52,74%
  47,26%
Tempo de
existência
dos negócios dos
tomadores de crédito

Time in business (borrower)

Grau de instrução
dos
tomadores de crédito

Education background

Fundamental
Elementary and intermediate
(up to 9th grade)
20,74%

Médio
High school
26,98%

Superior
College degree
7,12%

Analfabeto
Illiterate
2,25%

Não informado
Not informed
42,91%

Endereço

Address

Rua Vidal Ramos,
725 - CEP 89.460-000 -
Centro - Cx. Postal 361
- Canoinhas - SC
(47) 3622-4823
(47) 3622-4825

Site

www.bancodoplanaltonorte.org.br

Filiais

Branches and service
outlets

Mafra

Rua Senador Felipe
Schmidt, 266 - Centro.

Porto União

Rua 07 de Setembro,
122 - Centro

São Bento do Sul

Av. Argolo, 206 - Centro



Credioeste, crédito facilitado e consciente

O crédito precisa ser liberado na medida certa, nem mais, nem menos. Assim evita-se o endividamento do cliente. Essa é a linha de atuação da Credioeste, que desde 1999 trabalha no ramo de microcrédito, liberando, até agora, mais de R\$ 37 milhões em empréstimos.

A Credioeste é certificada pelo Ministério da Justiça desde 2001 como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip). "O objetivo das Oscips é trabalhar o microempreendedor que está fora do sistema, permitir que ele possa abrir seu próprio negócio, ter capital de giro, comprar equipamentos. Esse é o nosso papel," avalia Ivonei Barbiero, presidente da Credioeste.

Barbiero comenta que as Oscips têm algumas vanta-

gens legais para atuar neste segmento e não podem perder esse foco. "Sempre que possível, além do crédito, as Oscips devem orientar o cliente, analisar o que ele realmente precisa para evitar seu endividamento e garantir sua inclusão financeira e social." Para esse trabalho ele conta com o apoio de sua equipe, coordenada pela gerente executiva Márcia Biffi.

A base territorial da Credioeste é formada pelos 20 municípios da Amosc, mais a região norte do Rio Grande do Sul. O objetivo da entidade é chegar até o município de Passo Fundo. As pessoas interessadas devem procurar a Credioeste na Avenida Porto Alegre, 828 D, ou pelo telefone (49) 3322-3051, que receberá a visita de um agente de crédito.

■ EASY AND REALISTIC CREDIT AT CREDIOESTE.

The money must be lent according to the clients debt capacity, without jeopardizing the financial viability of the enterprises. Credioeste is in the segment of microcredit since 1999, and up to now it has reached a volume superior to R\$ 37 million in loans.

The bank is certificated by the Ministry of Justice, since 2001, as an Oscip (Civil Society Organizations of Public Interest). "The Oscips are targeted at the microentrepreneurs excluded from the traditional financial system, allowing them to start off in businesses, with working capital and adequate equipment and tools. That is our mission," stresses Ivonei Barbiero, president of Credioeste.

He also points out that the Oscips have some legal advan-

tages to operate in this segment, but emphasizes that it is important that they don't lose this focus. "Whenever possible, in addition to granting the credit, the Oscips must provide the clients guidance, assessing what are their real needs, to avoid indebtedness, and ensure their financial and social inclusion". To get this job done, he can rely on his staff, coordinated by the executive manager Márcia Biffi. Credioeste serves mainly the 20 municipalities of Amosc and the Northern region of Rio Grande do Sul state. The next objective of the bank is to reach the municipality of Passo Fundo. Interested parties must go to Credioeste at Avenida Porto Alegre, 828 D, or contact the bank by the phone (49) 3322-3051, when a visit from one of the credit agents will be scheduled.

“ Nossa preocupação é capacitar o agente de crédito, para que ele analise e leve o recurso na medida certa para evitar o endividamento do cliente.”

Ivonei Barbiero, presidente da Credioeste



Equipe Credioeste

Família unida até no trabalho

Quando adolescente, o gaúcho Orlei Jacomelli trabalhava como agricultor e não sabia o que o futuro lhe reservava. Com vontade de progredir deixou o campo para trabalhar como garçom, mas viu em um curso de cabeleireiro a oportunidade de ter seu próprio negócio. Fez o curso e mudou-se para Chapecó com o objetivo de montar um salão de beleza.

Desde então já se passaram 15 anos, neste meio tempo casou com Jussara da Silva Jacomelli, com quem tem dois filhos. Jussara tornou-se sua principal parceira na vida particular e na profissional. Eles dividem espaço no mesmo salão. “Quando iniciamos montamos da forma que foi possível. Com o tempo verificamos que precisávamos inovar, ampliar o salão. As coisas vão mudando vão ficando mais chiques,” lembra Orlei.

Foi nesta época, conta o microempresário, que ele procurou a Credioeste. Fez um empréstimo para ampliar e modernizar o salão de beleza. Pagou as parcelas em dia e anos depois fez outra ampliação também com recursos obtidos junto à Credioeste. “O atendimento deles é muito bom, foi fácil, me atenderam na hora e o agente de crédito vem até o estabelecimento orientar a gente.”

Para dar conta da demanda o casal já possui um funcionário e não descarta a necessidade de ampliar novamente contratando mais pessoas. Orlei comenta que tudo precisa ser bem analisado, mas existe a possibilidade de ter que ampliar o espaço. Quando essa época chegar ele já sabe que pode contar com a parceria da Credioeste.

■ **A FAMILY THAT REMAINS UNITED EVEN AT WORK.** *When he was an adolescent, the gaúcho Orlei Jacomelli worked as a farmer and was far from knowing what the future was holding for him. With a firm decision to grow in life, he left the fields to work as a waiter. Soon after he discovered in a hairdresser course the opportunity to open his own business.*

He completed the course and moved to Chapecó to open a Beauty salon.

Since then, 15 years have passed. He married Jussara da Silva Jacomelli and they have two children. Jussara became his most reliable partner, in his private and professional life.

They share the salon. “When we started we worked with what we had, the best way we could. But in the course of time it became clear we needed to innovate, expand the salon.

Things slowly started changing, getting more fashionable”, says Orlei. It was during that period that he paid a visit to Credioeste. He contracted a loan to expand and modernize the Beauty salon. Orlei repaid all his monthly installments and some years later took another loan at Credioeste to expand his business a little more.

“Their service is excellent. Actually it was very easy, and a credit agent came to our place to bring us guidance”.

To meet the demand the couple has already hired an employee, and it is very likely that they will need to increase the staff again soon.

Orlei knows he will have to expand his store once more, but he says that first everything must be carefully planned. Nevertheless, when the time comes he intends to go straight to Credioeste.



“Não é fácil, mas acredito que teremos que ampliar o salão e certamente vou buscar o apoio da Credioeste.”

Orlei Jacomelli

Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

54,54% 45,52%

Formal
38,55%

Informal
61,45%





Alexandre é gaúcho e investe em Chapecó

Realizar o sonho não basta, ele quer ampliar a oficina

O gaúcho Alexandre Paulo Marcotto aprendeu a função de mecânico ainda quando era pequeno. Depois trabalhou como empregado em uma oficina mecânica, mas sempre teve a vontade de montar seu próprio negócio. Esse sonho se tornou realidade quando deixou a cidade de Constantina e se mudou para Chapecó.

“Trabalhei 15 anos como empregado e montei minha oficina. Foi um início difícil. Comecei meio quebrado,” comenta o microempreendedor, que agora atua como chapeador e também mecânico. Ele lembra que recebeu uma visita da agente de crédito da Credioeste, Nívia Maria. Ela esclareceu como funciona o sistema de microcrédito e depois ele só foi assinar o contrato. “Foi fácil conseguir o crédito, o atendi-

mento é muito bom,” avalia Marcotto.

Com os recursos da Credioeste, Alexandre comprou equipamentos e estruturou a oficina. Mas em função da procura o barracão precisa ser ampliado. Principalmente no inverno é complicado trabalhar ao ar livre e a atividade de pintura exige um local fechado, seco e isento de poeira. “No inverno, para pintar, fecho as portas e janelas. Os outros carros ficam lá fora.”

Ele enumera o que pretende fazer para melhorar a estrutura. Além de um novo barracão, quer implantar piso na entrada da oficina para eliminar a lama que se forma sempre que chove. Também quer comprar equipamentos hidráulicos para erguer os carros. “Com certeza vou procurar o pessoal da Cre-

dioeste,” afirma o mecânico e chapeador.

■ **THE DREAM ISN'T OVER AND THE PLAN IS TO KEEP GROWING.** *The gaúcho Alexandre Paulo Marcotto learned the profession of mechanic still as a boy. Later on he worked at a car repair shop, but always thinking about the day he would run his own business. His dream became a reality when he left the city of Constantina to live in the city of Chapecó. “I worked for 15 years as an employee, but now I have my own automotive repair shop. It was a difficult start. I didn't have much money to invest,” recalls the microentrepreneur. Currently he works with automotive welding and also as a mechanic. He tells that he was first visited by the credit agent Nívia Maria. She explained in detail what micro-*

credit was about and he decided to give it a try. “It was easy getting the credit, and the service was excellent”, stresses Marcotto. With the money borrowed from Credioeste Alexandre bought new equipment and structured the repair shop. Today the demand is so big that he will have to expand again. Working outdoors during the winter is tough, and there are activities that require closed, dry and dust free spaces, such as automotive painting. “During the winter I close the doors and windows to do the painting. But the other cars have to stay outside.” He says that to improve his business he intends to build a new facility and also a sidewalk in front on the shop, because the mud after it rains is another difficulty for him and his customers. He also plans to buy hydraulic and mechanical equipment to lift the cars. “I will definitely visit Credioeste again,” says the mechanic.

Credioeste

Nome fantasia

Trade name
Credioeste

Fundação

Founding
19/05/1999

Nº de colaboradores

Number of employees
20

Nº de operações até 31/05/2013

Nº of operations (founding date up to May, 31st 2013)
11.624

Valor financiado

Financed amount
R\$ 37.207.374,40



Carteira ativa

Active loans
portfolio
R\$ 5.119.860,18

Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
1.460

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 3.605,75

Segmento

Segment



Nº de empregos gerados por tomadores de crédito

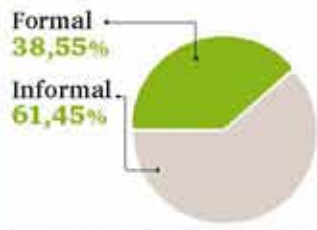
Number of jobs created by borrowers



Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

54,54% 45,52%



Grau de instrução dos tomadores de crédito

Education background

Fundamental
Elementary and Intermediate
(up to 9th grade)

17,94%

Médio
High school

30,61%

Superior
College degree

3,14%

Analfabeto
Illiterate

0,12%

Não informado
Not informed

48,17%



Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito

Time in business (borrower)

0-1 ano
0 to 1 year

33,90%

1-3 anos
1 to 3 years

7,02%

+3 anos
+3 years

59,08%

Endereço

Address

Av. Porto Alegre,
828 - D - Ed. Capri
Centro - Chapecó - SC

(49) 3322-3045

Site

www.credioeste.org.br

Filiais

Branches and service
outlets

SC

Pinhalzinho

Av. Brasília, nº 2619,
sala 02, 1º andar - Centro,

RS

Nonoai

Rua Borges de Medeiros,
600 - Centro



Agência de microcréditos
www.credioeste.org.br
Ligue: 49.3322.3051

AQUI TEM

JURO
ZERO

3322 3051



Agência de microcréditos
Credioeste
Ligue: 49.3322.3051
www.credioeste.org.br

Histórico



Credisol
CRÉDITO SOLIDÁRIO

Credisol, 14 anos de serviços ao microempendedor

Operando com o microcrédito produtivo e orientado para 27 municípios do Sul do Estado, a Credisol atende as necessidades dos microempendedores formais e informais da região. Sua constituição iniciou em 27 de maio de 1999. Desde que foi inaugurada, em 16 de dezembro do mesmo ano, em Criciúma, a Credisol foca os setores que não têm acesso aos serviços financeiros do sistema financeiro tradicional.

De acordo com o presidente do conselho diretor, Wainer Belmiro, a Credisol foi reconhecida pelo Ministério da Justiça como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) no ano de 2002. “Demos, assim, um importante passo para o enquadramento das nossas atividades, de acordo com a regulamentação vigente no país para as instituições que operam com microcrédito”, pontua.

Parcerias - A Credisol conta com importantes parceiros, como Badesc, BNDES, Oikocredit, Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc), SATC – Associação Beneficente da Indústria Carbonífera de Santa Catarina, Sebrae, Amcred, Abcred, consultorias técnicas, instituições associadas, quadro de colaboradores, entre outros.

“Assim oferecemos atendimento diferenciado e condições competitivas, gerando resultados que podem assegurar autossustentabilidade e expansão permanente dos negócios, com objetivo principal de criar e manter postos

de trabalho”, explica o diretor executivo, Júlio Burigo

■ **CREDISOL, 14 YEARS SERVING MICROENTREPRENEURS** Credisol works with the productive and oriented microcredit and is aimed at meeting the needs of formal and informal microentrepreneurs of its area of coverage, composed of 27 municipalities from the Southern region of Santa Catarina. The bank was established on May, 27th 1999.

Since the institution opened its doors in the city of Criciúma, in December of the same year, it has continuously focused on sectors of the society usually excluded from the traditional financial system. The president of the managing board Wainer Belmiro points out that in 2002 Credisol was recognized by the Ministry of Justice as an Oscip (Civil Society Organizations of Public Interest). “It was an important step to regulate our activities in compliance with the regulatory framework for microcredit institutions in our country Partnerships - Credisol has the support and agreements with important partners, such as Badesc, BNDES, Oikocredit, University of the Extreme South of Santa Catarina (Unesc), Catarina's Coal Industry Beneficent Association - SATC, Sebrae, Amcred, Abcred, technical and legal consultancy, associated institutions, our staff, among other partners.

“The support lent by our partners has allowed us to offer differentiated services and competitive conditions, which will lead to self-sustainable and permanent growth. One of the objectives is to create and maintain jobs”, explains the executive director Júlio Burigo.

Responsabilidade social levada ao pé da letra

Instalada em Criciúma para oferecer microcrédito a empreendedores da Região Sul, a Credisol foi reconhecida pelo Ministério da Justiça como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip). Justificando essa designação, a diretoria da instituição faz questão de manter convênios com entidades que prestam serviços sociais.

Uma das instituições beneficiadas com a parceria, a Associação Beneficente Abadeus, instalada em Criciúma, conta com o apoio da Credisol para proporcionar aulas e cursos profissionalizantes gratuitamente aos jovens, adultos e idosos, principalmente de comunidades carentes do município.

Com mais de 50 anos, a Abadeus atende a aproximadamente 500 alunos por

semestre, em 10 cursos diferentes, além da creche para as crianças. Para atender a demanda, a direção já conseguiu recursos para abrir mais uma sala no Centro de Educação Infantil Educando para o Futuro.

Durante as aulas dos cursos profissionalizantes, os profissionais da Credisol participam orientando sobre empreendedorismo, facilidades e benefícios da regularização, microcrédito, entre outros assuntos de interesse social.

A entidade mantém, ainda, uma feira de roupas usadas. O local tem procura intensa por parte dos moradores e das redondezas do bairro Cristo Redentor. O local possui várias famílias carentes, que têm na Abadeus um ponto de referência para serviços sociais.

■ **LIVING UP TO THE MEANING OF SOCIAL RESPONSIBILITY.** *The institution provides microcredit loans for entrepreneurs from the Southern region of the state and is recognized as an Oscip (Civil Society Organization of Public Interest) by the Ministry of Justice. And this designation isn't just on paper, because the entity has several agreements with associations and organizations that offer social services.*

One of the institutions benefited in the city of Criciúma is the Abadeus Charitable Association. This entity, through the support given by Credisol, is now offering free classes and technical courses to young people, adults and old people coming from the poor communities of the municipality. With over 50 years of history, Abadeus offers education for

500 at least hundred students each semester, who can choose among 10 different courses, not to mention a day care center for the children. Thinking about the growing demand, the association administration raised enough money to build one more classroom at Educating for the Future Early Childhood School.

During the professional training courses Credisol staff participate bringing information about entrepreneurship, benefits from formalizing a business, microcredit and many other subjects of social interest. Fundraising activities also include the sale of second-hand clothing. The place is very popular and sought after by the neighborhood of Cristo Redentor and nearby communities, mainly composed of poor families that have Abadeus as a reference for social services.

“Essa parceria é importante para agregar ainda mais informações e conhecimentos. A Credisol se importa com a formação de novos empreendedores.”

Rodicelia Felipe
coordenadora pedagógica

Crianças atendidas
pela Associação Beneficente
Abadeus



Microcrédito é caminho para o negócio próprio

“Isso é tudo pra gente.”
Eraci Bernardo,
microempresária

Ter o negócio próprio sempre o foi o sonho do casal Eraci Bernardo e Marcos Roberto Crescêncio. Ele, mecânico, e ela atendente de pet shop, viram a vida mudar há menos de um ano, quando resolveram investir em uma lavação de automóveis. A Auto Lavagem MC, localizada na região central de Criciúma, representa, hoje, a principal fonte de renda da família.

Para transformar o sonho em realidade, o casal de novos empreendedores buscou a ajuda da Credisol. O valor foi utilizado na compra de equipamentos, materiais e

instrumentos necessários ao empreendimento. “O microcrédito ajudou a pagar o investimento. Se não fosse isso, já teríamos fechado as portas. Essa parceria nos auxiliou muito, foi indispensável para que tudo desse certo”, completa Marcos.

■ **MICROCREDIT IS A FAST WAY TO START OFF IN BUSINESS.** *Running their own business had always been the dream of Eraci Bernardo and Marcos Roberto Crescêncio. The mechanic Marcos and the pet shop attendant Eraci saw their lives take an important turn when they decid-*

ed to invest in a car wash. The MC Car Wash, located in the city center of Criciúma, is today the main source of income for the family. And to make of their dream a reality, the entrepreneurs went to Credisol. The money borrowed was used to buy equipment, materials and the necessary tools for the undertaking. “Microcredit helped us to recover the investment. If it wasn’t for the loan we would have already closed our doors. This partnership was absolutely necessary for us, without it we would still be a far way behind from achieving what we have today”.



Não desistir é o segredo da prosperidade

1,5 mil peças/
mês são produzidas
por quatro pessoas
que trabalham na
L&D

“**E**u não tinha um centavo no bolso. Só possuía a cara, a coragem e a certeza de que sabia como fazer”. Assim define Marizete Leoni Martins, residente em Forquilha, sobre o início do negócio próprio. No ano 2000 ela criou, junto com as irmãs, a empresa L&D Têxtil. “Desde os 13 anos eu trabalhava com costura, possuía conhecimento. O problema é que não tínhamos nada para investir. Se a agulha quebrasse era preciso lixar a ponta”, comenta ela.

Quando a empresa estava solidificada surgiu a necessidade de comprar uma

máquina Travete. Foi então que Marizete ouviu falar na Credisol. “Adquirimos aquela e uma máquina reta. Foi maravilhoso, porque aí começamos a comprar os nossos equipamentos”, explica a empreendedora.

■ **NEVER GIVING UP IS THE SECRET TO PROSPERITY.** *“I didn’t have a penny in my pocket. Only a strong will and the certainty that I knew what I was doing”. That is how Marizete Leoni Martins recalls the beginning of everything, when she decided to start up her own business. She lives in Forquilha. In 2000, in a partnership with her sis-*

ters, they opened the L&D Textiles. “Since the age of 13 I was already doing needlework. I had the know-how, but the problem was that we didn’t have money to invest. If one of our needles broke we had to sand it”, she recalls.

When the company was set up the next step was to buy an industrial Brother sewing machine. It was about that period that she first found out about Credisol. “We bought the sewing machine we needed and another industrial sewing machine. It was incredible, wonderful because from then on we never stopped modernizing our machines”, explains she.

Ele mudou de ramo para ter sucesso

João Amilton Policarpi era metalúrgico, mas não se sentia realizado na profissão. Queria investir no negócio próprio, poder dar à família e talvez a funcionários um bom lugar para trabalhar. O sonho foi concretizado há três anos. Na época, o morador de Nova Veneza locou um mercadinho. Para ter capital de giro contou com a Credisol. “Essa ajuda foi indispensável e fez a diferença para que a gente pudesse prosperar. Ampliamos e hoje três pessoas trabalham conosco”, ressalta.

Depois de consolidar o negócio, João pretende sair do aluguel e comprar o pavilhão. “Essa é a prioridade para o futuro, e sei que se trabalharmos vamos conseguir. Com muito empenho e dedicação, nós estamos construindo o caminho certo”, fala. No mercado, os moradores da comunidade de Caravaggio podem encontrar tudo o que necessitam.

■ **SUCCESS CAME AFTER HE SWITCHED JOBS.** *João Amilton Policarpi used to be a metal worker, but it wasn't what he really wanted to do. What he really wanted was to run his own business, and to give his family and maybe some employees a good place to work at. His dream became a reality three years ago. At the time he rented a small grocery store in the town of Nova Veneza. But João needed working capital and went to Credisol to apply for a loan. "This help was essential and made all the difference for us to grow. Today we have expanded and there are three people working for us". The next objective now is to stop paying rent and buy their own place. "This is a priority for us and I know that if we keep working hard we will soon be able to give this one more step. We are dedicated and determined to succeed, so I believe we can't be in the wrong way", he says. The community that lives at the Caravaggio can find at the grocery everything they need.*



Da cozinha de casa à realização do sonho

Na cozinha de casa, Daiane Teixeira Colombo preparava pães, tortas, bolos, salgados e doces. Os quitutes eram vendidos de porta em porta. Assim, o negócio foi crescendo. “Resolvemos alugar uma sala e começar o nosso negócio. Há quatro meses transformamos o sonho em realidade, abrindo definitivamente a Padaria e Confeitaria Solar”, conta ela, que mora na localidade de Caravaggio, em Nova Veneza.

Para que o negócio rendesse bons frutos, Daiane procurou o crédito solidário da Credisol. “Compramos a estufa, os balcões e

todos os equipamentos necessários para deixar nossa padaria como queríamos. A ideia, daqui pra frente é ampliar ainda mais, colocar uma máquina de caldo de cana, crepe, e outras novidades”, informa. “E sei que se precisar, vou poder contar com a Credisol para isso”, conclui.

■ **FROM THE KITCHEN TO THE FULFILLMENT OF A DREAM.** *In her kitchen Daiane Teixeira Colombo used to make bread, pies, cakes, savories and pastries. Everything was sold door-to-door, but slowly the initiative start-*

ed to grow and to show some good results. "So we decided to rent a place and start our own business. Four months ago we finally did it, we opened the "Solar Bakery and Confectionery Store".

To ensure that her business would keep on track Daiane applied for the solidarity credit at Credisol. "We bought the oven, the counter and all items we needed to set up the bakery exactly the way we wanted it. The idea is, from now on, to keep expanding, buy sugarcane juice machine, crepes, among other things. "I know that Credisol will be there for us when we need their services again", she concludes.



Case

Para eles, quanto mais quente melhor

Misturar os ingredientes, colocar para gelar, embalar, encher o carro e vender de casa em casa. É esta a rotina do casal Valmir e Maria de Fátima Fonseca, que resolveu investir, em setembro do ano passado, na fabricação de picolés. No verão, eles chegam a produzir entre 350 e 400 kits, contendo cinco unidades cada. “E só não fazemos mais porque não temos capacidade”, comenta Valmir.

Zelador de um sítio há oito anos, ele resolveu investir na fabricação dos doces para incrementar a renda. Para isso, contou com o apoio da Credisol para comprar os equipamentos. “Este aporte financeiro foi muito importante, sem ele eu não teria uma reserva para começar.

Com a ajuda da Credisol comprei dois freezers, liquidificadores e ar condicionado”, comenta.

■ **FOR THEM THE HOTTER THE BETTER.** *Mix this ingredients, put in the refrigerator, pack, put in the car and go selling door-to-door. This is the routine of Valmir and Maria de Fátima Fonseca, after the couple decided to invest in the production of popsicles in September of 2012. During the summer season, their production rises to an average of 350 to 400 kits (four popsicles each). “And we don’t make more because we don’t have the capacity to produce on a larger scale yet”, Valmir comments.*

After 8 years working as a caretaker in a farm, he decided to invest in the production of pastries and sweets to increase the

family income. And to do that he counted on the support received from Credisol to purchase the equipment. “This financial backing was extremely important for us, without it I wouldn’t

have had the means to set up my business. With the credit we were granted by Credisol we bought the freezers, the blenders and the air conditioning system”, he concludes.



Agora a sociedade pode ficar mais segura

A experiência na área de segurança fez Paulo Henrique Baesso montar, em 2009, a Ipê Sistemas de Segurança. Desde o início, conta ele, a intenção era a de suprir as necessidades da sociedade em relação à segurança eletrônica e ao controle de acesso. Aos poucos, o negócio foi crescendo e hoje é referência. “A partir deste mês deixo de ser empreendedor individual para ser microempresário. Não trabalho mais sozinho, tenho seis funcionários”, enfatiza Paulo.

Há cerca de um ano Paulo investiu no escritório, localizado na região central

de Criciúma. O importante passo teve a parceria da Credisol, por meio do programa Juro Zero. Equipamentos foram adquiridos para dar mais sustentabilidade ao próprio negócio. “Com certeza isso teve uma importância significativa para que tudo desse certo.”

■ **NOW THE POPULATION CAN FEEL SAFER.** *The experience in the area of private security and surveillance led Paulo Henrique Baesso to open the Ipê Security Systems, in the year of 2009. The objective was to meet the social increasing demand for electronic security systems*

and access control. Gradually his business grew and currently the company is a reference in the area. “This is my last month as an individual entrepreneur, because next month I will become a microentrepreneur. I also don’t work alone anymore, because now I have six employees to help me”, Paulo says.

The office is completing one year of operations now, and it is located in the city center of Criciúma. This important step was only possible because he had the support from Credisol, which granted him a loan under the Zero Interest Rate Program. New equipment was purchased to ensure the sustainability of the business.



Não basta emprestar, é necessário orientar o cliente

Oficina técnica realizada pela Credisol e Sebrae

O desejo de entender o mercado e melhor administrar os seus pequenos negócios já levou centenas de empreendedores a participar das oficinas técnicas promovidas pela parceria Sebrae/Credisol. Realizada em diversos municípios da região, a ação fomenta as atividades dos profissionais, que muitas vezes não sabem como dar continuidade ao trabalho recém-iniciado.

Carmen Ribeiro Gomes, do município de Balneário Arroio do Silva, gostou muito da iniciativa e garante que o aprendizado deverá ser colocado em prática em breve. “Comecei fazendo reforma de roupas e fui adicionando alguns objetos para vender. Peguei crédito três vezes na Credisol e agora vou buscar pela quarta vez. Minha intenção é continuar aumentando a lojinha, que já está pequena diante da variedade de mercadorias,” fala a

microempresária.

Conforme o agente de crédito, Eduardo Ribeiro Manenti, a ação prevê a melhoria dos trabalhos e atividades dos empreendedores individuais. “A Credisol é uma instituição de crédito que se diferencia das demais principalmente por possuir como objetivo norteador a concessão de Microcrédito Produtivo e Orientado com fins sociais e de modo desburocratizado”, fala.

Já a Escola de Empreendedores, promovida pela SATC em parceria com a Credisol, oferece um curso de uma semana com módulos da área de administração, como: finanças, marketing, recursos humanos, atendimento e plano de negócio. O curso é ministrado pelos educandos da última fase dos cursos técnicos em Administração e Secretariado da SATC e são acompanhados pelos professores.

■ **PROVISION OF CREDIT AND GUIDANCE MUST WALK HAND BY HAND.** *The desire to understand the market in order to run their business in a more efficient manner has already led hundreds of entrepreneurs to the technical workshops offered by a partnership between Credisol and Sebrae. These events, held in several municipalities from the region, are targeted at fostering the entrepreneurship in these professionals, because often times they start well in business but don't know how to keep the pace and make it prosper. Carmen Ribeiro Gomes, natural from the municipality of Balneário Arroio do Silva approved of the initiative and confesses to be eager to put into practice the new knowledge acquired during the workshops. “I started doing some clothing repair and mending, then little by little I started to bring some products for selling. I have already borrowed from Credisol for three times, and now I am going to apply for*

a loan there for the fourth time. My intention now is to expand the store again because I need more room for my products”, says the microentrepreneur. According to the credit agent Eduardo Ribeiro Manenti, the primary goal is to qualify and provide guidance for individual microentrepreneurs.

“Credisol is a little different from the other credit institutions first because we work with the productive and oriented microcredit, and secondly because of our social purposes and straightforward service: cutting all the red tape”, he points out. Another example is the “Entrepreneurs School”, born from a partnership between Credisol and SATC. The initiative offers weekly courses with modules in the areas of management, finance, marketing, human resources, client service and business plans. The course is taught by students coming from the last semester of technical courses in Business Administration and Office Secretary.

Instituição de Crédito Solidário

Nome fantasia

Trade name
Credisol

Fundação

Founding
21/12/1999



Abrangência

Scope
(municipalities)

Araranguá, Balneário Arroio do Silva, Balneário Gaivotas, Ermo, Jacinto do Machado, Maracajá, Meleiro, Morro Grande, Passo de Torres, Praia Grande, Santa Rosa do Sul, São João do Sul, Sombrio, Timbé do Sul, Turvo, Cocal do Sul, Criciúma, Forquilha, Içara, Balneário Rincão, Lauro Müller, Morro da Fumaça, Nova Veneza, Orleans, Siderópolis, Treviso e Urussanga.

Nº de colaboradores

Number of employees
29

Nº de operações até 31/05/2013

Nº of operations (founding date up to May, 31st 2013)

29.890

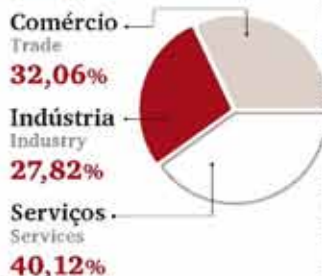
Valor financiado

Financed amount
R\$ 94.349.502,15



Segmento

Segment



Nº de empregos gerados por tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers



Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
2.223

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 6.000,00



Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 13.305.652,86



Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

61,01% 38,99%

Formal
29,54%

Informal
70,46%



Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito

Time in business (borrower)



Endereço

Address

Avenida Centenário,
4243 - Ed. Mídia Center
Centro - Criciúma - SC
(48) 3437-6911

Site

www.credisol.org.br

Filiais

Branches and service outlets

Araranguá

Rua Padre Antonio Luiz,
Dias, 10, sala 7 - Centro
Araranguá - SC
(48) 3524-5849
ararangua@credisol.org.br

Içara

Rua Altamiro Guimarães,
189 - Sala 5 - Centro
Içara - SC
(48) 3468-5396
icara@credisol.org.br

Sombrio

Rua Padre João Reitz,
520 - Sala 01 Centro
Sombrio - SC
(48) 3533-0760
sombrio@credisol.org.br

Urussanga

Rua: Angélica Colodel
Bettiol, 238, Sala 6 - Centro
Urussanga - SC
(48) 3465-0277
urussanga@credisol.org.br

Forquilha

Rod. Antonio Valmor
Canela, 351 - Sala 5
Santa Ana - Forquilha - SC
(48) 3439-3322
forquilha@credisol.org.br

Orleans

Rua Antônio da Silva
Cascaes, 500 - Sala 02
- 88.870-000 - Centro -
Orleans - SC
(48) 3466-4109
orleans@credisol.org.br

Turvo

Av. Municipal, 831 - Centro
Turvo - SC
(48) 3525-3804
turvo@credisol.org.br



Extracredi investe com o foco no cliente

Nos últimos dois anos a Extracredi passou por uma reestruturação completa na maneira de trabalhar, de selecionar seus colaboradores e, é claro, na forma de atender os clientes com qualidade e profissionalismo. Os números mostram uma evolução quantitativa. Antes eram 15 funcionários que tinham a disposição três veículos. Atualmente o quadro funcional é formado por 40 pessoas e 19 veículos.

Criada em 2000 por várias entidades fundadoras, a Extracredi atua em 62 municípios e, segundo o diretor executivo, José Pivetta, o objetivo

com os investimentos constantes é estar cada vez mais próximo do tomador de crédito. "Criamos várias unidades de atendimento nos municípios, distribuídas de forma estratégica para atender de forma rápida, fazendo a diferença em relação aos bancos tradicionais."

Pivetta comenta que a estrutura interna de trabalho também foi aprimorada, inclusive com melhorias no salário dos colaboradores, palavras reforçadas pela gerente administrativa, Tanara Bender. "Os agentes de crédito têm treinamento específico para que possam atender melhor nossos clientes. Além da habilidade de vendas, eles precisam identificar as reais necessidades dos clientes." Ela comenta ainda que a Extracredi atende todas as exigências de ergonomia, lumino-

sidade e de equipamentos adequados. Na mesma medida exige competência no trabalho.

■ EXTRACREDI INVESTS WITH FOCUS ON THE CLIENT. In the last two years Extracredi has undergone profound changes in its way of working, choosing the staff and, of course, servicing its clients, always aiming at providing more and more quality and professionalism. The figures show a quantitative evolution. Not a long time ago we had 15 employees and three vehicles. Today the staff is composed of 40 people and a fleet of 19 vehicles at their disposal.

Created in 2002 by several founder institutions, Extracredi operates in 62 municipalities. According to its executive director, José Pivetta, the reason for these investments is to get closer

“Um colaborador bem treinado é o caminho para a satisfação do cliente.”

José Pivetta, diretor executivo da Extracredi

to the clients.

"We opened banking services outlets in several municipalities, chosen by their strategic location, to bring our services in the fastest way possible. That is our differential if compared to traditional banks". Pivetta adds that the internal structure of work was also improved, including raises for the employees, what is confirmed by the administrative manager Tanara Bender.

"Our credit agents have to attend specific training courses, in order to guarantee a better service for our clients. Just having selling skills isn't enough, because they really need the ability to grasp the real needs of our clients". She also adds that at Extracredi all requirements concerning ergonomics, luminosity and equipment are met. On the other hand, technical competence and efficiency are essential and constantly required from the staff.

“Nossos agentes são envolvidos com a comunidade. As pessoas precisam ver a Extracredi como parceira.”

Tanara Bender, gerente administrativa

A agência foi reformada completamente



Case

Ela ousou num meio dominado por homens

Não existem estatísticas, mas é de conhecimento popular que a atividade de estofador geralmente é executada por homens. A microempresária Claudete Oro foge à regra. Há 13 anos ela montou uma estofaria em São Miguel do Oeste e, entre outros clientes, atende a prefeitura, Unoesc, Exército e frigoríficos.

Claudete conta que um irmão fabricava móveis sob medida e precisava de estofador. “Os profissionais baratos não tinham qualidade e prazo, os que atendiam as necessidades eram muito caros.” Assim ela montou a microempresa, que hoje tem dois funcionários. No início foi difícil, o trabalho exige força bruta, principalmente para carregar a matéria-prima, coisa que não pôs medo em Claudete. “Estou realizada. Consegui construir a casa e formar meus filhos.”

A sociedade com o irmão acabou, mas a Nova Era Estofados foi crescendo e Claudete buscou o apoio da Extracredi para ampliar seu capital de giro. Já fez vários financiamentos e um via programa Juro Zero, o qual pretende renovar em breve. “O atendimento é ótimo. Nota 10. É excelente para quem está iniciando ou quer ampliar seu negócio.”

Pensando em seu futuro, há três anos ela investe na produção de caminhas para cães. Atividade mais leve quando comparada ao serviço de estofaria. “Vou continuar trabalhando, mas nem sempre terei esse pique. Não paro com os outros trabalhos porque conquistei o mercado com muito esforço e não quero jogar tudo fora,” diz a microempresária, que está lançando o site: www.camasciaanimal.com.br para divulgar seu produto.


■ IN A MALE-DOMINATED AREA, SHE DARED AND SUCCEEDED. Although there aren't statistics on the subject, it is common knowledge that upholstery is predominantly a male activity. The microentrepreneur Claudete Oro is an exception. 13 years ago she opened an upholstery shop in the city of São Miguel do Oeste. Among other clients, she renders services to the city administration, Unoesc, the army and meat packing companies. Claudete says that her brother was in the business of custom-made furniture and needed an upholsterer. “There were cheap professionals, but they didn't have quality and never delivered on schedule. The good ones were too expensive to afford”. That was when she decided to open her business and today she employs two people. In the beginning it was difficult, because in this work you need physical strength to handle with the material, but that didn't stop her. “My dreams have come true. I managed to build a house and raise my children.”

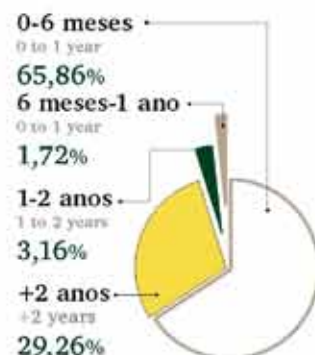
The partnership with her brother came to an end, but the ‘Nova Era Upholstery Shop’ never stopped growing, which led Claudete to a visit at Extracredi to expand her working capital. She has already taken several loans through the Zero Interest Rate State Program, and says that soon she will pay another visit to the bank. “The service is excellent. I really recommend it. It is great for those who are just starting or needing to expand their business”. Still thinking in her future, three years ago she started investing in the production of dog beds. A much lighter activity if compared to the upholstery work. “I will continue working, though I know that it will be difficult to keep this pace. I don't stop with my other activities because it was very hard to enter the market and have my work recognized. I don't want to throw it all away”, says the microentrepreneur. She is now launching the website www.camasciaanimal.com.br to advertise her products.



“Vou divulgar na internet para vender para todo o Brasil.”

Claudete Oro, falando das camas para cães

 Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito
Time in business (borrower)



Sucesso edificado com muito trabalho

Quando casou, há 22 anos, Adriana Franceschina não imaginava que deixaria a atividade de doméstica para trabalhar como pedreira para ajudar o marido. Atualmente, ela é uma das mais requisitadas na região do município de Nova Itaberaba, Oeste Catarinense. A procura se deve à qualidade do trabalho prestado e à economia de material.

“Meu marido trabalha desde os 13 anos de idade como pedreiro, e quando casamos os ajudantes faltavam muito. Decidi mudar de profissão para ajudar ele”, lembra a dona de casa que se transformou em microempresária. A experiência permite que ela contrate a obra e execute desde projetos de alvenaria até a pintura.

Ela diz que encarou com boa vontade a discriminação por trabalhar em uma atividade geralmente executada por homens. Quando os filhos não estavam na escola acompanhavam os pais nas obras. Brincavam nos montes de areia e eram levados em uma carrocinha, já que a família não tinha carro. Ela diz que tudo valeu a pena. “Foi sofrido, mas conseguimos superar todas as dificuldades.”

O trabalho ganhou impulso quando Adriana foi procurada por Tarciane, agente de crédito da Extracredi, que explicou as facilidades do Programa Juro Zero. Ela usou o financiamento para comprar material e ferramentas. “Hoje está tudo dez. Sou feliz com o que faço e não falta serviço,” conclui.

■ **SUCCESS BUILT ON HARD WORK.** *When she got married, 22 years ago, Adriana Franceschina was far from guessing that she would leave her activity as a maid to work with her husband as a mason/bricklayer assistant. Today she is one of the most sought-after professionals in the area in the city of Nova Itaberaba, Western region of Santa Catarina.*

This is due to the excellent quality of the work rendered and the savings in material.

“My husband works as a mason/bricklayer since he was 13 years old. When we got married his assistants usually didn't show up for work. So I decided to help him”, says the microentrepreneur who used to be only a housewife. Her experience now allows her to participate from the contract of the service to the elaboration of masonry projects or the painting services.

She observes that she never paid too much attention to the discrimination against her because she was doing a predominantly men's work. When their children weren't at school they came to stay with them in the work sites. She recalls that they used to play in the sand and were transported in a small wagon, as at the time they didn't have a car. But it was worth it every sacrifice. “They were really difficult times, but we overcame all obstacles”.

The enterprise started gaining extra momentum when they got a visit from Tarciane, a credit agent from Extracredi, who explained all the benefits of the Zero Interest Rate Program.

She used the money from the loan to buy raw material and tools. “Everything is in the right place now. I am happy with what I do and there's never shortage of work,” she concludes.

“As pessoas diziam – você mulher trabalhando como homem – eu dizia que era o serviço que gostava. Queria ajudar meu marido”

Adriana Franceschina, pedreira



Extremo Oeste Agência de Crédito

Nome fantasia

Trade name
Extracredi

Fundação

Founding
20/06/2000



Abrangência

Scope
(municipalities)

SC

Águas de Chapecó, Águas Frias, Anchieta, Bandeirante, Barra Bonita, Belmonte, Bom Jesus do Oeste, Caibí, Campo Erê, Chapecó, Cunha Porã, Cunhataí, Descanso, Dionísio Cerqueira, Flor do Sertão Galvão, Guaraciaba, Guarujá do Sul, Iporã do Oeste, Iraceminha, Itapiranga Jupirá, Maravilha, Modelo Mondai, Nova Erechim, Nova Itaberaba, Novo Horizonte, Palma Sola, Palmitos, Paraíso, Pinhalzinho Planalto Alegre, Princesa Riqueza, Romelândia Saltinho, Santa Helena, Santa Terezinha do Progresso, São Bernardino, São Carlos, São João do Oeste, São José do Cedro, São Lourenço do Oeste, São Miguel da Boa Vista, São Miguel do Oeste, Saudades Serra Alta, Sul Brasil, Tigrinhos, Tunápolis, União do Oeste, Cordilheira Alta, Guatambú, Caxambú do Sul Xaxim, Coronel Freitas, Arvoredo, Xavantina.

PR

Barracão, Bom Jesus do Sul, Marmeleiro, Vitorino, Flor da Serra do Sul, Renasença, Planalto.

RS

Barra do Guarita, Pinheirinho do Vale

Nº de colaboradores

Number of employees
37

Nº de estagiários

Number of
6

Nº de operações até 31/05/2013

Nº of operations (founding date up to May, 31st 2013)
18.582

Valor financiado

Financed amount
R\$ 57.952.721,35



Segmento

Segment

Comércio

Trade
83,54%

Serviços

Services
13,91%

Indústria

Industry
2,55%



Nº de empregos gerados por tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers

Gerados

Created
427

Mantidos

Maintained
4.130



Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 11.380.000,00

Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
3.120

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 3.647,00



Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

39,93% 39,95%

Empresas 20,12%

Formal

36,78%

Informal

63,22%



Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito

Time in business (borrower)

0-6 meses

0 to 1 year
65,86%

6 meses-1 ano

0 to 1 year
1,72%

1-2 anos

1 to 2 years
3,16%

+2 anos

+2 years
29,26%

Endereço

Address

Rua Tiradentes, 1848 -
Bairro São Luiz
São Miguel do Oeste - SC
(49) 3621-0803
(49) 3621-2368
Site
www.extracredi.com.br

Filiais

Branches and service outlets

São Lourenço do Oeste
Rua Rui Barbosa, 390
sala 2 - Centro
(49) 3344-1221

São José do Cedro

Rua São Germano, 40
Centro
(49) 3643-0799

Maravilha

Rua Duque de Caxias,
680, Centro
(49) 3664-2248

Itapiranga

Av. Beira Rio, 32 - Centro
(49) 3677-3276

Palmitos

Rua Padre Anchieta, 114
Centro Comercial Alvorada
(49) 3647-0062
@ palmitos@extracredi.com.br

Pinhalzinho

Avenida Recife, 1195
sala 1 - Centro
(49) 3366-3491

Chapecó

Rua Surucua, 471
Bairro Efapi
(49) 3328-5614



Equipe qualificada para orientar o cliente

Mais que dinheiro, é inserção social

Em atividade desde 1999, a Casa do Microcrédito já emprestou mais de R\$ 84 milhões, média de R\$ 3,8 mil por empréstimo. Esses números revelam apenas uma parte do trabalho realizado pela Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – Oscip, que atua em Tubarão e em outros municípios da região. A instituição trabalha forte também na orientação ao cliente, contribuindo com a inserção social e com a cidadania.

Robson Leandro Oliveira, de Capivari de Baixo, é um exemplo deste trabalho. Ele trabalha há mais de 20 anos com construção civil. “Aprendi a função com um tio quando ainda era garoto e depois trabalhei de empregado,” conta o rapaz.

Sua vida mudou quando ele ouviu no rádio a orientação da agente de crédito Andreia Santos da Rosa. Ela falou como era fácil se tornar um Microempreendedor Individual (MEI).

Entusiasmado, Robson procurou a Casa do Microcrédito, recebeu orientações de como formalizar uma empresa com o Sebrae e em pouco tempo já havia contraído um empréstimo pelo Programa Juro Zero.

“Foi muito tranquilo. Peguei o dinheiro para comprar ferramentas e materiais e hoje não falta serviço. Contratei funcionários para atender a demanda e futuramente vou expandir a empresa,” diz Oliveira, sem esconder a satisfação de trabalhar por conta.

■ IT'S NOT JUST MONEY, BUT SOCIAL INCLUSION.

Operating since 1999, Casa do Microcrédito (Microcredit House) has already granted over R\$ 84 million in loans, in an average of R\$ 3,8 thousand per borrower. But these figures bring to light only part of the activities and services provided by this Oscip (Civil Society Organization of Public Interest). The institution serves the city of Tubarão and other municipalities from the region. The bank also invests heavily in client support and guidance, thus contributing to social inclusion and citizenship education.

Robson Leandro Oliveira, from the town of Capivari de Baixo, is a perfect example. He has been working in the civil construction area for the last 20 years. “I learned everything about this job from an uncle, when I was

still a boy, and after that I continued working as an employee”, the young man says. But his life changed when he was listening to the radio and heard the credit agent Andreia Santos da Rosa explaining about how easy it was to become an individual microentrepreneur (IME).

Then, enthusiastic about the idea, Robson went to Casa do Microcrédito and was oriented on how to formalize a business through Sebrae. Before long he was granted a loan under the Zero Interest Rate Program. “It wasn't difficult at all. I used the money to buy tools, materials and nowadays there is always work waiting. I had to hire staff to meet the demand and my plans are to keep expanding my business”, says Oliveira, almost unable to hide the satisfaction of being his own boss.

54,5% dos tomadores de crédito são do setor de prestação de serviço

Robson agora tem uma construtora



Ele superou todas as dificuldades

Os últimos tempos não foram fáceis para Solemar Peters da Silva e sua família. Há uns quatro anos eles saíram para trabalhar e o carro, que ainda estavam pagando, pegou fogo incendiando também parte da casa. Ele trabalhava como motorista de ônibus e a renda era insuficiente para recuperar o que fora destruído.

Mostrando força e determinação, Solemar trocou de função na empresa, passou para coordenador, onde teria alguns dias por semana livres. Incentivado pelos vizinhos, começou a lavar carros nos fundos de sua casa.

Para não trabalhar no sol ele recorreu a um empréstimo na Casa do Microcrédito e com o dinheiro construiu uma cobertura. "Foi um cliente que me indicou. Liguei para lá, recebi a visita do agente de crédito Cláudio e o dinheiro saiu rapidinho. Logo farei mais um empréstimo para ampliar a cobertura," adianta.

■ **OVERCOMING ALL THE DIFFICULTIES.** *Things haven't been easy for Solemar Peters da Silva and his family. Around four years ago, when everybody at his house had left to work, their financed car burst into flames, also destroying part of the house. He was working as a bus driver at the time and their income wasn't enough to recover from the sudden loss.*

Nevertheless, showing immense dedication and determination, he chose to work at another department at his company, so as to have more free days during the week. Encouraged by his neighbors, he started to wash cars in his backyard.

But working under the direct contact of the sun was becoming unbearable, it was when he decided to borrow from Casa do Microcrédito to build a roof structure. "It was the suggestion of a client to call the bank. It didn't take long before I got a visit from the credit agent Cláudio. And receiving the loan was just a matter of days. I will soon apply for another loan to extend the roof," he advances.



De ponto em ponto elas ganham a vida

Natural de Rio Fortuna, as gêmeas Graziane e Grazielle Rech sempre sonharam em ter uma empresa. Assim que terminaram o ensino médio se mudaram para Criciúma, onde fizeram um curso técnico de Moda. Graziane trabalhou em uma indústria de bordados e Grazielle como estilista de moda. Mas elas queriam mais.

Mudaram-se para Braço do Norte, cidade escolhida por ser maior que Rio Fortuna. "Acreditamos que aqui seria mais fácil iniciar uma empresa de bordados industriais e logotipos de empresas e deu certo. Atendemos toda a região," comenta Graziane. "Recorremos à Casa do Microcrédito para comprar materiais e para capital de giro," completa Grazielle.

■ **MAKING MONEY FROM NEEDLEWORK AND HAND EMBROIDERY.** *The twins Graziane e Grazielle Rech had always dreamed of running their own business. Soon after they graduated from high school they moved to Criciúma, where they attended a Technical Course in Clothing. Graziane worked at an embroidery factory and Grazielle was a fashion designer. But they had bigger dreams and decided to move to Braço do Norte, especially because it was a bigger town than Rio Fortuna. We believed that here it would be easier to set up our business in the area of industrial embroidery and company logos, and we were right. Now we cover the whole region with our products", says Graziane. "The money to purchase the materials and for working capital we got from Casa do Microcrédito", Grazielle adds.*

“Em bordado industrial somos pioneiras na região. Agora estamos fabricando enxovais personalizados de bebês.”

Graziane Rech,
microempreendedora



Com muito trabalho, Luiz provou que era possível

Não é raro um pai de família ficar desempregado e sem alternativas para manter a casa. Esse foi o drama vívido há uns sete anos por Luiz Carlos Rohden Meurer. Para sair do “fundo do poço”, palavras usadas por Luiz, ele começou a vender caldo de cana de porta em porta. Assim nasceu a marca Pastel da Kombi. Atualmente, junto com sua mulher, Santelina, eles possuem uma pastelaria instalada na principal avenida de Braço do Norte e um trailer montado na praça da cidade.

“Lavava e moía a cana em casa e depois colocava em um botijão térmico. Alguns me chamavam de vadio e outros de louco,” relembra o microempresário. Mas, mesmo contrariado, ele não desistiu de seu sonho e comprou uma bicicleta de carga. “As pessoas pediam pastel para acompanhar o caldo de cana. Quando a gente morava em Grão Pará a minha mulher

já fazia salgados. É uma cozinheira de mão-cheia.”

Assim, Santelina pediu a conta onde trabalhava de encarregada em uma empresa e o casal comprou uma Kombi. “Não tinha dinheiro, só dívidas, mas paguei por semana. Ela fazia o pastel em casa e a gente fritava na Kombi. Trabalhávamos quase de joelho, já que era muito baixa.” À noite Luiz desmontava a lanchonete para, de madrugada, ir cortar cana, voltava do sítio e lavava a Kombi para montar a lanchonete.

Os negócios iam bem e eles precisavam de um cilindro de massas. Mesmo sem ter como oferecer garantias ele conseguiu um empréstimo na Casa do Microcrédito. “Deu tudo certo. Eles acreditam no nosso trabalho. Quero continuar crescendo e futuramente ser melhor que a rede Mac Donalds. Trabalhamos e nos orientamos para isso,” comenta Luiz.

■ LUIZ PROVED THAT DEDICATION AND HARD WORK CAN MAKE THINGS POSSIBLE. It is not rare to suddenly face unemployment having a family that depends on you Carlos Rohden Meurer lived a similar drama seven years ago. He had “hit the bottom”, in his own words. But he never gave up and his recovery started by selling sugarcane juice door-to-door. That’s how the brand Pastel da Kombi was born. Currently his wife and he have a Pastry Shop located in the main street of Braço do Norte, and also a food trailer installed in a square downtown.

“I washed the sugarcane and after grinding it I stored it in a refrigerator. Some people didn’t take me seriously, they thought I was a little nuts,” he recalls. But he kept on even when things didn’t look so bright.. The next thing he did was to buy a bicycle. “People used to ask for pastries and savouries while having their sugarcane juice. My wife already knew how to make savouries because when we lived in Grão Pará she used to work in the area. She is an excel-

lent cook.”

So, to help her husband, Santelina left her job as a supervisor in a local company and they bought a VW van. “We didn’t have money, only debts, but we repaid them all. She prepared the savouries at home and we fried them in the van. We used to work almost on our knees, because the roof was too low. At night Luiz needed to empty the VW van to transport the sugarcane from a farm. Next he had to wash the van all over again to prepare it for one more day of work selling their food products.

Their business was slowly growing and the next thing they needed was a cylinder to knead the dough. At the time they didn’t have the collateral usually requested by traditional banks, but at Casa do Microcrédito they found the support they needed and were granted a loan. “Everything worked out well. I feel they really believe in what we are doing. My plans are to never stop growing and eventually become bigger and better than McDonald’s. What I mean is that we always work thinking of being the best for our clients”, Luiz says.

Santelina e Luiz são referência em determinação e sucesso

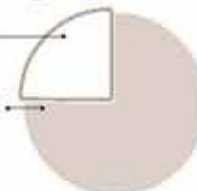
Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

57,05% 42,95%

Formal
24,78%

Informal
75,22%



Casa do Microcrédito


• Nome fantasia
Trade name
Casa do Microcrédito

• Fundação
Founding
21/12/1999

• Nº de colaboradores
Number of employees
23

• Nº de operações até
31/05/2013
Nº of operations (founding
date up to May, 31st 2013)
22.914

• Valor financiado
Financed amount
R\$ 84.805.350,76

 Carteira ativa
Active loans portfolio
R\$ 9.465.288,09

• Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
2.375


• Média de valor por
empréstimo
Average loan amount
R\$ 3.895,38

 Segmento
Segment




 Nº de empregos
gerados por
tomadores de crédito
Number of jobs created by
borrowers



 Perfil dos tomadores
de crédito
Borrowers' profile



 Tempo de existência
dos negócios dos
tomadores de crédito

Time in business (borrower)



 Abrangência
Scope
(municipalities)

Todos os municípios que compõem a região da Amurel - Associação dos Municípios da Região de Laguna, os quais são: Tubarão, Braço do Norte, Imbituba, Laguna, Capivari de Baixo, Imaruí, Jaguaruna, Sangão, Treze de Maio, Pedras Grandes, Gravatal, São Martinho, Rio Fortuna, São Ludgero, Armazém, Santa Rosa de Lima e Grão Pará.

• Endereço
Address

■ Av. Marcolino
Martins Cabral, 1938
Sala A - CEP 88.705-000
Centro - Tubarão - SC
☎ (48) 3626-6625

• Site
www.casadomicrocredito.com.br

• Filiais
Branches and service
outlets

Braço do Norte
■ Av. Felipe Schmidt,
2.526 - Sala 4 - Centro
☎ (48) 3658-7746

Capivari de Baixo
■ Rua Santa Maria, 55
Sala A - Centro
☎ (48)3623-3143

Imbituba
■ Rua João de Oliveira
Filho, 405 - Sala 2
Centro
☎ (48) 3255-3482

São Ludgero
■ Rua Princesa Isabel, 99
Sala 5 - Centro
☎ (48) 3657-0268





O circuito municipal escolar de tênis de mesa tem apoio da Crecerto

A base da Crecerto é a inclusão social

Em 2014, o modelo de microcrédito completa 15 anos de existência em Santa Catarina. Nos últimos 12 anos a Crecerto - Agência de Microcrédito Solidário do Alto Uruguai Catarinense - de Concórdia, também faz parte desta história, contribuindo com a inserção financeira e social de microempreendedores, que geralmente não têm a atenção do sistema de crédito tradicional.

"Nosso crescimento é gradual desde que iniciamos as atividades. Atendemos pessoas que têm dificuldade de acesso ao mercado financeiro tradicional, mas querem empreender, comprar uma máquina, ferramentas ou, até mesmo, reformar. Um bom empréstimo é aquele que ajuda a melhorar a vida das pessoas," explica a diretora executiva da Crecerto, Márcia Romanzini. É ela que en-

fatiza que a base da Crecerto é a inclusão social.

É em nome dessa inclusão social que a Crecerto apoia a Associação Concordeense de Tênis de Mesa na realização do Circuito Municipal Escolar de Tênis de Mesa. Em 2013, cerca de duas mil crianças devem participar das atividades realizadas nas escolas. "É tudo bem organizado, com árbitros, medalhas, troféus. Nosso foco é social, mas muitas vezes surge um talento. Concórdia é tricampeã nos jogos abertos," detalha Ademir Monteiro da Silva, que coordena o projeto.

Ele já foi jogador profissional e agora incentiva as crianças a praticarem esporte, atividade que promove a inclusão social e permite até o acesso, para algumas, às bolsas de estudos. Este ano o circuito leva o nome

de Alzira Mezalira Corassa, homenagem póstuma ao ex-presidente da Crecerto que apoiou, desde o início, a iniciativa de Ademir.

■ SOCIAL INCLUSION AS TOP PRIORITY AT CRECERTO. In 2014 the microcredit model completes 15 years of existence in Santa Catarina. For the last 12 years the Solidarity Microcredit Agency of the Alto Uruguai region of Santa Catarina (Crecerto), headquartered in Concórdia, has been contributing to the financial and social inclusion of local entrepreneurs, a segment that historically is excluded from the traditional banking system.

"Since we started our activities we have been growing at a steady pace. Our clients are people seeking for credit to set up their businesses, buy equipment, tools or just needing to renovate or refurbish their undertakings, but face almost unsurmountable obstacles to access the traditional financial market. We consider a loan to be a good investment when it really helps people improve their standard of living", explains the executive director of Crecerto, Márcia Romanzini. Marcia insists on pointing out that Crecerto's primary goal is

the social inclusion, explains the executive director Marcia Romanzini. Marcia insists on pointing out that Crecerto's primary goal is the social inclusion.

One of the actions in this direction is the support given to the Table Tennis Association of the city of Concórdia, when it promotes the Municipal School Circuit of Table Tennis. About 2 thousand children are expected at the activities scheduled at the school for 2013. "They are all very well planned and organized events, including referees, medals and trophies. Our focus is on the social side, but we are often pleased with the emergence of new talents. Concórdia has already been the winner in the Open Games for three times", points out Ademir Monteiro da Silva, coordinator of the project.

He is a former professional player who is now engaged in the mission of encouraging children to play sports, as this is a way of social inclusion and it even opens the opportunity of getting scholarships. For this year, the Circuit is called Alzira Mezarila Corassa, a posthumous tribute to the former president of Crecerto, who supported and incentivated Ademir since the project was taking its first steps.

A Sede da Crecerto é na rua Getúlio Vargas, 56 - Centro de Concórdia



A acertada decisão de mudar de ramo

Neli Teresinha Schio Borger reside há cerca de 15 anos no mesmo bairro. Para atender a população do Santa Rita, inicialmente, montou um salão de beleza, mas os lucros não agradaram e ela decidiu investir em outro ramo. Atualmente está muito satisfeita em ser a proprietária do Mercado Borger.

O mercado tem quase cinco anos de existência e as vendas são boas, principalmente nos finais de semana. É que muitos moradores trabalham na construção civil e retornam para suas casas somente nos sábados e domingos.

Atualmente, a situação é tranquila e ela até já pensa em expandir os negócios, mas nem sempre foi assim. "Recebi uma proposta e montei o mercado. O problema foi quando encerramos a sociedade," comenta a

empresária. O ex-sócio levou as prateleiras e sem nenhuma estrutura as mercadorias ficaram no chão.

Foi nesta época que Neli buscou ajuda junto à Crecerto, e com a orientação da agente de crédito, Rosane Cuchi, conseguiu dois empréstimos no programa Juro Zero. "Fiquei com muitas dívidas. Com o primeiro empréstimo comprei prateleiras, balcão e freezer. O segundo foi para repor as mercadorias," lembra Neli, que não esconde a satisfação em ver os negócios darem certo.

■ **RIGHT TIMING FOR A CHANGE.** *Neli Teresinha Schioborger has lived in the same neighborhood for 15 years. With the objective of serving the population of Santa Rita neighborhood, Neli Teresinha first started up a Beauty salon, but as the profits weren't what*

she initially expected she soon decided to invest in another area. Currently she is the owner of Mercado Borger.

The grocery store has been around for 5 years now and the sales are good, especially on weekends. That happens because many residents of the neighborhood are civil construction workers who come home only on Saturdays and Sundays.

Despite the fact that business has been running smoothly, her intention now is to expand. But she recalls that they also faced difficulties. "After I had a proposition I decided to open the store. But things went bad when our partnership came to an end," says Neli. My ex-partner took the shelves with him and everything had to be put on the floor.

It was when Neli first went to Crecerto for assistance. After a careful guidance of the credit agent Rosane Cuchi, she got two loans under the Zero Interest Program system. "I was full of

debts. With the first loan I was able to buy new shelves, stalls and a freezer. The second one I used to buy more products". Neli can hardly hide how happy she is with the success of her business.

“É uma parceria. Quando o cliente faz o segundo empréstimo é para continuar às ações iniciadas com os recursos do primeiro.”

Márcia Romanzini,
diretora- executiva



A agente de crédito Rosane Cuchi e Neli Schio Borger

O que era “bico” virou profissão

Orélio Luiz Segala trabalhava de empregado com carteira assinada na função de motorista. O tempo foi passando e ele não via muita perspectiva de melhoria. O valor que recebia era pouco para o sustento da casa e, para complementar a renda, trabalhava como pedreiro, atividade que considerava um bico.

Assim, tomou a importante decisão de trocar de atividade. Saiu do emprego e ficou 30 dias trabalhando em pequenos serviços. “Observando a grande quantidade de imóveis em construção resolvi montar uma equipe e já de início contratei a obra de sete casas. Tudo deu muito certo e estou satisfeito com os resultados,” afirma o pedreiro.

Foi nesta época, há cerca de quatro anos, que ele procurou a Crecerto. Fez o empréstimo e utilizou o dinheiro para a compra de equipamentos, dentre eles betoneira e serra para madeira. “A ajuda da Crecerto foi muito importante para que pudesse estruturar meu negócio. Sem ferramentas não tem como trabalhar.”

Depois dessa fase, Orélio comenta que não faltou mais serviço. Acaba uma obra e já tem outras esperando. Modesto, demora a atribuir o resultado positivo à qualidade do trabalho que executa. Reconhece que poderia ampliar o número de funcionários e acelerar a execução das obras ou mesmo fazer mais de uma ao mesmo tempo. O problema, diz, é encontrar pessoas dispostas a trabalhar no setor e que ofereçam qualidade no que fazem.

■ A TEMPORARY WORK THAT BECAME A PROFES-

SION. *Orélio Luiz Segala had a permanent job as a driver. But there wasn't any perspective that things were going to get much better. The income wasn't enough to pay all the bills and he started to work as a bricklayer for some extra cash, what at the time he considered to be just a temporary work.*

The important decision of changing his line of work came during those days. He quit his registered job and for 30 days worked only in casual works. “After observing the great quantity of constructions going on all around I decided to form a staff and before long we already had a contract for the construction of seven houses. Fortunately everything went fine and I am very pleased with the results we've gotten so far”, says the mason.

Four years have passed since he first visited Crecerto. He used the money from the loan to buy new equipment and machinery, among them a concrete mixer and a saw for cutting wood. “Crecerto's help was definitely vital for me. It is doubtful that I could have succeeded without it. There is no way you can work if you don't have the necessary tools”

After that period, Orélio says that he has never been in shortage of work assignments to do. When a construction is finished there are always several others waiting to be executed. But he is a modest man and avoids commenting on the high quality of his work. On the other hand he confesses that now he could afford to hire more employees or finish assignments earlier, or even work on more than one assignment at a time. The big problem is the shortage of qualified people to the job. Circuit is called Alziro Mezarila Corassa, a posthumous tribute to the former president of Crecerto, who supported and incentivated Ademir since the project was taking its first steps.

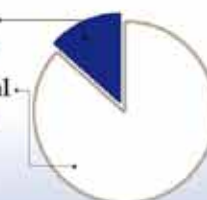
Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

67,16% 32,84%

Formal - 13,42%

Informal - 86,58%



“Eu na verdade não procuro mais serviço, os engenheiros é que me procuram.”

Orélio Luiz Segala



Agência de Microcrédito Solidário do Alto Uruguai Catarinense

• Nome fantasia
Trade name
Crecerto

• Fundação
Founding
10/04/2001



Abrangência
Scope
(municipalities)

Associação dos Municípios do Alto Uruguai Catarinense (Amauc): Alto Bela Vista, Arabutã, Arvoredo, Concórdia, Ipira, Ipumirim, Irani, Itá, Jaborá, Lindóia do Sul, Paial, Peritiba, Piratuba, Presidente Castelo Branco, Seara e Xavantina.

• Nº de colaboradores
Number of employees
13

• Nº de operações até 31/05/2013
Nº of operations (founding date up to May, 31st 2013)
14.898

• Valor financiado
Financed amount
R\$ 46.677.524,11



Carteira ativa
Active loans portfolio
R\$ 8.238.870,19

• Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
2.503

• Média de valor por empréstimo
Average loan amount
R\$ 3.000,00



Segmento
Segment



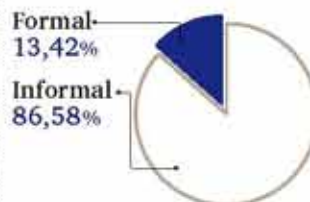
Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



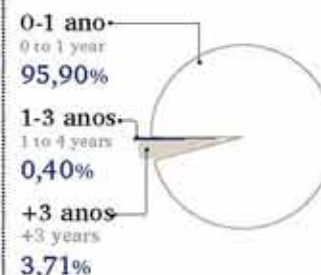
Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

67,16% 32,84%



Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito
Time in business (borrower)



• Endereço
Address

Rua Getúlio Vargas, 56, Sala 3 - Concórdia - SC
(49) 3444-8410

Site
www.crecerto.com.br

• Filiais
Branches and service outlets

Seara
R. Anita Garibaldi, 226, Centro
(49) 3452-1681



Força extra para o Alto Vale do Itajaí



Nelo Slomp
diretor

Os micro e pequenos empreendedores da região do Alto Vale do Itajaí podem contar com o apoio do Banco Acredite para transformar seus sonhos em realidade. Desde 2001 a entidade atua no segmento de microcrédito oferecendo empréstimos de R\$ 200,00 a R\$ 10 mil, com prazos e condições facilitadas.

Com sede na Alameda Aristiliano Ramos, 539, centro de Rio do Sul, o banco atua em vários municípios da região, onde oferece várias linhas de crédito. Uma delas é o Juro Zero, onde o tomador de crédito pode emprestar até R\$ 3 mil parcelados em oito vezes. Basta pagar em dia as primeiras sete prestações para ser isentado da última.

O Banco Acredite oferece ainda dinheiro para Capital de Giro - destinado à aquisição de estoques, merca-

dorias, matéria-prima, etc; Capital Fixo - destinado a quem precisa ampliar seu negócio, reformar as instalações ou adquirir máquinas e equipamentos; Capital Misto - financiamento que engloba capital de giro e fixo, em até 18 parcelas. O capital de giro não poderá exceder 50% dos investimentos fixos. Troca de Cheques - financiamento com caução de cheques de seus clientes.

De acordo com seu diretor executivo, Nelo Slomp, a Acredite está em pleno andamento com o projeto de ampliar seu atendimento nas praças onde atua. O banco investiu na reforma interna e externa da agência, mas também prima pela qualificação permanente dos funcionários, tornando-os aptos a orientar os clientes, situação que reduz riscos e amplia as chances de sucesso do empreendedor.

■ A NEW OPTION IN THE UPPER ITAJAÍ VALLEY. Micro and small entrepreneurs from the region of the Upper Itajaí Valley can now count on the support from Banco Acredite to turn their dreams into realities. The institution operates since 2001 in the microcredit segment provisioning loans ranging from R\$ 200,00 up to R\$ 10 thousand, with facilitated terms and conditions.

The bank, headquartered at Alameda Aristiliano Ramos, 539, in the city center of Rio do Sul, serves municipalities from the region with several options of lines of credit. Among the lines offered the bank lends under the Zero Interest Rate Program, in which the client can borrow up to R\$ 3 thousand, divided into 8 payments. If the first seven are made on time, the eighth will be exempt.

Banco Acredite offers loans to be used as working capital, material purchases, raw material,

etc destined to people who need to renovate, refurbish or expand their businesses or to buy new tools and machines; Public-Private entities - provision of loan for working and fixed capital, up to 18 monthly payments. Working capital must not exceed 50% of the fixed capital (assets). Checks Exchange - which allows microentrepreneurs to obtain a loan using as security checks they have received from customers.

According to the executive director Nelo Slomp, Acredite is now implementing a project that will very soon expand the range of services offered by the institution. The bank recently underwent an internal and external renovation, and also invested in the qualification of the staff, to ensure they are prepared to provide guidance to the clients, which will diminish the risks involved and will increase the chances of success of the entrepreneurs.



“Estamos sempre pensando em melhorias para o futuro, em melhor atender nosso cliente.”

Nelo Slomp

Acredite Associação de Microcrédito do Alto Vale do Itajaí

• Nome fantasia

Trade name
Banco Acredite

• Fundação

Founding
29/11/2001



Abrangência

Scope
(municipalities)

Agrolândia, Agrônômica, Atalanta, Aurora, Braço do Trombudo, Chapadão do Lageado, Donna Emma, Ibirama, Imbuia, Ituporanga, José Boiteux, Lontras, Mirim Doce, Petrolândia, Pouso Redondo, Presidente Getúlio, Presidente Nereu, Rio do Campo, Rio do Oeste, Rio do Sul, Santa Terezinha, Salete, Taió, Trombudo Central, Vidal Ramos, Vitor Meireiles, Witmarsun.

• Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
860

• Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 3.005,06

• Nº de colaboradores

Number of employees
7

• Nº de operações até 31/05/2012

Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
11.994

• Valor financiado

Financed amount
R\$ 36.042.708,44



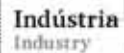
Segmento

Segment



Comércio

Commerce
3,50%



Indústria

Industry
10,20%



Serviços

Services
71,60%



Misto

Mixed
14,70%



Nº de empregos gerados por tomadores de crédito

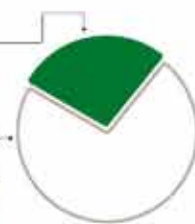
Number of jobs created by borrowers

Gerados

Created
42.312

Mantidos

Maintained
111.373



Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito

Time in business (borrower)

0-1 ano

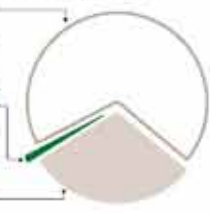
0 to 1 year
68,74%

1-3 anos

1 to 3 years
1,20%

+3 anos

+3 years
30,06%



Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

56,27%

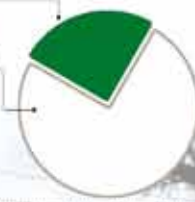
43,73%

Formal

Formal
25,11%

Informal

Informal
74,89%



• Endereço

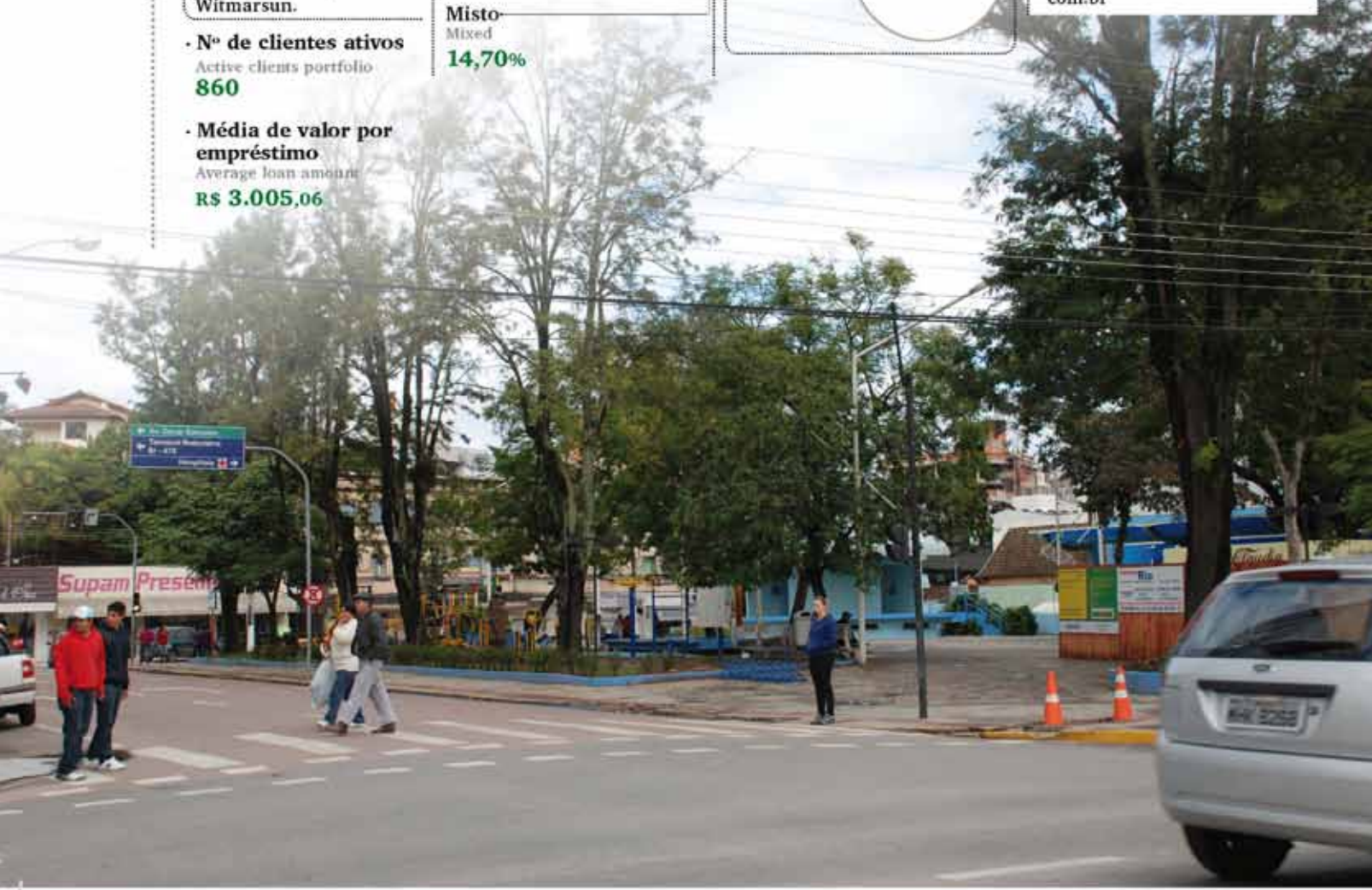
Address

■ Alameda Aristiliano Ramos 539 - Sala 03 - 89160-000 - Centro - Rio do Sul - SC

☎ (47) 3521-7500

Site

www.bancoacredite.com.br



Profomento: formalização é benefício para todos

Desde março de 2002 a Profomento, uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público - Oscip, atende micro e pequenos empreendedores dos Vales do Itajaí e Tijucas. Além de oferecer crédito orientado, a instituição trabalha para tirar as empresas da informalidade. Dessa forma, o microempresário tem acesso a novas linhas de crédito e a garantias previdenciárias e contribui para fortalecer a economia da região.

Uma característica da população, formada basicamente por descendentes de italianos e alemães, é ser empreendedora. É comum ver pequenas fabriquetas instaladas em garagens ou em pequenos barracões. Sabendo que a Profomento apoia esses microempresários, a instituição tem o apoio das grandes indústrias. São esses microempresários que confeccionam parte de produtos, que depois são finalizados nas indústrias. Assim, apesar de pequenos, eles fazem parte de uma grande cadeia de produção.

“Ingressei há pouco tempo no conselho de administração, mas está claro que o foco da diretoria e também dos funcionários é fomentar o desenvolvimento das pequenas empresas, que geralmente não são atendidas pelos bancos tradicionais”, comenta o presidente do Conselho de Administração da Profomento, Aldo Antonio Fachinello.

Para o vice-presidente do Conselho de Administração, Cândido Horácio Godoy, geralmente o pequeno empre-

endedor, tem dificuldade até para apresentar as garantias exigidas em grandes bancos. Isso não significa que não sejam pessoas idôneas. “São pessoas que geram empregos e impostos, contribuem com o crescimento da região onde estão inseridas.”

■ PROFOMENTO: FORMALIZATION BRINGS BENEFITS FOR ALL INVOLVED. Since March of 2002, Profomento, a Civil Society Organization of Public Interest - Oscip, serves microentrepreneurs from the Itajaí and Tijucas Valleys. Besides providing credit with guidance, the institution works towards helping the entrepreneurs getting away from informality. This way, the microentrepreneur gains access to new lines of credit and social security guarantees, and can bring his contribution to strengthen the economy of the region.

One of the key features of the local population, formed basically by descendants of Italians and Germans, is their entrepreneurial culture. It is very common to see businesses set up in garages or small warehouses. The fact that Profomento strongly encourages these microentrepreneurs has brought to the institution the support from the region big industries. Currently these microentrepreneurs are responsible for part of the products, which are later processed in the industries. Although they are small entrepreneurs, they are already part of a much bigger production chain.

“I entered the managing board just recently, but one thing is very clear, the focus is definitely on promoting the development of small size en-



Cândido Godoy e Aldo Fachinello.

R\$ 45,4 mi é o valor emprestado pela Profomento até o dia 31 de maio deste ano

terprises, especially those that can't access traditional banks”, comments Aldo Antonio Fachinello, president of Profomento administrative board.

For the vice-president of the administrative board Cândido Horácio Godoy, usually the mi-

croentrepreneur faces obstacles even to present the securities requested by big banks. That doesn't mean they aren't idoneous people. “They are working people who are creating jobs e paying their taxes, contributing to develop the region where they live”

De Nova Trento para toda Santa Catarina



Luciano de Souza trabalhou anos como empregado em uma fábrica de calçados de Nova Trento, mas não estava satisfeito. Queria ter seu próprio negócio. Confiante, iniciou sozinho a produção de calçados. Assim, no dia 8 de agosto de 2006 surgia a marca Via Lu Calçados. Até 2010 foi assim, ele desenhava os modelos, cortava as peças, montava e saía de moto para vender. Chegou à marca de 150 pares por semana.

Percebendo que sozinho não daria conta da demanda, procurou a Profomento. “Eles vieram aqui e eu fiz minha proposta. Disse que queria crescer, contratar gente, mas precisava de estrutura.” Assim, com o primeiro empréstimo Luciano construiu um barracão de alvenaria. Antes ele ocupava um de madeira, que era pequeno até para um funcionário.

Ele comprou máquinas e contratou quatro funcio-

nários. Atualmente atende lojas de todos os municípios catarinenses. Mas ele já está ampliando novamente. Pagou o primeiro empréstimo e fez o segundo para ampliar o espaço destinado à produção. “Quero chegar a seis funcionários e ampliar a produção.” O objetivo é chegar a 100 pares/dia na produção de artigos para o inverno e 180 pares/dia quando forem calçados de verão.

Os negócios vão bem, mas ele não pensa em comercializar para outros estados. Diz que, para isso, precisa primeiro fazer parceria com um bom representante comercial. Já foi procurado por um do Paraná, mas as negociações não avançaram. Cauteloso, adianta que para atender outras regiões sua estrutura precisa ser mais robusta.

■ FROM NOVA TRENTO TO THE WHOLE STATE OF

SANTA CATARINA. Luciano de Souza worked for many years as an employee at a shoe factory in Nova Trento. But never felt quite satisfied. He wanted his own business. Gathering a lot of courage, he started to produce footwear. And that was how the brand Via Lu Calçados was born, in August 8th, 2006. Up to 2010, he was drawing the models, cutting and putting the pieces together. He also used his motorcycle to sell his finished footwear products. He reached the remarkable number of 150 pairs of shoes a week.

When he realized that he wouldn't be able to meet the demand if he continued to work alone he decided to pay a visit to Profomento. "They came here and I explained my plans. I told them my objective was to grow, to hire some assistants, but for that I needed infrastructure." After he had his proposal approved he used the money to build his store in masonry. The old one was made of wood, with barely the space for

one person to work.

He also bought new equipment, tools and hired four employees. Today he supplies his goods to stores all over the state. And he is now expanding again. He finished paying the first loan and took a second one with the objective of extending the production room. "My objective is to have six employees." Another aim is to reach the number of 100 pairs of shoes a day for winter articles and 180 pairs of shoes a day for Summer footwear.

Although his business is running really smoothly his plans don't include selling to other states. In order to give that step he says that first he need to find a good agent. He started negotiating with one representative from the state of Paraná, but unfortunately they didn't reach a conclusion. Luciano is a very cautious person and before he starts serving other regions he intends to keep strengthening his business structure until the right time comes.



“ Caso eu precise de recursos para crescer, sei onde vou buscar, na Profomento.”

Luciano de Souza
microempresário

Com criatividade e ousadia eles ganharam o mercado

Carlos e Sueli Girardi podem dizer que fazem um trabalho singular em Brusque, cada vez mais valorizado, mas que exige zelo, atenção aos mínimos detalhes e, principalmente, muita criatividade. Eles produzem caixas de embalagens e caixas-convite. Os clientes são pessoas exigentes que buscam produtos diferenciados para marcar uma data especial, a exemplo de um casamento.

O casal completa bodas de prata em 2013. Sueli sempre produziu artesanato e Carlos trabalhava durante o dia em uma loja de material de construção e a noite ajudava a esposa. "Faz uns 23 anos que um amigo queria caixas de qualidade e com acabamento diferenciado para embalar os produtos que vendia em sua loja. Ele lançou o desafio e nós aceitamos," lembra Carlos.

Na época esse tipo de embalagem era usado no eixo Rio-São Paulo, mas não havia nada parecido em Santa Catarina. A parceria fez sucesso e as caixas ficaram conhecidas. Algumas viajaram para outros países e uma delas foi entregue ao ex-presidente Fernando Collor de Melo.

Há três anos, Carlos,

que é o responsável pela criação, decidiu mudar o foco dos produtos e atender eventos. Largou o emprego porque não conseguia mais conciliar as duas atividades e fez um empréstimo na Profomento para comprar equipamentos. "Atendemos pessoas exigentes que buscam produtos personalizados. A noiva pede quero renda, fita e o mesmo brasão usado no convite. E nós criamos", exemplifica o microempresário.

■ USING IMAGINATION AND ACTING BOLDLY THEY CONQUERED THE MARKET. Carlos and Sueli Girardi can say that they do a very unique work in Brusque. It is a growing market that requires a lot of care and attention to the smallest details, but above all a lot of imagination. They make Packaging-boxes and Invitation-boxes. Their clients are very demanding people seeking for exclusive products to celebrate a special occasion, like a wedding.

The couple is celebrating 25th wedding anniversary their 2013. Sueli has always worked with handcraft and Carlos worked during the day at a construction firm. In the evening he helped his wife at home. "It's been 23 years now

since a friend of ours first complained that he needed packaging boxes with a differentiated finishing touch and quality to pack the products sold at his store. He made this challenge to us and we accepted", Carlos recalls.

At the time this kind of packaging boxes were used only in the Rio de Janeiro and São Paulo circuit. It was a successful partnership and the boxes started to gain the market. Some of the boxes were even sold in other countries. The former president of Brazil Fernando Collor de Melo was given

one as a present.

Three years ago Carlos, who is the responsible for the designing, decided to change the focus of the products to render their services to events. He quit his job because it had become impossible to conciliate both activities. He took a loan at Profomento to buy equipment. "Our customers are demanding people seeking for exclusive products. The bride orders lazes, ribbons and the same design of the wedding invitation card. We make it exactly as she envisaged", exemplifies the microentrepreneur.



“Eu sempre fiz uma atividade, sempre fui de inventar, desde pequeno. Queria meu próprio negócio.”

Carlos Girardi

Profomento Agência de Crédito Especial

• **Nome fantasia**
Trade name
Profomento Serviços Financeiros

• **Fundação**
Founding
05/03/2002

• **Abrangência**
Scope (municipalities)
Vale do Itajaí e Vale do Rio Tijucas

• **Nº de colaboradores**
Number of employees
12

• **Nº de operações até 31/05/2013**
Nº of operations (founding date up to May, 31st 2013)
9.583

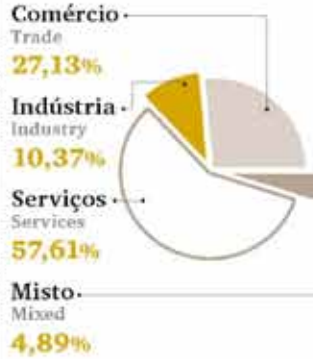
• **Valor financiado**
Financed amount
R\$ 45.481.224,94

• **Carteira ativa**
Active loans portfolio
R\$ 6.539.482,56

• **Nº de clientes ativos**
Active clients portfolio
1.189

• **Média de valor por empréstimo**
Average loan amount
R\$ 4.746,03

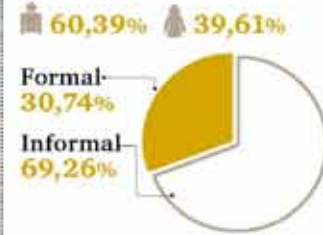
Segmento
Segment



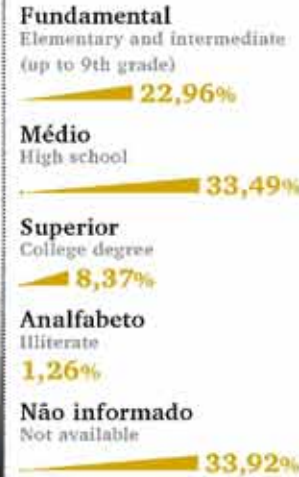
Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



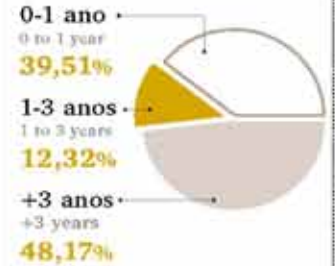
Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile



Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background



Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito
Time in business (borrower)



• **Endereço**
Address
Rua Adriano Schaefer, 182 - Centro Brusque - SC

• **Site**
www.profomento.com.br

• **Filiais**
Branches and service outlets
Nova Trento
Rua Nicolau Bado, 200 Centro



Foco do Banco do Povo é o sucesso do cliente

Em 2014, a modalidade de microcrédito completa 15 anos de atividade em Santa Catarina. O Banco do Povo, de Chapecó, se orgulha em fazer parte dessa história, que permitiu a realização de sonhos de pequenos empreendedores, que até então estavam à margem do mercado financeiro.

Fundado em 2000, o Banco do Povo iniciou suas atividades dois anos depois. “Tão importante quanto o tempo que estamos no mercado é cumprir a nossa missão de estar ao lado do tomador de crédito, de permitir sua inclusão financeira, mas também social,” avalia o diretor-executivo do banco, Edson Baldissera.

Ele enfatiza que as instituições de microcrédito são ONGs (Organização Não Governamental) e como tal devem visar à inclusão do cliente e não o lucro. Nesses 11 anos o Banco do Povo pode até não ter obtido

um crescimento fantástico em relação a números, mas para Baldissera, o resultado social certamente já pode ser considerado fantástico. “Para nós não é mais um cliente. É alguém especial, que precisa ser orientado para ter a oportunidade de melhorar de vida.”

Para auxiliar o trabalho das instituições de microcrédito, Edson lembra dos programas federais e estaduais que viabilizam linhas de crédito especiais para pessoas de baixa renda. “Vemos esses programas como oportunidades para nossos clientes conseguirem recursos mais baratos. A gente quer somar. Procuramos nos colocar ao lado do tomador, de quem realmente precisa. Se um dia tivermos que mudar de ramo, ficaremos muito felizes. Será sinal de que a sociedade superou o problema de exclusão e não precisa mais de microcrédito,” conclui o diretor executivo.

■ **BANCO DO POVO IS ORIENTED TOWARDS THE SUCCESS OF ITS CLIENTS.** In 2014, microcredit is completing 15 years of activities in Santa Catarina. Banco do Povo (People's Bank), located in the city of Chapecó, is proud to have played an import role in this history, because microcredit has enabled thousands of people to achieve their dreams, people who were used to be excluded from the financial market.

Established in 2000, Banco do Povo started its operations two years later. “Regardless of the time we are operating on the market, what concerns us more is the fulfillment of our mission, namely, to always be a partner to the borrower, to bring to his life not only financial inclusion, but also social inclusion”, points out the executive director of the bank, Edson Baldissera.

He emphasizes that microcredit institutions are NGOs (non-governmental organizations) and they must, as such,

work for the inclusion of its clients, and not for profits.

Is these 11 years of existence, the bank may not have had an impressive growth if only figures are considered, but for Baldissera the social impact of the bank has been certainly huge. “For us it is not just one more client. It is somebody special, who needs guidance in his/her way for better opportunities in life”. Edson mentions that there are several federal and state programs that offer special lines of credit for low-income communities, and these fundings are essential for the microcredit institutions. “We see in these programs opportunities for our clients to get cheaper credit. We are here to add. Our aim is to be a reliable partner for the borrower, because he is the one who really needs us. If someday they happen to not need us anymore, that will be a happy day. It will mean that society has overcome the exclusion problem and microcredit became unnecessary”, concludes the director.

“Somos ONGs, não podemos esquecer de nossa missão social. Não podemos crescer mais do que nossos clientes.”

Edson Baldissera, diretor executivo





“Lembro como se fosse hoje o dia que trouxeram o cheque do empréstimo.”

Leda Bugança

Ela fez até curso antes de receber o empréstimo

A comunidade do Bairro Santa Maria, em Chapecó, conhece a senhora Leda Bugança como a simpática proprietária da Padaria Art Pão. Mas poucos são os que sabem de sua trajetória de sucesso, que teve um começo difícil. Ela é uma das primeiras clientes do Banco do Povo. Foi um curso oferecido pela instituição de microcrédito que motivou leda a largar o emprego para iniciar seu negócio.

Há cerca de 14 anos, Leda e um dos seus filhos trabalhavam como empregados em uma padaria. Ela ficou sabendo da realização de um curso de Gestão de Pequenos Negócios, que era oferecido pelo Banco do Povo para auxiliar os futuros tomadores de crédito a confirmar se o negócio pretendido era viável.

“O curso teve 40 horas. Fizemos um plano de negócio apontando os custos e os possíveis clientes. Lembro que coloquei que queria montar a padaria em uma esquina. Disse até o nome do bairro e deu tudo certo,” aponta a microempresária. Na época o banco só financiava depois que a pessoa concluía o curso.

Com o dinheiro que recebeu do Banco do Povo ela abriu a padaria, e em um mês já havia conquistado os clientes. Atualmente emprega seu marido, Nelson Bugança, e também um filho. “Perdi um filho logo depois que abri as portas. Foi uma época difícil, mas sempre tive o apoio do pessoal do Banco do Povo,” enfatiza Leda, ao lembrar que só sabia fazer os pães e doces e quem lhe ajudou na gestão foi uma

agente de crédito do banco.

■ **BEFORE GETTING THE MONEY SHE HAD TO ATTEND TRAINING.** *The community of the Santa Maria neighborhood, in Chapecó, has always known Mrs Leda Bugança as the warm-hearted owner of Padaria Art Pão (bakery). But only few know that her successful trajectory had a difficult start. She is one of the Banco do Povo first clients. It was in one of the courses promoted by the institution that she decided to quit her former job and start up her own business.*

14 years ago, Leda and one of her children were employees in a bakery. She heard about a small businesses management course, that was being offered by Banco do Povo to help possible credit borrowers assess if their plans were economically viable.

“It was a 40 hours long

R\$25,2 milhões

é o valor emprestado pelo banco desde a sua fundação, em 2002

Referência: maio de 2013

course. A business plan was made pointing the costs and future clients. In my project I proposed to start a bakery on a corner. I specified the name of the neighborhood and I had my plan approved”, recalls the microentrepreneur. At the time the bank only granted financing for those who had attended the course.

With the money borrowed from Banco do Povo she opened her bakery, and in less than a month she had already gotten a big list of customers. Currently she employs her husband, Nelson Bugança, and also a son. “I lost one of my children a little after we opened. It was a difficult period of our lives, but we always had support from the staff of Banco do Povo”, she says. She tells that the only thing she knew at the time was how to make bread, because in the management part she was helped by a credit agent from the bank.

Eles trabalham para mostrar o lado belo da vida

Referência em Chapecó quando o assunto é a cobertura fotográfica de eventos, o casal Claudino Cardoso e Marínes da Silva Cardoso montou um estúdio em sua casa. O ambiente não está totalmente pronto, dizem, mas já permite seções de fotografia e a realização da arte final, feita em computador.

Há uns 20 anos, Claudino trabalhava na Sadia, comprou uma máquina pequena e começou a fotografar as festas de colegas. Sofreu um acidente com uma motocicleta e precisou ficar de licença, tempo que usou para realizar cursos. "Fiz um curso de Gestão de Pequenos Negócios no Banco do Povo, virei cliente e tudo o que temos foi obtido com os financiamentos," avalia o microempendedor.

■ **THEIR WORK IS TO SHOW THE BEAUTIFUL SIDE OF LIFE.** *Already a reference in Chapecó when the subject is the photography services of events, Claudino Cardoso and Marínes da Silva Cardoso built a photo studio at home. The room isn't totally ready yet, but it is already good enough for photo sessions and the edition of the photos.*

20 years ago Claudino was working at Sadia. It was around that time that he bought a camera and started taking pictures at his friends' parties or other events. After a motorcycle accident he had to take a leave of absence, and used this time to attend some courses. "I took a course on small businesses management at Banco do Povo. Soon after I became a client and almost everything we have achieved since then came from the loans", says the microentrepreneur.



“Quando ele se acidentou aprendi a fazer as fotos para atender os compromissos agendados. Com esse trabalho construímos nossa casa.”

Marínes da Silva Cardoso

Empréstimo para comprar cavalo

Maurílio Rosa trabalhava como eletricista profissional, insatisfeito com alguns salários, em 2002 resolveu mudar de profissão. Recorreu ao Banco do Povo para comprar um cavalo e coletar materiais recicláveis, que são separados e comercializados. "Fiz o empréstimo em 12 vezes e paguei em sete," lembra orgulhoso.

Com a proibição do uso de cavalos na cidade, fez novo empréstimo e comprou dois microtratores. Com o seu trabalho ele criou os sete filhos. Sua mulher, Maria Salete Rosa, também ajuda na separação do material. Agora, Maurílio quer assinar um provedor de internet. "Trabalhamos no escuro. Quero pesquisar o preço de cada material para não sermos enganados."

■ **THE FIRST LOAN WAS USED TO BUY A HORSE.** *In 2002 Maurílio Rosa was still working as a professional electrician, but after some unpaid debts he decided to change his line of work. He paid a visit to Banco do Povo to get a loan in order to buy a horse and start collecting recyclables. The material is sorted and sold. "The loan was 12 monthly payments long, but I was able to repay it in only seven months", he recalls proudly.*

After the use of horses was prohibited in the city, he took another loan to buy two microtractors. He raised seven children with the income from his work. His wife, Maria Salete Rosa, also helps in the sorting of the recyclables. Now, Maurílio wants to have access to the Internet at his house. "We are working in the dark. I want to research the price of each material to avoid being tricked"



Associação de Crédito Comunidade do Futuro

Nome fantasia

Trade name
Banco do Povo

Fundação

Founding
02/04/2002



Abrangência

Scope
(municipalities)

Chapecó

Nº de colaboradores

Number of employees
4

Nº de operações até 31/05/2013

Nº of operations (founding date up to May, 31st 2013)
12.118

Valor financiado

Financed amount
R\$ 25.199.269,90



Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 1.648.818,34



Segmento

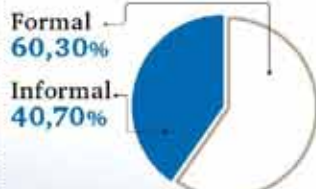
Segment



Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

44,44% 55,56%



Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
327

Média de valor por empréstimo

Average loan amount:
R\$ 2.079,49



Grau de instrução dos tomadores de crédito

Education background

Fundamental
Elementary and intermediate
(up to 9th grade)

35,3%

Médio
High school

49%

Superior
College degree

15,6%

Analfabeto
Illiterate

0,01%



Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito

Time in business (borrower)



Endereço

Address

Rua Barão do Rio Branco, 81 D - Chapecó SC

(49) 3329-4898

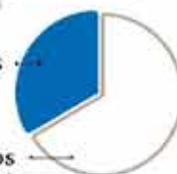


Nº de empregos gerados por tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers

Gerados
Created
637

Mantidos
Maintained
1.268





Histórico da Acrevi

Constituída em 16 de abril de 2002, a Acrevi tem como finalidade conceder microcrédito produtivo e orientar empreendedores que necessitam de recursos para investir em sua atividade econômica.

Localizada no centro da cidade de Jaraguá do Sul/SC, a Acrevi atende clientes do município e da região, tendo como missão promover o desenvolvimento econômico social através da concessão de crédito, visando a criação, cresci-

mento e consolidação de empreendimentos.

Além do microcrédito, a Agência disponibiliza empréstimos Juro Zero destinado para Empreendedores Individuais (MEI), programa lançado em novembro de 2011 pelo governo do Estado em parceria com o Sebrae.

A Acrevi é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) que tem como financiador de seus recursos a Agência Catarinense de Fomento

S.A – Badesc.

■ **HISTORY OF ACREVI.** Founded on April 16th, 2002, Acrevis' purpose is to extend the productive microcredit and provide orientation to entrepreneurs in need of funding to invest in their businesses activities.

Headquartered in the city of Jaraguá do Sul, Acrevi serves clients from the municipality and the region, having as its mission the social and economic development through the grant-

ing of credit, aiming at the creation, development and consolidation of new businesses.

Besides the microcredit, the institution also offers Zero Interest loans for Individual Microentrepreneurs (MEI), a program launched in November of 2011 by the state government, in a partnership with Sebrae.

Acrevi is an 'Oscip' (Civil Society Organization of Public Interest), with the necessary funds for its operations financed by the Santa Catarina State Development Agency (Badesc).

Média de crescimento acima de 20%

Fundada em abril de 2002, a Agência de Crédito do Vale do Itapocu (Acrevi), com sede em Jaraguá do Sul, vem experimentando um crescimento acima da média nos últimos anos, superior a 20% ao ano e com uma inadimplência baixa.

Para a diretora executiva da Acrevi, Maria Tereza de Amorim Nora, os bons resultados da instituição são frutos do comprometimento de todos os colaboradores e parcerias com os clientes. “Estamos sempre mantendo contato com o nosso cliente, acompanhamos os investimentos realizados com o

crédito liberado através das revisitas realizadas pelos agentes de crédito. Oferecemos aos clientes palestras e treinamentos que as Instituições da região disponibilizam, muitas vezes palestras gratuitas que auxiliam para uma melhor administração do empreendimento. Almejamos ao empreendedor que através do recurso financeiro liberado pela Acrevi, o cliente alcance os seus objetivos profissionais, que possa expandir a sua atividade gerando emprego e renda, contribuindo assim, para com o desenvolvimento da região”.

■ **GROWTH AVERAGE HIGHER THAN 20%.** *Founded in April, 2002, Itapocu Valley Credit Agency (Acrevi), headquartered in the city of Jaraguá do Sul, has been experiencing a growth higher than the average in the last three years, always higher than 20% a year and with a low default rate.*

According to the executive director of Acrevi, Maria Tereza de Amorim Nora, these good results are due to the involvement and commitment of all the employees, and partnerships with clients.

“We monitor the investments done using the credit

granted through regular visits from our loan officers. We offer seminars and training courses, sponsored by institutions from the region, many of them free of charge, always bringing new tools for a better management of the businesses. Our target is the entrepreneur.

What we want is that by using the credit extended by Acrevi, he accomplishes his professional goals, thus expanding his business and creating new jobs, contributing to the development of the whole region. The cases you will find in our pages will surely serve as proof of what we are saying”.



R\$52,8 mi
foram emprestados
pela Acrevi até
maio de 2013

“Oferecemos aos clientes palestras e treinamentos que as instituições da região disponibilizam...”

Maria Tereza
diretora executiva

Colaboradores com oportunidades e clientes satisfeitos

Uma característica predominante da Acrevi é oportunizar aos seus colaboradores o crescimento profissional dentro da instituição. Hoje, cerca de 80% de seu quadro de funcionários teve o início de suas atividades na instituição através de estágio, e assim que foram se desenvolvendo receberam oportunidades de galgar novos cargos.

Um exemplo típico disso acontece com Elizeu Dalmonir Athanazio, 28 anos. Ele iniciou suas atividades na Acrevi em agosto de 2002 desempenhando a função de estagiário. Atualmente, além de ser agente de crédito, é o responsável pela supervisão do trabalho de todos os agentes de crédito da instituição. "Comecei como estagiário, posteriormente fui auxiliar administrativo, cobrador e há cerca de seis anos atuo como agente de crédito", conta Elizeu.

Para Elizeu, ser um agente de crédito é muito gratificante, pois a empresa a qual representa, desempenha um papel importante na sociedade. Uma de suas funções é treinar os novos agentes contratados. "Procuro conscientizar os agentes de crédito de que vendemos um produto muito bom, acessível, e de grande importância para o nosso público. Hoje as fontes de financiamento são muitas, mas a linha de crédito que oferecemos é diferenciada. Desde o primeiro atendimento, a avaliação, a liberação do recurso e o acompanhamento, tudo é diferente. Nós conseguimos participar de forma eficaz dentro da realidade de cada cliente. Nós não vendemos apenas um produto, nós procuramos avaliar se o recurso realmente vai ajudar no crescimento e no fortalecimento de cada negócio, pois nossa missão é

fomentar o trabalho e o desenvolvimento de pequenos empreendimentos", diz.

■ **OPPORTUNITIES FOR EMPLOYEES AND HAPPY CLIENTS.** *One of the main characteristics of Acrevi are the opportunities given to its employees of growing inside the institution. Currently, around 80% of its staff started as trainees and as they grew inside the company they conquered new positions.*

Elizeu Dalmonir Athanazio, 28 years old, is one example of that reality. He started working at Acrevi in 2002, as a trainee, and currently, aside from being a loan officer, he supervises the work of all the credit agents of the institution. "I started as a trainee, then I worked as an administrative assistant, debt collector and it's been six years now since I became a credit agent", says Elizeu.

For him, being a credit agent

is a very gratifying experience, because the institution where he works plays a very important role in the society. One of his duties is to train new hired credit agents. "I try to make the credit agents aware of the importance of our product for our clients. Nowadays there are many sources of loans, but the credit line we offer is different, as it is easier to access and with attractive conditions. Since the first contact with the client, the evaluation process and the granting of the money, everything is different. We can effectively work with the reality of each client", explains Elizeu. He also points out that a great deal of attention is needed to do the job properly. "What we sell is not just a product, as we evaluate if the money will really help in the growing and strengthening of each new business. "Our mission is to encourage the work of the small entrepreneurs, helping in their development".

“Nós conseguimos participar de forma eficaz de acordo com a realidade de cada cliente.”

Elizeu Athanazio



Agência de Crédito do Vale do Itapocu

Nome fantasia

Trade name
Acrevi

Fundação

Founding
07/08/2002

Nº de colaboradores

Number of employees
11

Nº de operações até 31/05/2013

Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
12.909

Valor financiado

Financed amount
R\$ 52.871.561,13



Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 5.943.642,61

Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
935

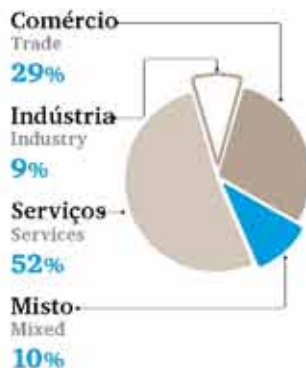
Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 4.105,76



Segmento

Segment



Nº de empregos gerados por tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers



Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

61,65% 38,35%



Grau de instrução dos tomadores de crédito

Education background

Fundamental

Elementary and intermediate (up to 9th grade)

34,24%

Médio

High school

41,56%

Superior

College degree

12,89%

Analfabeto

Illiterate

0,69%



Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito

Time in business (borrower)

0-1 ano

0 to 1 year

640

1-3 anos

1 to 3 years

499

+3 anos

+3 years

5.339

Endereço

Address

Av. Marechal Deodoro da Fonseca, 776 - Sala 01 - Centro Jaraguá do Sul - SC CEP. 89.251-700 Fone/Fax: 47-3275-0020 Site: acrevi.com



Abrangência

Scope (municipalities)

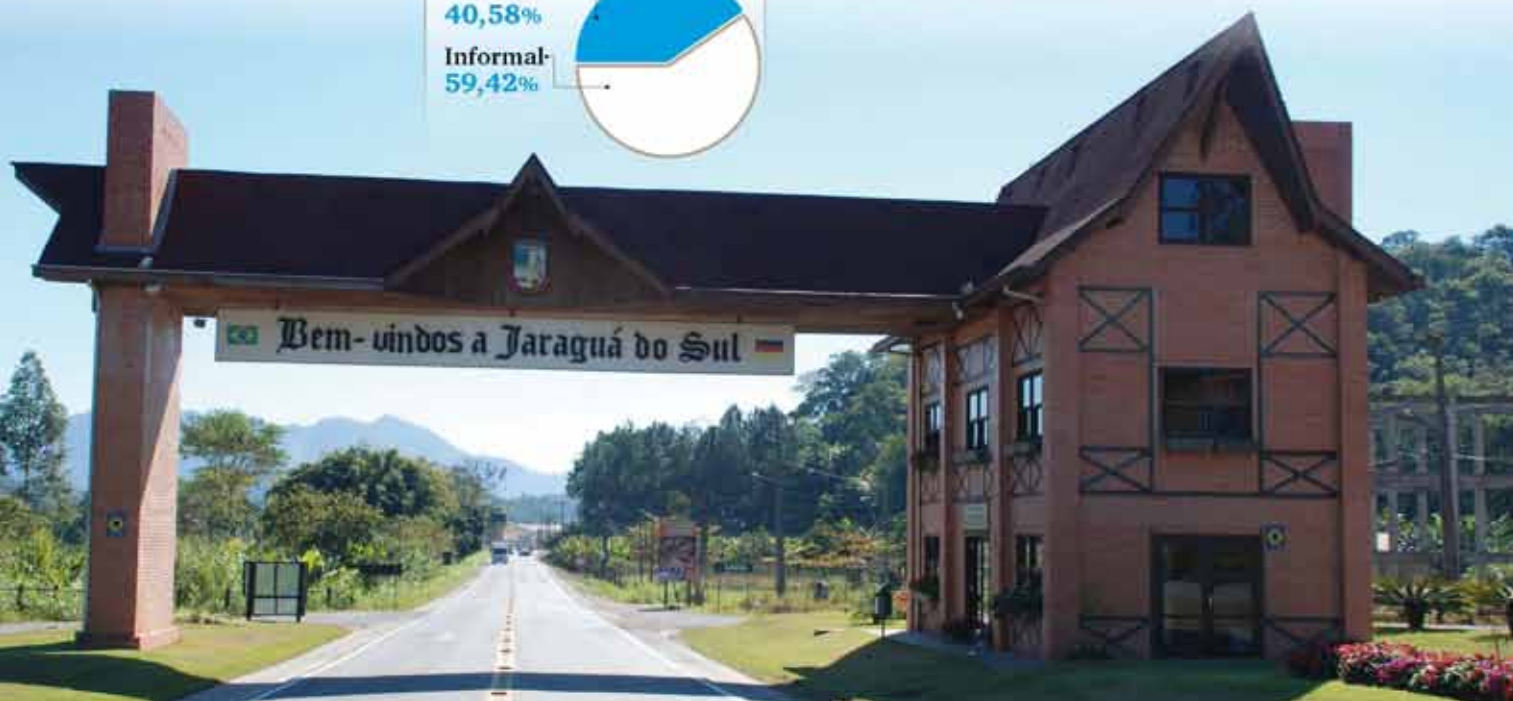
Jaraguá do Sul e região

Filiais

Branches and service outlets

Guaramirim

Rua Vinte e Oito de Agosto, 890 - Centro - CEP 89270-000





Microcrédito em escala

A Juriti Microfinanças é uma organização não governamental credenciada pelo Ministério da Justiça como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP*, com o objetivo de oferecer produtos convenientes a quem trabalha por conta própria e possui acesso restrito ao sistema financeiro tradicional.

Criada para fomentar o microcrédito, iniciou suas operações em setembro de 2008, na cidade de São José dos Pinhais/PR, região metropolitana de Curitiba, visto que neste local havia grande número de empreendedores que não contavam com nenhuma organização forte de microcrédito atuante na região. No mesmo ano, estabeleceu parceria com a IMF Banco do Povo do Município de Santa Maria – RS, se expandindo rapidamente e criando unidades operacio-

nais próprias. Hoje, conta com nove agências localizadas nos três estados do Sul do Brasil (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul), as quais atendem 236 municípios. “Sabemos que foi um crescimento rápido, mas foi tal estrutura que nos permitiu ganhar escala e ser uma das principais organizações de microcrédito do Sul do Brasil”, diz Mário Livramento, diretor de operações.

■ **MICROCREDI IN SCALE.** *Juriti Microfinance is a non-governmental by the Ministry of Justice as an Oscip (Civil Society Organization of Public Interest), operating with the objective of providing services for those working without support and excluded from the conventional banking system.*

The Oscip was created to promote the microcredit, and started its operations in Sep-

tember of 2008, in the city of São José dos Pinhais, state of Paraná, as in that area there were a great number of entrepreneurs who couldn't count on the support of any strong microcredit institutions operating in the regions. In the same year, the Oscip contracted a partnership with IMF Banco do Povo, from Santa Maria (RS), rapidly expanding and opening new services outlets.

Currently, Juriti Microfinance has nine branches spread over the three Brazilian Southern states (Paraná, Santa Catarina and Rio Grande do Sul), serving 236 municipalities. “We admit it was a fast growth, but was that structure that allowed us to grow in scale, becoming one of the leading microcredit organization in the South of Brazil”, points out Mário Livramento, director of operations.



- Unidades Juriti - 236 municípios atendidos
- Área de influência das unidades
- Unidades de prefeituras com metodologia Juriti
- Unidades parceiras

*Nota de Rodapé: Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999.



Maria Clarice Silva Ferreira
empreendedora de Canoas, RS

“A Juriti fortalece empreendedores de baixa-renda e proprietários de pequenos negócios, na realização de seus objetivos de vida.”

Diether Weninghaus, presidente do Conselho de Administração da Juriti.

Sinergia para um objetivo comum

A história da Juriti, desde sua origem, tem sido pautada pelo trabalho em sinergia com parceiros. O objetivo dessa estratégia é ampliar a oportunidade de levar crédito a empreendedores pertencentes ao perfil econômico de seu público-alvo, visando possibilitar o desenvolvimento de seus negócios e a melhoria da qualidade de vida das suas famílias e comunidades.

A partir deste princípio de atuação, a Juriti passou a prover funding para as operações de crédito produtivo orientado de três Instituições Comunitárias de Crédito, os chamados Bancos do Povo - no Rio Grande do Sul, em um momento em que estas organizações passavam por uma grande fragilidade causada pela falta dos recursos financeiros necessários ao atendimento de sua atual clientela e também para ampliar seu mercado. Ao atuar como segundo piso propiciou, à época, a permanência e a expansão do microcrédito a empreendedores de vários municípios gaúchos.

Essa parceria foi muito salutar para Juriti, uma vez que possibilitou o desenvolvimento e aperfeiçoamento do seu Sistema de Informação Gerencial, preparando-o para o atendimento de dife-

rentes parcerias – públicas e privadas.

govern

■ **WORKING FOR A COMMON GOAL.** *Juriti's history, since the beginning, has been grounded in the synergy of work with partners. This strategy's purpose is to ensure a broader range of opportunities for entrepreneurs to access credit. In this way, Juriti aim the development of these entrepreneurs businesses and the improvement of the quality of life of their families and communities.*

From this perspective, Juriti started funding the oriented productive credit of three Credit Communities Institutions, known as "Banco do Povo" (Peoples' Bank), in a moment of fragility of these organizations, facing fund shortage which were required to serve their clientele and also to expand their service. The support provided by Juriti was essential for the continuity and expansion of the microcredit, benefiting entrepreneurs from several municipalities from one state of the South of Brazil.

This partnership was very positive for Juriti, as it enabled the development and improvement of its Management Information System – now a indispensable tool for the joint work in partnership with private and

Perfil dos tomadores de crédito

Borrowers' profile

56,46% 43,54%

Formal-
22,55%

Informal-
77,45%



Contribuição com Políticas Públicas

A Juriti reconhece e participa de políticas públicas que possuem como objetivo dar maior visibilidade ao microcrédito e ressaltar sua contribuição como importante ferramenta para movimentar a economia, gerar renda, trabalho, emprego e minimizar a pobreza. Prova disso é o resultado que vem obtendo através de sua atuação com o Programa Gaúcho de Microcrédito, do estado do Rio Grande do Sul, e o Programa Juro Zero, do estado de Santa Catarina.

Com essa percepção a Juriti ousou “entrar de cabeça” no Programa Gaúcho de Microcrédito, viabilizando de imediato pessoal capacitado e infraestrutura operacional adequada para a participação efetiva e profissionalizada neste programa. Através

da prática de metodologia creditícia e de capacitação própria, a Juriti oferta treinamento específico para que os Agentes de Oportunidade atuem como mobilizadores da demanda e avaliadores de propostas de crédito. Atendendo empreendedores localizados nas 44 prefeituras municipais do estado do Rio Grande do Sul, ora conveniadas. A equipe técnica da Juriti oportuniza suporte profissional permanente e fica responsável pela aprovação final das operações de crédito.

Como uma das OSCIPs parceiras, a Juriti hoje é a maior responsável pela aplicação dos recursos emprestados no âmbito do Programa Gaúcho de Microcrédito, que é parte estruturante do governo estadual do Rio Grande do Sul, com coordenação

geral da Secretaria da Economia Solidária e de Apoio à Micro e Pequena Empresa - Sesampe e recursos do Bannrisul

■ CONTRIBUTING TO PUBLIC POLICIES. Juriti values and participates in public policies aimed at giving a broader visibility to the microcredit, emphasizing its contribution as an important tool to move the economy, generating income, employment, and reducing poverty.

Proof of this are the results achieved by the work with the Gaúcho Microcredit Program, in the state of Rio Grande do Sul, and the Zero Interest Program, promoted by the state government of Santa Catarina.

With this perception in mind, Juriti dared to jump 'head-on' to the Gaúcho Microcredit Pro-

gram, promptly providing qualified professionals and the proper physical infrastructure for the professionalized and effective participation in this program. Giving credit access to entrepreneurs from the forty-four towns now in cooperation. Juriti's technical staff nurture permanent professional support and holds responsibility for the final approval of the credit operations.

In the condition of one of the Oscip's partner of the Program, Juriti is currently the biggest responsible for the credits borrowed to entrepreneurs in the ranch of the Gaúcho Microcredit Program, which is a structural program from the state government, under the coordination of the Secretariat for Solidarity Economy and Support for the Micro and Small Enterprises (Sesampe), with the funding coming from Bannrisul (Rio Grande do Sul State Bank).



R\$ **95,2** mi
é o valor emprestado
pela Juriti até maio
de 2013



Ações



Acreditar é preciso

Acreditando sempre no potencial das pessoas, a Juriti também busca ações para estimular o espírito empreendedor. Valorizando essa ideia criou a Caravana de Negócios. Nos últimos dois anos, mostra através de encenação teatral, que é possível ter o próprio negócio, crescer, se formalizar e melhorar a qualidade de vida, assim como esclarece a população sobre o microcrédito produtivo orientado. Com apelo humorístico, a peça teatral é encenada em escolas públicas, em associações comunitárias e de moradores de bairros de baixa renda, em espaços públicos, praças e feiras.

A Caravana de Negócios sempre esteve inserida na Semana Global do Empreendedorismo, movimento internacional, que tem como objetivo inspirar, capacitar e conectar

empreendedores.

Além de realizar eventos que incentivem o empreendedorismo, a Juriti também apoia iniciativas de outras organizações afins. É o caso da Aliança Empreendedora, no seu projeto Geração Y, o qual trabalha com jovens para que despertem a vontade de empreender, de pensar no seu futuro e no futuro da sua própria comunidade. A Juriti valoriza esse projeto e disponibiliza sua equipe técnica para participar das bancas de avaliação final de planos de negócios desenvolvidos por esses jovens. Com base na experiência com empreendedores com o mesmo perfil, a Juriti faz uma avaliação final do projeto e uma projeção da evolução do negócio, base para decisão do investimento sugerindo o montante necessário a ser aportado ao empreendedor.



■ THE IMPORTANCE OF BELIEVING. Always believing in people's potential, Juriti seek to nurture the entrepreneur spirit. Prove of that is the "Caravan Businesses" which, in the last two years has been promoting a theatrical performance that show that's possible to have one's own business, grow, enter the formal market and upgrade the quality of live, as well inform the audience about the oriented productive microcredit.

In a humorous tone, the play is staged at public schools, communities associations of poor neighborhoods, public areas, squares and fair. The Business Caravan project has always been inserted been present at the Global Entrepreneurship Week – an international initiative target at inspiring, qualifying and connecting

entrepreneurs.

Besides the promotion of events fostering the entrepreneurship, Juriti also supports initiatives of related organizations. One example is Aliança Empreendedora (Entrepreneur Alliance) with Generation Y project, which work with the awakening of youths to the will of having their own business, to think in their future and in the future of their own communities. Juriti see the value of this work and makes available its technical staff to participate in the board that evaluates the business plan developed by these youths. From the expertise in evaluate similar project in a day to day basis, Juriti gives a final evaluation on the project and a forecast of the business evolution, suggesting the amount to be granted to the entrepreneur.

A força da perseverança

Com apenas 20 reais (US\$ 10) no bolso e uma grande força de vontade, a empreendedora Solange Kroth de Oliveira decidiu aproveitar a experiência de ter trabalhado em uma doceria, no Rio Grande do Sul, para iniciar o seu próprio negócio. Logo após mudar-se para Jaraguá do Sul, em Santa Catarina, começou a produzir doces para vender nas proximidades de sua residência.

No início, Solange encontrou muitas dificuldades. Precisava vender um doce para poder comprar os ingredientes para fazer outro. “O começo foi bem difícil, pois por se tratar de chocolate as pessoas acabavam deixando para pagar depois”, lembra a empreendedora que está na atividade desde o início de 2011.

Contudo, graças a sua perseverança e a qualidade de seus produtos, com o

tempo conseguiu superar esses problemas iniciais. Ela lembra que a situação melhorou ainda mais quando ouviu no rádio um anúncio da Juriti. “A Juriti aconteceu no momento certo e consegui recursos para capital de giro e ampliar minha casa, onde fabrico os chocolates”, explica a doceira. “O atendimento e as orientações que recebi do pessoal da Juriti têm me ajudado em muito a prosperar”, garante.

Solange, sem deixar de almejar o desenvolvimento de seu próprio negócio segue na sua rotina de visitar seus clientes, de porta em porta: “Por enquanto não será possível abrir minha própria loja, mas ainda realizarei este sonho e conto com o apoio da Juriti para isso”, diz Solange que já planeja para breve a contratação de uma auxiliar. “Atualmente trabalho sozinha e já está difícil conciliar a fabricação

dos doces e a venda, com os trabalhos domésticos”, finaliza Solange.

■ **STRENGTH, COURAGE AND PERSEVERANCE.** *With only R\$ 20 (US\$ 10) in her pockets and a great strength of will, the entrepreneur Solange Kroth de Oliveira decided to take advantage of the experience she gained working at a Confectionery in Rio Grande do Sul to start up her own business. Soon after she moved to Jaraguá do Sul, in Santa Catarina, she started making sweets to sell in her neighborhood.*

But it was a difficult start for Solange. He first needed to sell a candy to get the money to buy ingredients for the next. “In the beginning it was very difficult, because they were chocolate products people usually paid me later”, recalls the entrepreneur. She started in the activity in 2011.

However, owing to her per-

sistence and the quality of her products, in the course of time she overcame these obstacles. She says that things got even better after she hear about Juriti on the radio. “Juriti came into my life just when I was most needing help. I got credit there for working capital and to expand my house, which is by the way where I make the chocolate”, explains the chocolatier. “The service and the guidance I received from Juriti have definitely helped me prosper”, she assures.

Solange still keeps her habit of visiting her customers door-to-door. “It is not possible for me to open my own store just yet, but I will get there and I know that Juriti will help me when the right time comes”, she says. Nevertheless she advances that she will soon hire an assistant. “I work alone and it is becoming difficult for me to make and to sell the sweets, and I also have the housework to do”, she justifies.



Juriti Associação de Crédito ao Microempreendedor

• **Nome fantasia**
Trade name
Juriti Microfinanças

• **Fundação**
Founding
30/07/2008



• **Abrangência**
Scope
(municipalities)

46 municípios
catarinenses,
48 paranaenses,
76 gaúchos.

• **Nº de colaboradores**
Number of employees
97

• **Valor financiado**
Financed amount
R\$ 95.200.000,00

• **Nº de operações até 31/05/2013**
Nº of operations (founding date up to May, 31st 2013)
16.398

• **Carteira ativa total**
Active loans portfolio
R\$ 58.000.000,00

• **Nº de clientes ativos**
Active clients portfolio
8.944

• **Crédito médio ativo**
Average loan amount
R\$ 10.653,66



• **Segmento**
Segment



• **Nº de empregos gerados por tomadores de crédito**

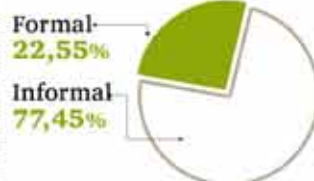
Number of jobs created by borrowers

Gerados/
Mantidos
Created/
Maintained
28.869



• **Perfil dos tomadores de crédito**
Borrowers' profile

56,46% 43,54%



• **Grau de instrução dos tomadores de crédito**

Education background

Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
25,55%

Médio
High school
42,10%

Superior
College degree
10,10%

Analfabeto
Illiterate
0,20%

Não Informado
Not available
22,05%



• **Tempo de existência dos negócios dos tomadores de crédito**

Time in business (borrower)



• **Endereço**
Address

■ Rua José Theodoro Ribeiro, 1414 - Ilha da Figueira - Jaraguá do Sul - SC
☎ (47) 3275-0065

• **Site**
www.juriti.net

• **Filiais**
Branches and service outlets
SC

Joinville
■ Rua Abdon Batista, 342 - CEP 89201-010 - Centro
☎ (47) 3028-6112

Rio do Sul
■ Av. Governador Ivo Silveira, 555 - Sala 06 - CEP 89160-000 - Santa Galo
☎ (47) 3525-5565

Concórdia
■ Rua Prof. Domingos Machado de Lima, 706 Sala 01 - Centro
☎ (47) 3442-5402

PR

São José dos Pinhais
■ Rua Joaquim Nabuco, 1900 CEP 83040-210 - Centro
☎ (41) 3081-0508

Ponta Grossa
■ Rua General Carneiro, 05 - Loja 03 - CEP 84010-370 - Centro
☎ (42) 3224-1001

RS

Canela
■ Av. Júlio de Castilhos, 399, sala 6 - CEP 95680-000 - Centro
☎ (54) 3282-1361

Canoas
■ Rua José do Patrocínio, 68 - CEP 92120-080 - Niterói
☎ (51) 3051-1520

Pelotas
■ Rua Ulisses Guimarães, 2057 - Loja 15 - CEP 96081-150 - Loteamento Dunas - Areal
☎ (53) 3228-0200

Investimento de impacto

Fortalecer o empreendedorismo é um investimento transformador e de grande impacto que ao mesmo tempo em que atende questões inatas do ser humano, tais como busca de realização pessoal, melhoria econômica e ascensão social, fortalece a profissionalização, impulsiona a economia local e minimiza problemas sociais. Em um país em desenvolvimento, nada supera investir naquilo que as pessoas de menor poder aquisitivo estão fazendo para viver honestamente.

O exemplo de meu pai, cujo perfil empreendedor e sensibilidade com questões comunitárias transformaram um pequeno negócio em uma empresa que hoje gera emprego para milhares de pessoas, serviu-me de inspiração para buscar fazer a diferença a pessoas que, como ele, buscam a sobrevivência a partir do próprio trabalho.

A vida tem me mostrado que sem acesso a capital o crescimento é lento e retira a possibilidade de aproveitar oportunidades ou implantar ideias inovadoras. Foi com a intenção de participar da evolução de pequenos negócios e realizar sonhos factíveis e de interesse local que fundei a Juriti Microfinanças. Busquei, desde a concepção, contar com profissionais experientes em microfinanças visando garantir que a Juriti construísse bases sólidas para alcançar atendimento de massa e representatividade em pouco tempo.

Entendo que a causa requer o envolvimento do setor privado, trazendo inovação, tecnologia, profissionalismo e investimentos que possam fortalecer esses empreendedores para que

serviram como exemplo de trabalho, comprometimento social e de superação na sua comunidade. O crédito produtivo permite romper com o ciclo vicioso da pobreza e valoriza o trabalho honesto de empreendedores.

■ IMPACT INVESTING.

To strengthen entrepreneurship is a transforming investment and of great consequences. It meets fundamental needs of all human beings, such as personal fulfillment, achieving of a better standard of living, professionalization and at the same time leverages local economy and minimizes social problems.

In a developing country, nothing is more important than investing in the lower layers of the population, who are struggling to earn their livelihoods in an honest manner.

Following the steps of my father, whose entrepreneurial spirit and sensitivity with local issues led a small business to become a great company that generates employment for thousands of people, I was also inspired to act in the world making a difference in the lives of people that just like him are working hard to achieve their dreams.

Life has constantly showed me that without the access to credit, growth is possible but slow, and as a consequence many good opportunities are lost, many innovative ideas will never be implemented.

Moved by this intention of participating in the development of small enterprises, to help realist dreams become a reality and with an interest in the developing of our local economy I founded the Juriti Microfinanças.

Since its establishment I always sought for experienced professionals in microfinance to ensure that Juriti would grow based on solid foundations, we wanted to bring the best service



Diether Werninghaus,
presidente Juriti

in the shortest time possible.

In my understanding, microfinance needs the involvement of the private sector, which can bring innovation, technology, professional expertise and investments that will strengthen and support these entrepreneurs that are giving the example of dedication and social commitment to their communities.

The productive credit is the solution to break out of the vicious circle of poverty, emphasizing the honest work of the entrepreneurs.

53,6%
dos clientes
da Juriti são
prestadores de
serviço

O FUTURO DA
SUA EMPRESA
VOCÊ NÃO PREVÊ.
VOCÊ FAZ.

PROCURE O SEBRAE.

www.sebrae-sc.com.br
0800 570 0800



SEBRAE *Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Santa Catarina*



SEBRAE

Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Santa Catarina

