

MICRO FINANÇAS

EMPREENDEDORISMO
E DESENVOLVIMENTO
SUL DO BRASIL

Micro Finanças

Emprendimiento y Desarrollo - Sur de Brasil

AMCRED-SUL:
**15 ANOS
AJUDANDO
A ECONOMIA
LOCAL**

AMCRED-SUL:

15 años Ayudando a la Economía Local



AMCRED-SUL

15
ANOS

2021

**Caro leitor**

O ano de 2021 chega repleto de esperanças. A sensação de que este é o momento de retomar o que ficou estagnado em um ano anterior repleto de desafios e insegurança é latente. Essa determinação nos traz a força para mantermos a resiliência e não deixarmos de lado tudo o que semeamos em décadas de trabalho sério e árduo. A AMCRED-SUL traz nas próximas páginas uma série de motivos para retomarmos com ainda mais vigor os esforços em prol de uma economia colaborativa, criativa e alinhada com os mais íntegros valores sociais. Neste ano, em que a AMCRED-SUL celebra 15 anos, queremos relembrar através de ações em todo o estado de SC e cidades do PR e RS a importância de estender a mão a micro e pequenos empreendedores que contribuem de maneira significativa para a retomada da economia através de negócios que geram renda e empregos. Venham conosco e conheçam alguns dos sonhos que viraram projetos saudáveis através da união entre pessoas dispostas a fazer a diferença.

Edilson Wilvert
- **presidente da AMCRED-SUL**

Márcio César Rossini
- **vice-presidente da AMCRED-SUL**

Expediente

Revista da AMCRED-SUL.
Conteúdo editorial: Oficina das Palavras (grupoodp.com.br).
Projeto gráfico: Caza Comunicação (caza.com.br).
Textos: Marta Rocha
Revisão: Ricardo Ruas e Ana Paula Ruschel
Tradução: Vítor Ferreira.

AMCRED-SUL	4
BADESC	11
SDE	14
SEBRAE/SC	17
SC GARANTIAS	19
ACREDITE	23
BANCO DA FAMÍLIA	26
BANCO DO EMPREENDEDOR	29
BANCO DO PLANALTO NORTE	32
BLUSOL	35
CASA DO MICROCRÉDITO	38
CRECERTO	41
CREDIAMAI	44
CREDIOESTE	47
CREDISOL	50
EXTRACREDI	53
MEMBUÍ	56
POLOCRED	59
PORTOSOL	62
PROFOMENTO	65

Estimado lector
El año 2021 llega lleno de esperanza. Está latente la sensación de que es el momento de retomar lo que se estancó en un año anterior lleno de retos e inseguridad. Esta determinación nos da la fuerza para seguir siendo resistentes y no dejar escapar todo lo que hemos sembrado en décadas de trabajo duro y serio. AMCRED-SUL aporta en las siguientes páginas una serie de razones

para que retomemos con mayor vigor los esfuerzos en pro de una economía colaborativa, creativa y alineada con los valores sociales más íntegros. Este año, en el que AMCRED-SUL celebra 15 años, queremos recordar a través de acciones en todo el estado de SC y ciudades de PR y RS la importancia de llegar a los micro y pequeños empresarios que contribuyen significativamente a la recuperación de la economía a través de negocios que

generan ingresos y puestos de trabajo. Acompáñanos y conoce algunos de los sueños que se han convertido en proyectos saludables gracias a la unión entre personas dispuestas a marcar la diferencia.
Edilson Wilvert - presidente AMCRED-SUL
Marcio Cesar Rossini - vicepresidente de AMCRED-SUL



AMCRED-SUL

AMCRED-SUL chega a 15 anos CELEBRANDO HISTÓRIAS DE COOPERAÇÃO E SUCESSO

Como uma maneira de unificar processos e aumentar a representividade institucional foi criada a AMCRED-SUL, que entre os pilares estão educação em microcrédito para orientar micros e pequenos negócios

por Revista Amcred
fotos: divulgação

O trabalho árduo sempre acompanhou o dia a dia de Pedro Paulo Vieira. No negócio que mantém desde a década de 80, encontrou o sustento para filhos e enteados. É nos 21 hectares de terra em Gaspar que Pedro Paulo planta eucalipto, parte deles já em área de reflorestamento. Além de uma terra fértil, o empreendedor encontrou na trajetória um aliado para concretizar planos de crescimento: o sistema de microfinanças. Nem ele mesmo se recorda quando começou essa parceria. "Acho que há uns 18, 20 anos, eu conheci a BluSol, de Blumenau. Lá eu tive apoio e até hoje sou muito bem orientado e atendido pela equipe", comenta com simpatia e entusiasmo.

Quando Pedro Paulo chegou à BluSol, o microcrédito dava os primeiros passos em SC. Em 1999, o Programa de Microfinanças de Santa Catarina iniciava com duas instituições constituídas: além da BluSol (Instituição de Crédito Solidário), havia o Banco da Família, que sucedeu o Banco da Mulher em Lages. Passadas mais de duas décadas, o setor de Microfinanças conta com uma rede com 16

instituições associadas à AMCRED-SUL nos três estados do Sul do Brasil.

Como uma maneira de unificar processos e aumentar a representividade institucional foi criada há 15 anos a AMCRED-SUL, que entre os pilares estão educação em microcrédito para orientar micros e pequenos negócios. Nascida AMCRED-SC e após ampliação territorial, AMCRED-SUL, a associação é a única instituição organizada do Brasil que atua em 100% do Estado (SC), e que atualmente atende os estados do Paraná e Rio Grande do Sul.

Em todo o Brasil, a atuação do microcrédito na região Sul é um exemplo de bom êxito. Já foram realizadas em torno de 1 milhão de operações no montante de R\$ 3,5 bilhões, contemplando 72 mil clientes ativos, um número significativo quando se fala de micronegócios ou microfinanças. Um importante suporte para esse crescimento foi a coordenação da Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina – BADESC, no processo de constituição dessas instituições da sociedade civil de interesse público.

Romeo Vier, 1º presidente AMCRED-SUL, reforça que desde o princípio o objetivo foi criar condições para geração de emprego e renda, principalmente para os pequenos empreendedores, que não tinham acesso ao crédito nas entidades bancárias tradicionais. Ainda de acordo com Vier, esse suporte está no DNA de todas as agências de Microcrédito, mas, para ganhar força, as entidades precisavam estar reunidas de forma organizada. Surgiam assim os primeiros movimentos da AMCRED-SUL, alicerçados no propósito de orientar as associadas, todas Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP, dentro da missão, visão e objetivos de cada entidade, sempre pensando no bem comum. "No início eram 20 entidades no Estado. Muitos foram os desafios para criar a AMCRED-SUL e desenvolver um sistema normativo que abrangesse a necessidade de todas elas. Foi o trabalho de mais de um ano, muitos encontros, até a primeira Assembleia, realizada em São Miguel do Oeste. De imediato nove entidades participaram do evento e já aderiram à associação. As demais levaram as propostas para suas assembleias locais e a adesão foi ocorrendo aos poucos. Esse projeto inédito aqui de Santa Catarina, e os seus resultados positivos, também acabou sendo o grande incentivador de iniciativas a nível nacional, como a criação da própria associação nessa

esfera", destaca Vier.

Para a primeira diretoria eleita, o primeiro desafio foi promover a união do grupo em torno de um único propósito. Depois, a criação de treinamentos padronizados para todas as organizações, até a implantação de um sistema de atendimento, controle, análise e liberação de crédito em todas elas. "Tivemos que também analisar e propor melhorias no impacto social dessas operações. Analisamos o potencial de crédito e as realidades locais de cada operadora. Além da relação dessas entidades com a comunidade onde estavam inseridos. Trabalhamos também a flexibilização das garantias e a padronização das taxas bancárias, bem como a isenção de algumas taxas. Conseguimos uma série de benefícios que vieram ao encontro da consolidação da associação e o formato hoje trabalhado", complementa Vier.

Quem também recorda desses primeiros passos é Luiz Carlos Floriani, 1º vice-presidente AMCRED-SUL. Ele explica que a medida em que as organizações de microcrédito que faziam parte do Programa Crédito de Confiança se consolidavam e buscavam a profissionalização definitiva de gestão, o BADESC que era um grande animador e orientador, entendeu que era hora de se dedicar exclusivamente a posição de aportador de fundos, ficando completamente isento para as análises técnicas necessárias. Para que não se perdesse o sentido de união e organização até então já conquistado, as principais lideranças passaram a se reunir e discutir a possibilidade de constituição de uma associação, que mantivesse os ideais iniciais e também mantivesse o grupo unido para apoiar e defender os interesses do segmento.

Nesses 15 anos de trajetória, a AMCRED-SUL reuniu um grupo consolidado para fortalecer o segmento do microcrédito em Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul. Parceiros da AMCRED-SUL também celebram os resultados, afinal, as conquistas foram possíveis através da união de várias frentes. "A Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças – ABCRED – gostaria de parabenizar a AMCRED-SUL pelo excelente trabalho desenvolvido ao longo desses 15 anos da associação, apoiando e promovendo o desenvolvimento das práticas de Microcrédito da Região Sul do Brasil. Parabéns ao presidente, ao conselho e a todos os colaboradores que contribuem e os que já contribuíram para o sucesso da instituição. Que o empenho de todos continue trazendo bons resultados para o Setor de Microcrédito", reforça José Paes de Oliveira Neto – Presidente interino da ABCRED.

Linha do tempo AMCRED-SUL

1999

Implantação do Programa de Microfinanças de Santa Catarina

Em atuação a Instituição de Crédito Solidário – BLUSOL de Blumenau e o Banco da Família que sucedeu o Banco da Mulher em Lages

Constituídas as primeiras instituições fomentadas pelo Governo do Estado no âmbito do programa denominado CRÉDITO DE CONFIANÇA

2006

Fundação da Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina - AMCRED-SC

2009

Instituição do Dia Estadual do Microcrédito Orientado, através da Lei Estadual nº 14.931/09, comemorado anualmente dia 18 de novembro

2011

Criação Programa JURO ZERO, através da Lei Estadual nº 15.570/11

2014

Banco Central do Brasil, realizou na cidade de Florianópolis, o Fórum anual de inclusão financeira

Sanção da Lei Estadual nº 16.474/14, que institucionalizou o Programa de Microfinanças de SC

15 anos do Programa de Microfinanças de Santa Catarina

2015

Construção da Central de Risco

1º Encontro do Programa de Microfinanças de Santa Catarina

2016

Fundação da Sociedade de Garantia de Crédito Santa Catarina – SC GARANTIAS

10 anos AMCRED-SC

Atuação de 17 OSCIPs de Microfinanças atendendo 100% do Estado de SC

2017

Aprovada a alteração para Associação das Instituições de Microcrédito e Microfinanças da Região Sul do Brasil – AMCRED-SUL

2021

15 anos AMCRED-SUL

Linea del tiempo AMCRED-SUL

1999 - Implementación del Programa de Microfinanzas de Santa Catarina
1999 - En funcionamiento la Institución de Crédito Solidário - BLUSOL de Blumenau y el Banco da Família [Banco de la Família] que sucedió al Banco da Mulher [Banco de la Mujer] en Lages
1999 - Se crean las primeras instituciones impulsadas por el Gobierno del Estado en el marco del programa CRÉDITO DE CONFIANÇA [CREDITO DE CONFIANZA]

2006 - Fundación de la Asociación de Organizaciones de Microcrédito y Microfinanzas de Santa Catarina - AMCRED-SC
2009 - Institución del Día Estatal del Microcrédito Orientado, a través de la Ley Estadual 14931/09, que se celebra anualmente el 18 de noviembre
2011 - Creación del programa JURO ZERO [INTERÉS ZERO], a través de la Ley Estatal 15.570/11
2014 - Sanción de la Ley Estatal nº 16.474/14, que institucionalizó el Programa de Microfinanzas de SC

2014 - El Banco Central de Brasil, celebró el Foro de Inclusión Financiera anual en la ciudad de Florianópolis
2014 - 15 años del Programa de Microfinanzas de Santa Catarina
2015 - Construcción de la Central de Risco [Central de Riesgos]
2015 - 1ª Conferencia del Programa de Microfinanzas de Santa Catarina
2016 - 10 años AMCRED-SC
2016 - Fundación de la Sociedad de Garantía de Crédito de Santa Catarina - SC GARANTIAS

2017 - Operación de 17 OSCIPs [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público] de microfinanzas que atienden al 100% del Estado de SC
2017 - Aprobado el cambio Associação das Instituições de Microcrédito e Microfinanças da Região Sul do Brasil [Asociación de Instituciones de Microcrédito y Microfinanzas de la Región Sur de Brasil]- AMCRED-SUL
2021 - 15 años AMCRED-SUL

ENTREVISTA COM EDILSON WILVERT

Atual presidente da AMCRED-SUL
Gestão 2020/2022

- Como você descreve a trajetória da AMCRED durante todos esses anos?

São 15 anos alinhados na melhoria de acesso a crédito a empreendedores que, não raras as vezes, sentem ausência de inclusão financeira. A AMCRED-SUL tem a ciência da importância desses micro e pequenos empreendedores para a economia do país. São negócios familiares, por exemplo, que geram renda, emprego e diversificam serviços locais. Todas as OSCIPS que compõem a nossa AMCRED-SUL cumprem a missão de incentivar e promover o empreendedorismo de maneira solidária. Para nós, por trás de cada negócio há um nome, um rosto, uma história que vale muito mais do que uma cifra. Acreditamos que o sucesso de nossa trajetória esteja em um trabalho humano, feito por pessoas que acreditam nos sonhos e auxiliam a viabilidade deles.

- Quais são as marcas registradas do trabalho da atual diretoria? E as principais conquistas?

Não podemos destacar o trabalho da atual diretoria sem deixarmos de resgatar tudo o que foi feito ao longo desses 15 anos de história. Mantemos os mesmos propósitos, firmes em transparência, comprometimento e cooperação em tudo o que fazemos. Nossa maior conquista foi superar o ano de 2020, atuando na gestão de crise e mesmo em situações extremas nos moldamos a um novo cenário, continuamos com nossa mão estendida aos empreendedores.

- Quais foram os desafios da Associação com a chegada da pandemia?

O grande desafio é conseguir manter uma gestão coesa mesmo diante de um cenário improvável como o ocasionado pela Covid-19. A AMCRED-SUL, desde o ano de 2014, trata a prevenção ao endividamento como um

capítulo essencial no processo de microcrédito através da Central de Risco. Essa Central sempre se apresentou como uma proteção aos nossos clientes através da avaliação de risco de crédito, aprimorando o processo de concessão e assegurando a qualidade da carteira. Ou seja, se antes do período pandêmico o endividamento já era um problema real a ser combatido, durante os meses em que negócios se viram obrigados a fechar nossas equipes já sabiam como agir e o que fazer para apoiar nossos clientes, que se viam em um dos piores momentos econômicos enquanto empreendedores. Sabemos que o desempenho social econômico depende de uma série de fatores, mas acreditamos que com um suporte qualificado podemos contribuir para um desfecho positivo de nossos empreendedores. Para o ano de 2021, queremos ampliar as funcionalidades da Central de Risco e, para tal, contamos com suporte do BADESC. Também pretendemos ampliar nossa base de dados em parceria com outras instituições BNDES, ABCRED, OIKOCREDIT. A Covid-19 mostrou ao mundo a importância de cooperar. Em todos os aspectos da vida, emocional ao econômico, pessoas tiveram que unir forças para, JUNTAS, superar os desafios trazidos pela pandemia.

Somos nomes, rostos e expectativas de encontrar nos sonhos uma fonte de renda para famílias, que acabam empregando outras famílias e inspirando inclusive a abertura de novos negócios

- O que a faz ser uma associação tão sólida?
Propósito! A AMCRED-SUL, desde que surgiu, tem clara a missão de introdução da gestão de desempenho social no âmbito do Programa de Microfinanças de Santa Catarina. Muito mais do que buscar clientes, buscamos empreendedores que possam auxiliar no equilíbrio financeiro e social do Sul do país. Tratamos esses clientes com responsabilidade e pela frente encontramos relações de respeito mútuo. Além disso, temos uma preocupação em agregar ao setor de microfinanças e, por essa razão, estamos em constante busca por conteúdo, parcerias e alianças de qualidade. Antes de pensarmos em negócios, pensamos nos valores humanos. ♦

- O que esperam/ estão programando para 2021?

No nosso planejamento estratégico para 2021 vamos reintegrar o compromisso de manter uma equipe qualificada, com inteligência de mercado e pronta para oferecer alternativas a nossos empreendedores. Cursos, palestras e encontros educativos estão em nossa proposta para este ano. Além disso, queremos entender melhor quem são nossos clientes e para tal, temos planejada uma pesquisa para entender as escolhas de consumidores/usuários e tomadores de crédito, assim como dos empresários e instituições de microcrédito.

- Como é ver a AMCRED crescer a cada ano?

Falar em crescimento é algo muito amplo. Se tudo isso fosse resumido a números, eu poderia destacar as cerca de um milhão de operações, 72 mil clientes ativos e o montante de R\$ 3,5 bilhões em micronegócios ou microfinanças. Mas, como já falei anteriormente, a AMCRED-SUL é mais do que cifras.



foto: divulgação



¿Cómo describiría la trayectoria de AMCRED durante todos estos años?
Han sido 15 años alineados en la mejora del acceso al crédito para los empresarios que, no pocas veces, sienten la falta de inclusión financiera. AMCRED-SUL es consciente de la importancia de estos micro y pequeños empresarios para la economía del país. Se trata de empresas familiares, por ejemplo, que generan ingresos, empleo y diversifican los servicios locales. Todas las OSCIP que componen nuestra AMCRED-SUL cumplen la misión de fomentar y promover el espíritu empresarial de forma solidaria. Para nosotros, detrás de cada negocio hay un nombre, una cara, una historia que vale mucho más que una cifra. Creemos que el éxito de nuestra

trayectoria radica en el trabajo humano realizado por personas que creen en los sueños y ayudan a hacerlos viables.
¿Cuáles son las señas de identidad del trabajo del actual Consejo de Administración? ¿Y los principales logros?
No podemos destacar la labor de la actual junta directiva sin mencionar todo lo que se ha hecho en estos 15 años de historia. Mantenemos los mismos propósitos, firmes en la transparencia, el compromiso y la cooperación en todo lo que hacemos. Nuestro mayor logro fue superar el año 2020, actuando en la gestión de crisis e incluso en situaciones extremas nos amoldamos a un nuevo escenario, continuando con la mano tendida a los empresarios.
¿Cuáles fueron los retos de la Asociación con la llegada de la

pandemia?
El gran reto es mantener una gestión cohesionada incluso ante un escenario inverosímil como el provocado por Covid-19. AMCRED-SUL, desde 2014, trata la prevención de la deuda como un capítulo esencial en el proceso de microcrédito a través de la Central de Riesgos. Este Centro siempre se ha presentado como una protección para nuestros clientes a través de la evaluación del riesgo de crédito, mejorando el proceso de concesión y asegurando la calidad de la cartera. En otras palabras, si antes del período de la pandemia el endeudamiento ya era un verdadero problema a combatir, durante los meses en que los negocios se vieron obligados a cerrar, nuestros equipos ya sabían cómo actuar

y qué hacer para apoyar a nuestros clientes que se encontraban en uno de sus peores momentos económicos como empresarios. Sabemos que los resultados socioeconómicos dependen de una serie de factores, pero creemos que con un apoyo cualificado podemos contribuir a un resultado positivo para nuestros empresarios. Para el año 2021, queremos ampliar las funcionalidades de la Central de Riesgos y para ello, contamos con el apoyo de la BADESC. También tenemos la intención de ampliar nuestra base de datos en asociación con otras instituciones BNDES, Abcred, Oikocredit. Covid-19 mostró al mundo la importancia de cooperar. En todos los aspectos de la vida, desde el emocional hasta el económico, la gente tuvo que unir fuerzas para superar juntos los retos que trajo la pandemia.
¿Qué espera/planea para 2021?
En nuestra planificación estratégica para 2021 vamos a restablecer el compromiso

de mantener un equipo cualificado, con inteligencia de mercado y preparado para ofrecer alternativas a nuestros empresarios. Los cursos, las conferencias y los encuentros educativos están en nuestra propuesta para este año. Además, queremos entender mejor quiénes son nuestros clientes y para ello, hemos planeado una investigación para conocer las opciones de los consumidores/usuarios y prestatarios, así como de los empresarios y las instituciones de microcrédito.
¿Cómo es ver crecer a AMCRED-SUL cada año?
Hablar de crecimiento es muy amplio. Si todo esto se resumiera en números, podría destacar el casi millón de operaciones, los 72.000 clientes activos y el importe de R\$ 3.5 mil millones en micronegocios o microfinanzas. Pero, como he dicho antes, AMCRED-SUL es más que números. Somos nombres, rostros y expectativas

de encontrar en los sueños una fuente de ingresos para las familias, que acaban empleando a otras familias e incluso inspirando la apertura de nuevos negocios ¿Qué hace que sea una asociación tan sólida?
¡Propósito! AMCRED-SUL, desde su fundación, tiene la clara misión de introducir la gestión del desempeño social en el ámbito del Programa de Microfinanzas de Santa Catarina. Más que buscar clientes, buscamos empresarios que puedan ayudar al equilibrio financiero y social del Sur del país. Tratamos a estos clientes con responsabilidad y en el frente encontramos relaciones de respeto mutuo. Además, nos preocupa sumar al sector de la microfinanciación y, por ello, buscamos constantemente contenidos de calidad, asociaciones y alianzas. Antes de pensar en los negocios, pensamos en los valores humanos.

DADOS GERAIS DO MICROCRÉDITO

DATOS GENERALES DE MICROCRÉDITO

Dados acumulados das organizações de microcrédito associadas - até 31/12/2020.

Datos acumulados de las organizaciones de microcrédito asociadas - hasta el 31/12/2020.

DADOS FORNECIDOS PELAS ORGANIZAÇÕES ASSOCIADAS:
DATOS PRESENTADOS POR ORGANIZACIONES ASOCIADAS:

Acredite, Acrevi, Banco da Família, Banco do Empreendedor, Banco do Planalto Norte, BluSol, Casa do Microcrédito, Crecerto, Crediamai, Credioeste, Credisol, Extracredi, Imembuí, Polocred, Portosol e Profomento.

VALOR TOTAL EMPRESTADO (R\$) PRODUTIVO
IMPORTE TOTAL DEL PRÉSTAMO (R\$) PRODUCTIVO

R\$ 3.463.947.922,72

VALOR TOTAL EMPRESTADO (R\$) OUTROS
IMPORTE TOTAL DEL PRÉSTAMO (R\$) OTROS

R\$ 384.999.411,65

Nº TOTAL DE OPERAÇÕES
Nº TOTAL DE OPERACIONES

1.109.395

VALOR MÉDIO DAS OPERAÇÕES (R\$)
VALOR MEDIO DE LAS OPERACIONES (R\$)

R\$ 3.469,41

CARTEIRA ATIVA (R\$)
CARTERA ACTIVA (R\$)

R\$ 358.046.161,08

Nº CLIENTES ATIVOS
Nº DE CLIENTES ACTIVOS

72.808

VALORES VENCIDOS (D+1) (R\$)
IMPORTES VENCIDOS (D+1) (R\$)

R\$ 10.169.063,60

% INADIMPLÊNCIA
% DEFAULT (DEFECTO)

2,84%

Nº EMPREGOS GERADOS
Nº DE EMPLEOS GENERADOS

118.292

Nº EMPREGOS MANTIDOS
Nº DE PUESTOS DE TRABAJO MANTENIDOS

548.983

Nº DE COLABORADORES
Nº DE COLABORADORES

630

Nº DE AGENTES DE CRÉDITO
Nº AGENTES DE CRÉDITO

282

Nº DE PONTOS DE ATENDIMENTOS
Nº DE PUNTOS DE SERVICIO

130

Dados acumulados Juro Zero - até 31/12/2020

Datos acumulados Interés Zero - hasta el 31/12/2020

VALOR TOTAL EMPRESTADO (R\$)
IMPORTE TOTAL DEL PRÉSTAMO (R\$)

R\$ 235.128.693,60

Nº TOTAL DE OPERAÇÕES
Nº TOTAL OPERACIONES

75.476

VALOR MÉDIO DAS OPERAÇÕES (R\$)
VALOR MEDIO DE LAS OPERACIONES (R\$)

R\$ 3.115,28

Nº CLIENTES ATIVOS
Nº DE CLIENTES ACTIVOS

9.928

CARTEIRA ATIVA (R\$)
CARTERA ACTIVA (R\$)

R\$ 25.912.053,20

VALORES VENCIDOS (D+1) (R\$)
IMPORTES VENCIDOS (D+1) (R\$)

R\$ 483.846,69

% INADIMPLÊNCIA
% DEFAULT (DEFECTO)

1,87%

Nº EMPREGOS GERADOS
Nº DE PUESTOS DE TRABAJO GENERADOS

6.199

Nº EMPREGOS MANTIDOS
Nº DE PUESTOS DE TRABAJO MANTENIDOS

50.978

Nº DE COLABORADORES
Nº DE COLABORADORES

606

Nº DE AGENTES DE CRÉDITO
Nº DE AGENTES DE CRÉDITO

274



BADESC

MICROCRÉDITO: orgulho por fazer parte DESSA HISTÓRIA

Comprometido com o desenvolvimento econômico catarinense, o BADESC tem também no seu DNA a missão de reduzir as desigualdades sociais permitindo o acesso ao crédito aos pequenos negócios

por Revista Amcred

ESPAÑOL

**Microcréditos:
el orgullo de
formar parte de
esta historia**

En 1999, correspondió a la Agencia de Desarrollo del Estado de Santa Catarina (BADESC) la misión de instituir un programa de microcrédito y crear formas de difusión del crédito popular en el Estado. Así surgió la idea de implementar Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público (Oscips) para operar este recurso. Con el paso de los años y la necesidad de ampliar y estandarizar los servicios, BADESC impulsó la creación de un movimiento

asociativo para consolidar una red, así, hace 15 años, se creó Amcred. Asociada a la Agencia de Desarrollo hasta el día de hoy, Amcred ha contribuido al establecimiento de marcos legales reguladores, a la difusión de las microfinanzas y a la adopción y difusión de buenas prácticas en el sector. A lo largo de más de dos décadas con el Programa de Microcréditos, BADESC se ha posicionado como

un aliado estratégico de los microempresarios y el principal promotor de las organizaciones de microcréditos en Santa Catarina. Se encargan de transmitir los recursos de BADESC y de financiar pequeñas empresas, tanto formales como informales, para generar empleo e ingresos familiares. Los clientes del microcrédito, en su mayoría, son microempresarios sin acceso a líneas de crédito del sistema financiero tradicional.

Em 1999, coube à Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (BADESC) a missão de instituir um programa de Microcrédito e de criar formas de disseminar o crédito popular no Estado. Assim surgiu a ideia de implantação das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) para operar esse recurso. Com o passar dos anos e a necessidade de ampliação e padronização do atendimento, o BADESC incentivou a criação de um movimento associativo para consolidar um trabalho em rede, assim, há 15 anos surgiu a Amcred. Parceira da Agência de Fomento até hoje, a Amcred tem contribuído no estabelecimento de marcos regulatórios legais, na divulgação das microfinanças e na adoção e disseminação das boas práticas no setor.

Ao longo de mais de duas décadas com o Programa Microcrédito, o BADESC se coloca como aliado estratégico dos microempreendedores e o principal fomentador das organizações de microcrédito de Santa Catarina. São elas responsáveis por repassar os recursos do BADESC e financiar os pequenos negócios, formais e informais, para gerar emprego e renda familiar. Os clientes de microcrédito, na sua maioria, são microempreendedores sem acesso às linhas de crédito do sistema financeiro tradicional. Em 2020, a pandemia gerou um grande impacto na economia e exigiu medidas urgentes para salvar micro e pequenos negócios. Por isso, entre as ações do Governo

de Santa Catarina, esteve a ampliação do crédito juro zero para MEIs, de R\$ 3 mil para R\$ 5 mil. Medida importante para auxiliar os microempreendedores a amenizar um pouco da crise provocada pelo coronavírus. Comprometido com o desenvolvimento econômico catarinense, o BADESC tem também no seu DNA a missão de reduzir as desigualdades sociais permitindo o acesso ao crédito aos pequenos negócios. Com a parceria das instituições de microcrédito, o BADESC tem orgulho de ter participado da concepção do programa, que hoje é modelo de sucesso para o Brasil. A satisfação não é apenas pela certeza de ter acreditado no investimento certo, mas principalmente, por perceber que o microcrédito é fator estratégico fundamental na geração de renda e desenvolvimento.

Por vezes, o crédito popular não desperta interesse da indústria financeira tradicional. Por isso, cabe ao BADESC, enquanto Agência de Fomento, investir nos setores e segmentos da economia que teriam maior dificuldade ou mesmo não teriam acesso a esses recursos financeiros necessários para o crescimento do negócio. Fazendo isso permite que esses microempreendedores tenham competitividade no que produzem ou no serviço que prestam. O papel do BADESC é fornecer apoio creditício para fomentar negócios. E fazer microcrédito é fazer mais fomento e, principalmente, é apoiar o desenvolvimento. ●



En 2020, la pandemia generó un gran impacto en la economía y requirió medidas urgentes para salvar a las micro y pequeñas empresas. Por lo tanto, entre las acciones del Gobierno de Santa Catarina, fue la ampliación del crédito a interés cero para los MEI [Micro Empresario Individual], de R\$ 3 mil a R\$ 5 mil. Importante medida para ayudar a los microempresarios a aliviar parte de la crisis provocada por el coronavirus. Comprometido con el desarrollo económico de Santa Catarina, el BADESC también tiene en su ADN la misión de reducir las desigualdades sociales permitiendo el acceso al crédito a las

pequeñas empresas. Con la colaboración de instituciones de microcrédito, BADESC se enorgullece de haber participado en la concepción del programa, que hoy es un modelo de éxito para Brasil. La satisfacción no es sólo por la certeza de haber creído en la inversión correcta, sino principalmente por darse cuenta de que el microcrédito es un factor estratégico fundamental para generar ingresos y desarrollo. A veces, el crédito popular no despierta el interés de la industria financiera tradicional. Por lo tanto, corresponde a BADESC, como agencia de desarrollo, invertir en los sectores

y segmentos de la economía que tendrían mayor dificultad o incluso ningún acceso a estos recursos financieros necesarios para el crecimiento empresarial. Esto permite a estos microempresarios ser competitivos en lo que producen o en el servicio que prestan. El papel de BADESC es proporcionar apoyo crediticio para fomentar las empresas. Y hacer microcréditos es hacer más promoción y, sobre todo, es apoyar el desarrollo.



O Microcrédito transforma vidas

BADESC

JURO ZERO%

Criado em novembro de 2011 e coordenado pela Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável, o Programa Juro Zero conta com uma linha de crédito específica para o microempreendedor individual (MEI). E, atualmente, é operacionalizado em todas as regiões de Santa Catarina.

“O Juro Zero é mais que um programa de crédito. Há quase 10 anos, realiza um papel fundamental na formalização do microempreendedor individual. Em muitos casos é o incentivo que o MEI precisa na hora de dar um novo passo no seu pequeno negócio e crescer. Durante a pandemia também se tornou ainda mais relevante com um aumento no valor de crédito disponibilizado. É um exemplo de programa de Estado que ao passar dos anos contribui consideravelmente para o desenvolvimento e a competitividade de Santa Catarina, dando apoio aos pequenos empreendedores”, avalia o Secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável, Luciano Buligon.

“Com esta ação, o Governo tem o intuito de fomentar o empreendedorismo e a formalização dos pequenos negócios catarinenses”

- Aline Cristine Ghisi, gerente de Empreendedorismo Individual, Micro e Pequenas Empresa

SDE

JURO ZERO completará 10 ANOS

Programa surgiu com a proposta de apoiar empreendedores e fomentar a economia

por
Revista Amcred



Juro Zero [Interés Cero] cumplirá 10 años

El programa surgió con la propuesta de apoyar a los emprendedores y fomentar la economía

Creado en noviembre de 2011 y coordinado por la Secretaría de Estado de Desarrollo Económico Sostenible, el Programa Interés Cero cuenta con una línea de crédito específica para microempresarios individuales (MEI). Actualmente está en funcionamiento en todas las regiones de Santa Catarina. “Juro Zero [Interés Cero] es más que un programa de créditos. Durante casi 10 años, ha

desempeñado un papel clave en la formalización de los microempresarios individuales. En muchos casos, es el incentivo que los MEI necesitan para dar un nuevo paso en su pequeña empresa y crecer. Durante la pandemia también cobró mayor relevancia el aumento de la cantidad de crédito disponible. Es un ejemplo de un programa estatal que a lo largo de los años ha contribuido considerablemente al desarrollo y a

la competitividad de Santa Catarina, apoyando a los pequeños empresarios”, evalúa el secretario de Estado de Desarrollo Económico Sostenible, Luciano Buligon. La iniciativa, pionera en el país, se ha convertido en una referencia para otros estados y fomenta programas similares. “Con esta acción, el gobierno pretende fomentar el emprendimiento y la formalización de las pequeñas empresas en Santa

Catarina”, dice la gerente de Emprendimiento Individual, Micro y Pequeñas Empresas, Aline Cristine Ghisi. En 2020, el propósito del programa se hizo aún más latente con la llegada de la pandemia causada por el nuevo coronavirus, centrándose en minimizar los impactos causados en la economía. Pensando en atender a los pequeños empresarios de forma rápida y eficiente, Juro Zero [Interés Cero] comenzó a ofrecer a los empresarios una línea de crédito de hasta R\$ 5 mil para invertir en su negocio. “El año pasado tuvimos un aumento del 67% en el importe de

los préstamos concedidos y esto se produjo principalmente por el cambio en los importes concedidos y la necesidad de estos empresarios de reinventar sus negocios en un momento de crisis”, explica Ghisi. Desde su implementación, Juro Zero [Interés Cero] ha permitido más de R\$ 341 millones, moviendo directamente más de R\$ 390 millones en la economía de Santa Catarina. “Si analizamos el período de la pandemia, entre abril de 2020 y el comienzo de este año, hubo más de R\$ 57 millones en concesiones. Un aumento del 26,1% en el número de operaciones. Y la expectativa para

este año es que los valores del crédito continúen creciendo, haciendo la economía circular y contribuyendo al crecimiento del emprendimiento en Santa Catarina”, refuerza el gerente. Juro Zero [Interés Cero] es operado por BADESC y también tiene una colaboración con la Asociación de Instituciones de Microcrédito y Microfinanzas del Sur de Brasil (AMCRED/SUL) y el Sistema Brasileño de Cooperativas de Crédito (Sicoob). Nuevas oportunidades durante la pandemia. Hace cinco años, Thiago Xavier, de 32 años, decidió poner en marcha un negocio de fabricación de calcetines deportivos. Así

A iniciativa, pioneira no país, se tornou referência para outros Estados e incentiva programas semelhantes. "Com esta ação, o Governo tem o intuito de fomentar o empreendedorismo e a formalização dos pequenos negócios catarinenses", afirma a gerente de Empreendedorismo Individual, Micro e Pequenas Empresas, Aline Cristine Ghisi. Em 2020, o propósito do programa ficou ainda mais latente com a chegada da pandemia causada pelo novo coronavírus, com foco em minimizar os impactos causados na economia. Pensando em atender os pequenos empreendedores de forma rápida e eficiente, o Juro Zero passou a disponibilizar aos empreendedores uma linha de crédito de até R\$ 5 mil para investir no seu negócio.

"No ano passado tivemos um aumento de 67% no valor dos empréstimos concedidos e isso ocorreu, principalmente, pela alteração dos valores concedidos e a necessidade desses empreendedores de reinventar os seus negócios em um momento de crise", explica Ghisi. Desde que foi implantado, o Juro Zero viabilizou mais de R\$ 341 milhões, movimentando diretamente mais de R\$ 390 milhões na economia catarinense. "Se analisarmos o período da pandemia, entre abril de 2020 e o início deste ano, foram mais de R\$ 57 milhões em concessões. Um aumento de 26,1% no número de operações. E a expectativa para este ano é que os valores de crédito continuem crescendo, fazendo a economia circular e contribuindo para o crescimento do empreendedorismo catarinense", reforça a gerente.

O Juro Zero é operacionalizado pelo BADESC e conta, ainda, com parceria da Associação das Instituições de Microcrédito e Microfinanças da Região Sul do Brasil (AMCRED-SUL) e do Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (SICOOB).

Novas oportunidades durante a pandemia

Há cinco anos, Thiago Xavier, de 32 anos, decidiu empreender no ramo da fabricação de meias esportivas. E foi assim que surgiu a TX Meias, focada na produção do tradicional meião de futebol. "É muito legal ver na televisão um produto que você criou e fabricou", afirma.

A empresa de Thiago é reconhecida pela qualidade dos produtos e capacidade de inovação sempre. E com a chegada da pandemia não foi diferente. "Todos tivemos que nos adaptar à mudança brusca e ao novo cenário econômico", reforça.

O empreendedor decidiu, então, aumentar o mix de produtos, investindo também em linhas para ciclismo, além de meias esportivas de algodão e kits de meia para o dia a dia, focados na venda por atacado. "Tivemos que trabalhar muito com a pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, saindo da nossa zona de conforto e de algo que já era reconhecido pelo mercado", declara.

Foi nesse momento que Thiago precisou buscar recursos para garantir o capital de giro e fazer a programação da compra de matéria-prima. "O Programa Juro Zero veio em uma excelente oportunidade, nos permitiu fazer um planejamento mais eficiente e nos deu um fôlego extra para pensar em estratégias para o nosso negócio."

Sobre o Juro Zero

Por meio do Juro Zero, o MEI recebe um crédito de até R\$ 5 mil para investir no seu negócio. Os empréstimos podem ser pagos em oito parcelas. Ao quitar as sete primeiras em dia, tem a isenção da última, paga pelo Estado.

O empreendedor tem o direito a realizar até duas operações por CNPJ, sujeitos à análise de crédito, que são operadas por instituições de microcrédito presentes em todas as regiões de Santa Catarina (OSCIPs). ●

surgiu TX Meias, centrada na produção de calcetines de futebol tradicionais. "Es realmente genial ver um produto que has creado y fabricado en la televisión", dice.

La empresa de Thiago es reconocida por la calidad de sus productos y su capacidad para innovar siempre. Y con la llegada de la pandemia no fue diferente. "Todos tuvimos que adaptarnos al cambio repentino y al nuevo escenario económico", dice. El empresario decidió entonces aumentar la mezcla de productos, invirtiendo también en líneas de ciclismo, además de calcetines deportivos de algodón y kits de calcetines para uso diario,

enfocados a la venta al por mayor. "Tuvimos que trabajar duro con la investigación y el desarrollo de nuevos productos, saliendo de nuestra zona de confort y de algo que ya era reconocido por el mercado", declara.

Fue entonces cuando Thiago necesitó buscar fondos para garantizar el capital circulante y programar la compra de materias primas. "El programa Juro Zero [Interés Cero] llegó en un momento excelente. Nos permitió planificar de forma más eficiente y nos dio un impulso extra para pensar en estrategias para nuestro negocio. Acerca de Juro Zero [Interés Cero]

A través de Juro Zero [Interés Cero], el MEI [Microempresarios Individuales] recibe un crédito de hasta R\$ 5 mil para invertir en su negocio. Los préstamos pueden pagarse en ocho plazos. Al pagar los siete primeros a tiempo, tiene la exención del último, pagado por el Estado.

El emprendedor tiene derecho a realizar hasta dos operaciones por CNPJ [Registro Nacional de Entidades Jurídicas], previo análisis del crédito, que son operadas por instituciones de microcrédito presentes en todas las regiones de Santa Catarina (OSCIPs).



Orientação a microempreendedores: parceiro da AMCRED-SUL, SEBRAE/SC atua diretamente na capacitação e promoção de soluções a empreendedores do estado

foto: divulgação

microcrédito, destinadas aos empreendedores, recursos esses vindos do Programa Juro Zero, uma parceria entre a AMCRED-SUL, o SEBRAE/SC e Governo do Estado de Santa Catarina. "A capacidade empreendedora surge das mais variadas formas e é por meio dessas atividades que a renda de muitas famílias é gerada. E com as ações promovidas pelo SEBRAE/SC acreditamos que é possível transformar a realidade desses pequenos negócios, tornando-os sustentáveis e promovendo o seu crescimento", declara.

Ações intensificadas durante a pandemia

A pandemia de Covid-19 mudou os hábitos e comportamentos das pessoas e alguns setores da economia foram os mais afetados. Com o isolamento social muitos empreendedores viram a realidade dos seus pequenos negócios mudar rapidamente. "Temos como missão continuar colaborando com os nossos empreendedores, tão necessários à nossa economia, em tempos de incertezas como esse", reforça o diretor. Por isso, com os desafios apresentados durante o ano de 2020, novas linhas e novos prazos foram criados para atender as MPes no momento em que elas mais precisaram de suporte. "Por meio da Garantidora de Microcrédito - SC GARANTIAS, foram aproximadamente três mil empresas beneficiadas e que tiveram suas garantias avalizadas pelo SEBRAE e as OSCIPs de microcrédito, além da oferta de taxas e prazos de pagamento mais vantajosos para os micro e pequenos empreendedores", comenta. As ações não param em 2021 e, novamente, serão focadas no desenvolvimento e na busca de soluções para que as micro e pequenas empresas e os microempreendedores individuais afetados pela pandemia possam voltar as suas atividades. "Muitas são as mudanças que chegaram com a pandemia e muitas são as oportunidades que se apresentam para os pequenos negócios. Cabe ao SEBRAE/SC e à AMCRED-Sul promover o ambiente necessário para que esses empreendedores possam garantir a continuidade dos seus negócios", finaliza Carlos Henrique. ●

SEBRAE/SC

UNIDOS para promover A CAPACITAÇÃO DE empreendedores

Parceria de longa data entre SEBRAE/SC e AMCRED-SUL se intensificou durante a pandemia

por Revista Amcred

Parceiro da AMCRED-SUL do Brasil desde a sua criação, o SEBRAE/SC tem como objetivo o desenvolvimento das micro e pequenas empresas e dos microempreendedores individuais. "O SEBRAE/SC, acompanhado das demais OSCIPs, participou da assembleia de constituição da AMCRED que tem em sua essência os mesmos princípios para o desenvolvimento econômico e capacitação competitiva dos pequenos empreendedores do estado", afirma o diretor-superintendente do SEBRAE/SC, Carlos Henrique Ramos Fonseca. Por meio da customização de soluções para atender os seus associados, além de um formato completo de capacitação e consultorias, foram realizadas aproximadamente 75 mil operações de

Unidos para promover la formación de emprendedores

La larga colaboración entre SEBRAE/SC y AMCRED-SUL se intensificó durante la pandemia

Partner de AMCRED-SUL do Brasil desde su creación, el SEBRAE/SC tiene como objetivo el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y de los microempresarios individuales. "El SEBRAE/SC, junto con las demás OSCIP" s [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público], participó en la asamblea para la constitución de la AMCRED, que tiene en su esencia los mismos principios para el desarrollo económico y la calificación competitiva de los pequeños empresarios del estado", afirma el superintendente-director del SEBRAE/SC, Carlos Henrique Ramos Fonseca. Mediante la personalización de soluciones para atender a sus asociados, además de un formato completo de capacitación y consultorías, se realizaron aproximadamente 75 mil operaciones de microcrédito, destinadas a los emprendedores, recursos que provienen del Programa Interés Cero, una asociación entre AMCRED-SUL, SEBRAE/SC y el Gobierno del Estado de Santa Catarina. "La

capacidad empresarial surge de muchas formas diferentes y es a través de estas actividades que se generan los ingresos de muchas familias. Y con las acciones promovidas por el SEBRAE/SC creemos que es posible transformar la realidad de estos pequeños negocios, haciéndolos sostenibles y promoviendo su crecimiento", declara. Intensificación de las acciones durante la pandemia. La pandemia de Covid-19 cambió los hábitos y comportamientos de la gente y algunos sectores de la economía fueron los más afectados. Con el aislamiento social, muchos empresarios han visto cambiar rápidamente la realidad de sus pequeñas empresas. "Nuestra misión es seguir colaborando con nuestros empresarios, tan necesarios para nuestra economía, en momentos de incertidumbre como los actuales", refuerza el director. Por lo tanto, con los retos que se presentaron durante el año 2020, se crearon nuevas líneas y nuevos plazos para atender a las

MPes [Micro y Pequeñas Empresas] en el momento en que más necesitaban el apoyo. "A través de SC GARANTIAS - Garantidora de Microcrédito, aproximadamente tres mil empresas se beneficiaron y tuvieron sus garantías endosadas por el SEBRAE y las OSCIP de microcrédito, además de ofrecer tasas y plazos de pago más ventajosos para los micro y pequeños empresarios", comenta. Las acciones no se detienen en 2021 y de nuevo, se centrarán en el desarrollo y la búsqueda de soluciones para que las micro y pequeñas empresas y los microempresarios individuales afectados por la pandemia puedan volver a sus actividades. "Son muchos los cambios que llegaron con la pandemia y muchas las oportunidades que se presentan a las pequeñas empresas. Corresponde al SEBRAE/SC y a AMCRED-Sul promover el ambiente necesario para que estos empresarios puedan asegurar la continuidad de sus negocios", concluye Carlos Henrique.

Quer ter melhor desempenho comercial, redução de custos e aumento de receita?

Contrate a
CONSULTORIA em
INOVAÇÃO
com até 70% de desconto!

Fale com nossos consultores e dê o primeiro passo **rumo ao sucesso!**

Saiba mais em:
sebrae.sc/sebraetec



SC GARANTIAS

MICROCRÉDITO: o s u p o r t e À CONSOLIDAÇÃO DE p e q u e n o s n e g ó c i o s

SC GARANTIAS surgiu e mantém como missão fomentar e garantir o empreendedorismo por meio do acesso ao crédito

por Revista Amcred

ESPAÑOL

Microcréditos: apoyo a la consolidación de las pequeñas empresas

SC GARANTIAS surgió y mantiene como misión promover y garantizar el desarrollo empresarial a través del acceso al crédito

Histórico

Dentro de un enfoque innovador, el Programa de Microfinanzas de Santa Catarina se estructuró a partir de cuatro pilares principales. Pilar 1: En el desarrollo del primer pilar, la institución centró sus acciones en la construcción de un conjunto de normas de autorregulación similares a las exigidas a las instituciones financieras supervisadas por el Banco Central de Brasil. "Nuestro proceso de estandarización de registros contables y controles para la generación de indicadores de

rendimiento utiliza la misma base de datos y los mismos conceptos de las entidades reguladoras", explica el consultor de SC GARANTIAS, Pedro Ananias Alves. Pilar 2: El segundo pilar fue la construcción de la Central de Riesgos, que se actualiza mensualmente y se utiliza para las consultas de las instituciones miembros. Se trata de una importante subvención para evitar el endeudamiento excesivo y un instrumento para evaluar el riesgo de crédito. "Esta central se modela según el mismo esquema que el

Sistema de Informações de Crédito (SCR) [Sistema de Información Crediticia] del Banco Central de Brasil, con la posibilidad de integrar la base de datos en el futuro", comenta. Pilar 3: A continuación, el tercer pilar se centra en el uso de tecnología punta en las operaciones de microfinanciación. Las cuentas digitales ya están disponibles para el uso del crédito por parte de los clientes, como una importante contribución a la inclusión y la educación financiera del público objetivo. "Además de los canales digitales para el

DESEMPENHO CONJUNTO ACUMULADO

período de operação 2017/2020

RENDIMENTO CONJUNTO ACUMULADO

período de funcionamento 2017/2020

Fondos Consolidados:
Fondos Consolidados:

R\$ 5.538.844,37

Stop Loss Consolidado (máximo admitido de 7%)

Stop Loss Consolidado (máximo del 7%)

4,76%

Margem/Alavancagem Disponível Total:
Margen/Aprovechamiento Totalmente Disponible:

R\$ 20.552.276,30

Total de Cartas Emitidas até 31/12/2020

Total de cartas emitidas hasta el 31/12/2020

6.994

Carteira Garantida:
Cartera Garantizada:

R\$ 19.193.563,20

Superávit Acumulado 2017/2020

Excedente acumulado 2017/2020

R\$ 1.704.924,00

Histórico

Dentro de um enfoque inovador, o Programa de Microfinanças de Santa Catarina foi estruturado a partir de quatro pilares principais.

Pilar 1: No desenvolvimento do primeiro pilar, a instituição focou as ações na construção de um conjunto de regras de autorregulação semelhantes àquelas exigidas das instituições financeiras supervisionadas pelo Banco Central do Brasil. "Nosso processo de padronização dos registros e controles contábeis para geração de indicadores de desempenho utiliza a mesma base de dados e os mesmos conceitos de entidades reguladoras", explica o consultor da SC GARANTIAS, Pedro Ananias Alves.

Pilar 2: Já o segundo pilar foi a construção da Central de Risco, que vem sendo atualizada mensalmente e utilizada para consultas pelas instituições associadas. Trata-se de um importante subsídio à prevenção do endividamento excessivo e instrumento para a avaliação do risco de crédito. "Esta central está modelada de acordo com o mesmo layout do Sistema de Informações de Crédito (SCR) do Banco Central do Brasil, com possibilidade de integração da base de dados no futuro", comenta.

Pilar 3: Em seguida, o terceiro pilar está voltado para o uso de tecnologia de ponta nas operações de microfinanças. As contas digitais já estão disponíveis para utilização do crédito por parte dos clientes, como importante contribuição para a inclusão e a educação financeira do público-alvo. "Além dos canais digitais para a utilização do crédito, os clientes poderão utilizar terminais (máquinas de cartões) para a expansão de suas vendas, com a possibilidade de antecipação dos recebíveis, o que se traduz em eficiente canal de distribuição do crédito de forma contínua e segura", reforça.

Pilar 4: Por fim, o quarto e principal pilar de sustentação do Programa foi direcionado para a proteção ao cliente através da constituição da SC GARANTIAS, com apoio do sistema SEBRAE, com recursos para custeio, e R\$ 4 milhões para constituição do fundo de risco. A integralização dos recursos da contrapartida no fundo de risco, por parte das OSCIPs de Microcrédito fundadoras da SC GARANTIAS, no montante de R\$ 4 milhões, foi concluída em setembro de 2019, sendo que até o momento o sistema SEBRAE liberou apenas R\$ 1 milhão do total de R\$ 4 milhões previstos no convênio 03/2017.

"Possibilitar aos empreendedores de pequenos negócios o acesso a crédito para a manutenção e consolidação dos negócios e, por consequência, trabalho, renda e dignidade para os cidadãos que, a despeito de tudo, investem em suas habilidades e não desistem de acreditar num futuro melhor para todos" - Luiz Carlo Floriani

Sobre a SC GARANTIAS

As primeiras tratativas para operacionalização e criação da Associação de Garantia de Crédito Santa Catarina (SC GARANTIAS) surgiram em 2015, por meio de uma iniciativa conjunta do SEBRAE e das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina. "A SC GARANTIAS é primeira Sociedade Garantidora de Crédito do Brasil constituída exclusivamente por Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs). Ela foi oficializada em 2017 quando, além da oficialização da parceria com o SEBRAE, foi eleito o corpo diretivo, definindo-se, assim, os membros do Conselho de Administração, Fiscal e da Diretoria Executiva", afirma Júlio César Corrêa Burigo, primeiro presidente e diretor executivo

da SC GARANTIAS, no período entre 2017 e 2020.

Segundo ele, foi a partir da efetiva e solidária participação das OSCIPs de Santa Catarina, que hoje se tem uma instituição garantidora consolidada, sustentável e com grandes perspectivas de crescimento contínuo. "É isso foi possível por meio da visão desprendida, ativa e profissional dos seus dirigentes".

Visão focada no principal propósito de uma Sociedade Garantidora que é o da inclusão. "Isso ocorre porque proporciona o acesso ao crédito àqueles micros e pequenos empreendedores que têm dificuldade de oferecer garantias, restringindo o desenvolvimento e a consolidação dos seus pequenos negócios geradores de emprego e renda, sejam

GARANTIAS CONCEDIDAS 12/2020

números acumulados

instituição	nº de cartas	valor de garantias
ACREDITE	55	R\$ 492.228,39
BANCO DA FAMÍLIA	1.392	R\$ 9.754.418,46
BANCO DO EMPREENDEDOR	250	R\$ 1.668.463,79
CASA DO MICROCRÉDITO	960	R\$ 4.391.075,34
CRECERTO	632	R\$ 4.049.775,86
CREDIAMAI	208	R\$ 1.104.781,33
CREDIOESTE	442	R\$ 2.133.698,49
CREDISOL	880	R\$ 6.936.339,90
EXTRACREDI	1.139	R\$ 7.219.471,75
BLUSOL	951	R\$ 8.989.152,57
PROFOMENTO	15	R\$ 121.071,14
PLANORTE	74	R\$ 603.000,46
Total:	6.998	R\$ 47.463.477,48

uso del crédito, los clientes pueden utilizar los terminales (máquinas de tarjetas) para ampliar sus ventas, con la posibilidad de anticipar los cobros, lo que se traduce en un canal eficiente de distribución de crédito continuo y seguro", añade.

Pilar 4: Finalmente, el cuarto y principal pilar de apoyo al Programa se dirigió a la protección de los clientes a través de la constitución de SC GARANTIAS, con el apoyo del sistema SEBRAE, con recursos para su financiación, y R\$ 4 millones para la constitución del fondo de riesgo. El pago de los recursos de contrapartida en el fondo de riesgo, por parte de los fundadores de la OSCIPs [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público] de Microcréditos de SC GARANTIAS, por un monto de R\$ 4 millones, se completó en septiembre de 2019, y hasta ahora el

sistema SEBRAE ha liberado sólo R\$ 1 millón del total de R\$ 4 millones previstos en el convenio 03/2017.

Acerca de SC GARANTIAS

Las primeras negociaciones para la operacionalización y creación de la Asociación de Garantía de Crédito de Santa Catarina (SC GARANTIAS) surgieron en 2015, a través de una iniciativa conjunta del SEBRAE [Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas] y las Organizaciones de Microcrédito de Santa Catarina. "SC GARANTIAS es la primera Sociedad de Garantía de Crédito de Brasil constituida exclusivamente por Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público (OSCIP). Se oficializó en 2017 cuando, además de la oficialización de la asociación con el SEBRAE, se eligió el órgano de

gobierno, definiendo así los miembros del Consejo de Administración, Fiscal y Ejecutivo", dice Julio César Corrêa Burigo, el primer presidente y CEO de SC GARANTIAS para el período entre 2017 y 2020.

Según él, fue a partir de la participación efectiva y solidaria de las OSCIPs de Santa Catarina, que hoy tenemos una institución de garantía consolidada y sostenible, con grandes perspectivas de crecimiento continuo. "Y esto fue posible gracias a la visión desprendida, activa y profesional de sus dirigentes".

La visión se centra en el objetivo principal de una Sociedad de Garantía, que es la inclusión. "Esto ocurre porque facilita el acceso al crédito a aquellos micro y pequeños empresarios que tienen dificultades para ofrecer garantías, restringiendo el desarrollo y consolidación de

sus pequeños negocios generadores de empleo e ingresos, ya sean formales o informales", refuerza.

Y la grandeza de la participación de SC GARANTIAS para los emprendedores de las micro y pequeñas empresas se puede observar desde la fase operativa de implementación del proyecto, que comenzó efectivamente en enero de 2018. "Se emitieron 1.613 cartas de garantía hasta diciembre de ese año (computando las emitidas en la fase preoperativa), con garantías otorgadas por valor de R\$ 10,3 millones", expone Pedro Ananias Alves.

Ya en 2019, segundo año del proyecto, la operación presentó una expansión relevante con un crecimiento del 69% en relación a 2018. "Cerrando así el año fiscal con 2.670 cartas de garantía emitidas, cuyas

operaciones de garantía sumaron el monto de R\$ 17 millones". En el ejercicio de 2020, en plena pandemia causada por el coronavirus y en un escenario de incertidumbres económicas y de mercado, se emitieron 2.715 cartas, cuyas operaciones de garantía sumaron el monto de R\$ 19,9 millones, con un desempeño estable en comparación con el año anterior. "En números acumulados hasta el final del mes de diciembre de 2020, se emitieron 6.998 cartas de garantía, cuyas operaciones sumaron el monto de R\$ 47,4 millones", amplía Pedro Ananias.

Resultados expresivos, que según el actual presidente de SC GARANTIAS, Luiz Carlos Floriani, que asumió la gestión en enero de 2021, demuestran la fuerza del modelo inédito, aplicado y dirigido al microcrédito en Santa Catarina. "SC GARANTIAS es la única Sociedad

de Garantía de Crédito en Brasil, creada con el apoyo del SEBRAE, con la participación activa y financiera de las organizaciones de microcrédito. Y no tenemos ninguna duda de que, quizás incluso en 2021 o 2022, será la mayor sociedad de garantía en número de cartas de crédito liberadas", refuerza.

Cartas de crédito tan fundamentales para los empresarios informales, los microempresarios individuales (MEI) y las micro y pequeñas empresas, que son los que tienen la mayor falta de atención por parte del sistema financiero, incluso a la hora de conceder créditos. "Porque aunque no faltan recursos, el acceso es bastante difícil, tal es la cantidad de exigencias del sistema financiero convencional", comenta Floriani.

Acceso al crédito

eles formais ou informais”, reforça.

E a grandeza da participação da SC GARANTIAS para os empreendedores de micro e pequenos negócios pode ser observada desde a fase operacional de implantação do projeto, que iniciou efetivamente em janeiro de 2018. “Foram emitidas 1.613 cartas de garantias até dezembro daquele ano (computados aquelas emitidas na fase pré-operacional), com garantias prestadas no montante de R\$ 10,3 milhões”, expõe Pedro Ananias Alves.

Já em 2019, segundo ano do projeto, a operação apresentou uma expansão relevante com crescimento de 69% em relação a 2018. “Fechando assim o exercício com 2.670 cartas de garantias emitidas, cujas operações de garantias totalizaram o montante de R\$ 17 milhões”. Já no exercício de 2020, no auge da pandemia causada pelo coronavírus e um cenário de incertezas do mercado e da economia, foram emitidas 2.715 cartas, cujas operações de garantia totalizaram o montante de R\$ 19,9 milhões, com desempenho estável em relação ao exercício anterior. “Em números acumulados até o final do mês de dezembro de 2020 foram emitidas 6.998 cartas de garantias, cujas operações totalizaram o montante de R\$ 47,4 milhões”, complementa Pedro Ananias. Resultados expressivos, que segundo o atual presidente da SC GARANTIAS, Luiz Carlos Floriani, que assumiu a gestão em janeiro de 2021, demonstram a força do modelo inédito, aplicado e dirigido ao microcrédito de Santa Catarina. “A SC GARANTIAS é a única Sociedade de Garantia de Crédito do Brasil, criada a partir do apoio do SEBRAE, com participação ativa e financeira de organizações de microcrédito. E não temos dúvidas que, talvez ainda em 2021 ou 2022, seja a maior sociedade garantidora em número de cartas de crédito liberadas”, reforça.

Cartas de crédito tão fundamentais para os empreendedores informais, para os microempreendedores individuais (MEIs) e para as micro e pequenas empresas, que têm a maior falta de atenção do sistema financeiro, inclusive quando se refere à concessão de crédito. “Pois embora não falem recursos, o acesso é bastante difícil, tal a quantidade de exigências feitas pelo sistema financeiro convencional”, comenta Floriani.

Acesso ao crédito

O novo presidente explica que este cenário, difícil por natureza, foi agravado pelos impactos da pandemia do novo coronavírus. “Uma das principais dificuldades apresentadas é a falta de garantias, pois a maioria dos empreendedores de pequenos negócios não dispõe de médios ou grandes patrimônios, bem como, as pessoas de seu rol de relacionamento também não são detentoras de salários/rendas, que possibilitem prestarem aval como garantia”, destaca o presidente. Por esse motivo, é preciso que soluções sejam criadas de forma rápida e objetiva. “Uma destas soluções sem dúvida nenhuma são as Sociedades Garantidoras de Crédito, a exemplo da SC GARANTIAS, que deve possibilitar aos empreendedores de pequenos negócios o acesso a crédito”, reforça.

O atual presidente também reitera o importante papel desempenhado pelo primeiro Conselho de Administração da SC GARANTIAS. “Os resultados apresentados nestes primeiros quatro anos vêm demonstrando uma constante evolução da SC GARANTIAS, em todos os níveis, fato que nos desafia a um crescimento ainda maior, apesar dos impactos provocados pela pandemia que atingem de forma mais contundente os empreendedores de pequenos negócios e suas famílias”, destaca.

Para Floriani, um dos grandes desafios da nova gestão, será o de manter unidas as associadas, olhando numa mesma direção e com foco na solução de um problema que é bem conhecido por todos, ou seja, o acesso ao crédito. “Este compromisso complementa a missão que já é exercida por cada um de nós em nossas organizações de microcrédito, que investem no desenvolvimento e consolidação dos pequenos negócios, solução sustentável para a realização do sonho de uma sociedade mais justa para todos. Com união, uma equipe comprometida e as bênçãos de Deus, haremos de fazer dos sonhos de muitos a realidade que precisamos para todos”, conclui. 📌

El nuevo presidente explica que este escenario, difícil por naturaleza, se vio agravado por los impactos de la nueva pandemia de coronavirus. “Una de las principales dificultades que se presentan es la falta de garantías, ya que la mayoría de los empresarios de pequeñas empresas no tienen activos medianos o grandes, así como las personas de su lista de relaciones tampoco tienen sueldos/ingresos, que les permitan aportar avales como garantía”, destaca el presidente. Por ello, es necesario que se creen soluciones de forma rápida y objetiva. “Una de estas soluciones son, sin duda, las Sociedades de Garantía de Crédito, como SC GARANTIAS, que deben permitir a los

empreendedores de pequeñas empresas acceder al crédito”, refuerza. El actual presidente también reitera el importante papel desempeñado por la primera Junta Directiva de SC GARANTIAS. “Los resultados presentados en estos primeros cuatro años han mostrado una evolución constante de SC GARANTIAS, a todos los niveles, hecho que nos desafía a crecer aún más, a pesar de los impactos causados por la pandemia que golpeó de manera más contundente a los pequeños empresarios y sus familias”, destaca. Para Floriani, uno de los grandes retos de la nueva dirección, será mantener a los socios unidos, mirando en la misma dirección y

centrándose en la solución de un problema bien conocido por todos, que es el acceso al crédito. “Este compromiso complementa la misión que ya ejercemos cada uno de nosotros en nuestras organizaciones de microcréditos, que invierten en el desarrollo y la consolidación de pequeñas empresas, una solución sostenible para la realización del sueño de una sociedad más justa para todos. Con unión, un equipo comprometido y las bendiciones de Dios, haremos realidad los sueños de muchos que necesitamos para todos”, concluye.



ACREDITE

ALTO VALE DO ITAJAÍ faz da perseverança E DA UNIÃO AS GRANDES ARMAS PARA UM ANO CHEIO DE DESAFIOS

por Revista Amcred

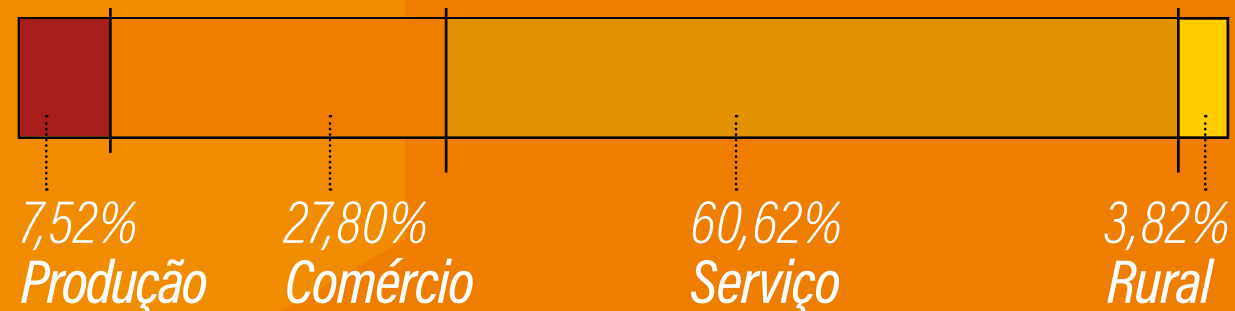
Uma das maiores motivações de Paulo José Fiamoncini, presidente da ACREDITE, é ano após ano acompanhar o crescimento de famílias beneficiadas pela ação focada no microcrédito a pequenos e médios empreendedores. Em 2020, Fiamoncini estava confiante de que tudo aquilo que havia sido planejado por toda uma equipe qualificada, sairia do papel e ganharia vida nas mãos de agentes do Alto Vale que não se acomodam e ajudam a transformar habilidades e sonhos em negócios prósperos. Infelizmente, 2020 foi um teste de resiliência a todo o planeta e na região de Rio do Sul (SC), a força se fez ainda mais necessária. Além da pandemia mundial ocasionada pela Covid-19, o Alto

ESPAÑOL
El Alto Vale do Itajaí hace de la perseverancia y la unión las grandes armas para un año lleno de retos

Una de las mayores motivaciones de Paulo José Fiamoncini, presidente de ACREDITE, es seguir año tras año el crecimiento de las familias beneficiadas por la acción centrada en el microcrédito a pequeños y medianos empresarios. En 2020, Fiamoncini confiaba en que todo lo planeado por todo un equipo cualificado saldría del papel y cobraría vida de la mano de los agentes de Alto Vale, que no se conforman y ayudan a transformar habilidades y sueños en negocios prósperos. Desgraciadamente, 2020 fue una prueba de resistencia para todo el planeta y en la región de Rio do Sul (SC), la fuerza fue aún más necesaria. Además de la pandemia global causada por el Covid-19, el Alto Vale do Itajaí vio en el mismo año daños causados por la sequía, el vendaval y la tromba de agua. En las calles

y en los hogares, informes de casas y negocios golpeados por la destrucción y la desesperanza. Fue en esos momentos cuando el equipo de ACREDITE se hizo presente a los cooperativistas que necesitaban -y mucho- apoyo, una palabra, un estímulo para no desanimarse. Conocer bien al cliente es uno de los grandes diferenciales de ACREDITE. Y en situaciones extremas, proporciona agilidad en un plan de apoyo. Cleison Spiess forma parte del equipo de agentes de crédito de ACREDITE desde hace 12 años. Spiess dice que en 2020 tuvo que adaptarse al nuevo formato de servicio en línea. Dejó de estar en el campo, pero no se alejó de las actividades cotidianas de sus clientes. “Siempre estoy vigilando la situación de cada uno. El año pasado fue muy difícil, pero pasó. Ahora, en 2021, espero un año

Modalidades atendidas pela ACREDITE em %



Vale do Itajaí viu no mesmo ano estragos causados por seca, vendaval e bomba d'água. Pelas ruas e lares, relatos de casas e negócios atingidos por destruição e desesperança. Foram nesses momentos que o time da ACREDITE se fez presente a cooperados que precisavam - e muito - de um suporte, uma palavra, um incentivo para não desanimarem. Conhecer bem o cliente é um dos grandes diferenciais da ACREDITE. E durante situações extremas, proporciona agilidade em um plano de apoio. Faz 12 anos que Cleison Spiess integra o time de agentes de crédito da ACREDITE. Spiess conta que no ano de 2020 teve que se adequar ao novo formato on-line de atendimento. Deixou de estar em campo, mas não se afastou do dia a dia dos clientes. "Eu estou sempre acompanhando a situação de cada um. O ano passado foi muito difícil, mas passou. Agora, em 2021, eu espero um ano mais leve para todos, em especial aos microempreendedores individuais, que na grande maioria são famílias que trabalham juntas, ou seja, cada pequeno negócio gera renda a mais de uma pessoa".

Entre as histórias de 2020 está a de Edezia Marquez Galdino, uma das clientes atendidas por Spiess. Há 30 anos ela empreende: primeiramente com uma loja de varejo e na última década com o Sabrina Atelier, comércio e locação de trajes e acessórios. Edezia conta que 2020 começou como um ano de otimismo,

com resultados que recuperavam desempenhos pouco satisfatórios dos dois anos anteriores. Agenda lotada e as máquinas de costura a todo o vapor! Porém, como já é de conhecimento, março veio com tudo e o que antes era um futuro já alinhavado e certo, virou cancelamento de pedidos. Assim como tantos outros empreendedores mundo afora, Edezia achou que em duas semanas tudo voltaria ao normal. Mas o vírus mostrou a força e as encomendas do ateliê de Edezia foram sendo canceladas e as contas chegando. Ela tinha em mente não demitir. E seguiu firme nesse propósito. Primeiro, ligou à parceira ACREDITE para tentar obter mais informações sobre aquele momento em que o mundo estava em pausa. Do agente de crédito Cleison Spiess ouviu incentivos e apoio. Então, Edezia foi em frente: começou a produzir máscaras diferenciadas, reformar artigos têxteis de clientes até que chegou o pedido de uma máscara adequada a atendimento para profissionais de fonoaudiologia. Aliada à essa vontade de não desistir estava o tino comercial de buscar um espaço de vendas on-line. "Fotografamos e postamos num market place e, para nossa alegria, começamos a vender para todo o Brasil. Os pedidos vinham em 100, 200 e o ano foi passando, o vírus continuando, seguimos em frente sem demitir ninguém. Continuamos na luta (...) o importante é sobreviver", destaca ela.

Ajudando no impacto positivo

Enquanto Edezia estava focando nos negócios, um outro lado dessa história também estava agindo para amenizar os impactos da pandemia: o time da ACREDITE. A instituição, que abrange 28 municípios do Alto Vale do Itajaí totalizando cerca de 300 mil habitantes, contou com a união massiva da equipe e a empatia de agentes de crédito que deixaram de focar nos próprios problemas ocasionados pela situação da Covid-19 e passaram a reforçar a orientação, suporte e contato com os clientes, mesmo que esses contatos estivessem limitados a ligações ou mensagens instantâneas. O presidente da ACREDITE reforça o comprometimento de todos e o lado humano de se colocar no lugar do cliente em busca de uma solução viável. "Usamos a tecnologia a nosso favor, para monitorar a saúde financeira de cada cliente, analisando sempre o cenário local e elaborando novos planos e estratégia para enfrentar a situação. Nossa atuação para minimizar o impacto da Covid-19 na situação financeira de nossos clientes foi



disponibilizar o benefício da prorrogação de parcelas para prazos de 30, 60 e 90 dias, tendo a possibilidade também de jogá-las para o final do contrato, sem a incidência de juros sobre o valor. Além disso, monitoramos a necessidade individual de cada cliente para a disponibilização de capital financeiro, como também auxiliamos e informamos nossos clientes sobre o programa de linha emergencial lançadas pelo Governo de Santa Catarina em parceria com o BADESC", detalha Fiamoncini. ●

más ligero para todos, especialmente para los microempresarios individuales, que en su gran mayoría son familias que trabajan juntas, es decir, cada pequeño negocio genera ingresos para más de una persona". Entre las historias de 2020 está la de Edezia Márquez Galdino, una de las clientas atendidas por Spiess. Lleva 30 años como empresaria: primero con una tienda al por menor y en la última década con Sabrina Atelier, comercio y alquiler de trajes y accesorios. Edezia afirma que 2020 comenzó como un año de optimismo, con resultados que recuperaban los resultados insatisfactorios de los dos años anteriores. ¡Una agenda completa y

las máquinas de coser a pleno rendimiento! Sin embargo, como ya sabéis, el mes de marzo vino con todo y lo que antes era un futuro ya enfilado, se convirtió en una cancelación de pedidos. Como tantos otros empresarios de todo el mundo, Edezia pensó que en dos semanas todo volvería a la normalidad. Pero el virus mostró su fuerza y los pedidos del estudio de Edezia fueron cancelados y las facturas llegaron. Tenía en mente no despedirlos. Y se mantuvo firme en ese propósito. En primer lugar, llamó a su compañera ACREDITE para intentar obtener más información sobre ese momento en el que el mundo estaba en

pausa. El agente de crédito Cleison Spiess le dio ánimos y apoyo. Así que Edezia siguió adelante: empezó a producir máscaras diferenciadas, reformando los tejidos de los clientes hasta que recibió un pedido de una máscara adecuada para los profesionales de la logopedia. A este deseo de no rendirse se unió la perspicacia empresarial de buscar un espacio de venta en línea. "Nos fotografiamos y publicamos en un mercado y, para nuestra alegría, empezamos a vender a todo Brasil. Los pedidos llegaron 100, 200 y el año pasó, el virus continuó, seguimos sin despedir a nadie. Seguimos luchando (...) lo importante es sobrevivir", destaca.

Ayudando a tener un impacto positivo Mientras Edezia se centraba en el negocio, otra parte de esta historia también estaba actuando para mitigar los impactos de la pandemia: el equipo de ACREDITE. La institución, que cubre 28 municipalidades del Alto Vale do Itajaí, que suman cerca de 300.000 habitantes, se apoyó en la masiva unidad del equipo y en la empatía de los agentes de crédito, que dejaron de centrarse en sus propios problemas causados por la situación de Covid-19 y pasaron a reforzar la orientación, el apoyo y el

contacto con los clientes, aunque estos contactos se limitaran a llamadas o mensajes instantáneos. O presidente da ACREDITE reforça o comprometimento de todos e o lado humano de se colocar no lugar do cliente em busca de uma solução viável. "Usamos a tecnologia a nosso favor, para monitorar a saúde financeira de cada cliente, analisando sempre o cenário local e elaborando novos planos e estratégia para enfrentar a situação. Nossa ação para minimizar el impacto de Covid-19 en la situación financiera de nuestros clientes fue poner a disposición

el beneficio de la prórroga de las cuotas por plazos de 30, 60 y 90 días, teniendo también la posibilidad de reproducirlas para el final del contrato, sin incurrir en intereses sobre el valor. Además, acompañamos las necesidades individuales de cada cliente para la provisión de capital financiero, así como ayudamos e informamos a nuestros clientes sobre el programa de línea de emergencia lanzado por el Gobierno de Santa Catarina en colaboración con la BADESC [Agencia de Desarrollo del Estado de Santa Catarina]", detalla Fiamoncini.



BANCO DA FAMÍLIA

MICROCRÉDITO para alavancar O CRESCIMENTO DE TODA UMA REGIÃO

Banco da Família utiliza o Semáforo da Eliminação da Pobreza para apoiar e orientar mais famílias em estado de vulnerabilidade social para que elas possam melhorar de vida.

por Revista Amcred

Um trabalho de vanguarda, iniciado em Lages, com o propósito de romper as barreiras do entendimento das pessoas sobre microfinanças e qual o seu potencial de impacto sobre o desenvolvimento das famílias de baixa renda e, conseqüentemente, o crescimento da economia local. Assim foi criado o Banco da Família, em 1998. Um negócio social, pautado na inclusão financeira, através da orientação e do acesso ao crédito, preocupado com o estabelecimento de uma forte estrutura de governança, direcionado para o crescimento a partir do controle e melhoria da eficiência operacional, visando o atendimento das necessidades deste mercado, até então, carente de apoio. "Ao longo desses anos mostramos que é possível fazer a diferença,

utilizando de forma profissionalizada os recursos disponíveis, buscando e entregando novas soluções, pautados por princípios éticos, comprometimento social e transparência", declara a presidente do Banco da Família, Isabel Baggio.

Com um DNA focado na inovação, "O Banco da Família é uma organização empreendedora. Por toda a nossa história, sempre tivemos que tomar atitudes inovadoras, agindo de forma rápida. Durante a pandemia não foi diferente: criamos um comitê de crise com o intuito de analisar de forma mais eficiente os problemas e agilizar a tomada de decisões. Foi necessário rever o planejamento estratégico e trabalhar avaliando diversos cenários, incluindo situações internas e externas sem precedentes. O nível de profissionalização da gestão e a solidez institucional nos levaram a superar os desafios impostos, com resultados acima do estimado", explica. Segundo Isabel, 2020 foi um ano muito desafiador, já que os clientes do Banco da Família também foram impactados pela crise causada pelo novo coronavírus. "Muitos perderam seus empregos, outros deixaram de prestar serviços e não tinham um aporte financeiro. Precisávamos garantir a sustentabilidade da instituição e, ao mesmo tempo, atender as novas necessidades e assim o fizemos, reforçando o comprometimento com nossa missão, estando junto dos nossos clientes, apoiando-os." reitera a presidente.

"O Banco da Família apoia empreendedores, mas também é uma organização empreendedora" - Isabel Baggio

Entre as principais alterações necessárias estava o redirecionamento das atividades dos colaboradores para a forma remota. "O uso da tecnologia foi intensificado com a implantação de novas soluções operacionais, o que possibilitou a manutenção da eficiência do atendimento, mesmo que a distância", afirma a diretora administrativa, Georgia Schmidt. O Banco da Família também conseguiu atender a comunidade onde está inserido. Entre as ações de cunho social, e que contaram com o apoio de parceiros da instituição, estão o suporte financeiro ao Centro de Triagem de Lages, além da distribuição de cestas básicas. "Ter muitos parceiros nos fortaleceu nesse momento.

Também fizemos as prorrogações de vencimentos e renegociações para os clientes e desenvolvemos parcerias em campanhas nos municípios onde atuamos. Hoje, o Banco da Família tem 32 postos de atendimento e aproximadamente 170 colaboradores nos três estados do Sul", complementa. Essas ações propiciaram a uma das maiores organizações de microfinanças do Brasil fechar o ano com um crescimento de 27%, alcançando a marca de 1,35 milhão de pessoas impactadas. "Um resultado expressivo, que nos fez celebrar, já em 2021, o nosso primeiro bilhão de reais emprestados, um número extremamente significativo para a história do Banco da Família, que chega também à marca de 350 mil empréstimos", ressalta Isabel.

Projeto Despertar amplia a transformação social

A transformação do indivíduo em protagonista de sua própria história pode ser um reforço e tanto no combate a problemas sociais. Em parceria com a Fundación Paraguaya, o Banco da Família foi pioneiro ao trazer e representar no Brasil a metodologia do Semáforo de Erradicação da Pobreza. O projeto vai além do apoio financeiro àqueles que precisam. A metodologia parte de um diagnóstico da realidade de cada família para traçar planos de ação que possibilitem aos indivíduos assumir o controle do processo de transformação social de sua realidade. Iniciado em março de 2020, o "Projeto Despertar - O Seu Futuro é Agora" já atende cerca de 300 famílias em cidades de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul, onde o Banco da Família atua. E, a partir de junho de 2021, a ação foi ampliada por meio de uma parceria

Microcréditos para impulsar el crecimiento de toda una región

El Banco da Família utiliza el Semáforo de Eliminación de la Pobreza para apoyar y orientar a más familias en estado de vulnerabilidad social para que puedan mejorar su vida.

Un trabajo de vanguardia, iniciado en Lages, con el propósito de romper las barreras de la comprensión de la gente sobre las microfinanzas y cuál es su impacto potencial en el desarrollo de las familias de bajos ingresos y, en consecuencia, el crecimiento de la economía local. Así se creó el Banco da Família en 1998. Un negocio social, basado en la inclusión financiera, a través de la orientación y el acceso al crédito, preocupado por el establecimiento de una estructura de gobierno fuerte, dirigida al crecimiento desde el control y la mejora de la eficiencia operativa, con el objetivo de satisfacer las necesidades de este mercado, hasta entonces, carente de apoyo. "A lo largo de estos años hemos demostrado

que es posible marcar la diferencia, utilizando los recursos disponibles de forma profesional, buscando y aportando nuevas soluciones, guiados por los principios éticos, el compromiso social y la transparencia", afirma la presidenta del Banco da Família, Isabel Baggio. Con un ADN centrado en la innovación, "el Banco da Família es una organización emprendedora. A lo largo de nuestra historia, siempre hemos tenido que adoptar actitudes innovadoras, actuando con rapidez. Durante la pandemia no fue diferente: creamos un comité de crisis para analizar los problemas con mayor eficacia y acelerar la toma de decisiones. Era necesario revisar la planificación estratégica y trabajar evaluando varios

escenarios, incluyendo situaciones internas y externas sin precedentes. El nivel de profesionalidad de la dirección y la solidez institucional nos llevaron a superar los retos impuestos, con resultados superiores a los estimados", explica. Según Isabel, 2020 fue un año muy difícil, ya que los clientes del Banco da Família también se vieron afectados por la crisis provocada por el nuevo coronavirus. "Muchos perdieron sus empleos, otros dejaron de prestar servicios y no tuvieron una contribución financiera. Necesitábamos asegurar la sostenibilidad de la institución y, al mismo tiempo, atender las nuevas necesidades y así lo hicimos, reforzando el compromiso con nuestra misión, estando

con nuestros clientes, apoyándolos" reitera la presidenta. Uno de los principales cambios necesarios fue la reorientación de las actividades de los empleados a la forma remota. "El uso de la tecnología se intensificó con la implantación de nuevas soluciones operativas, que permitieron mantener la eficiencia del servicio, incluso a distancia", afirma la directora general, Georgia Schmidt. El Banco Familiar también ha conseguido servir a la comunidad en la que opera. Entre las acciones sociales, que contaron con el apoyo de los socios de la institución, están el apoyo financiero al Centro de Clasificación de Lages y la distribución de cestas de alimentos. "Tener muchos socios nos ha fortalecido en este momento. También ampliamos los vencimientos y renegociamos los préstamos para los clientes y desarrollamos colaboraciones en campañas en los municipios

donde operamos. En la actualidad, el Banco da Família cuenta con 32 estaciones de servicio y aproximadamente 170 empleados en los tres estados del sur", añade. Estas acciones permitieron a una de las mayores organizaciones de microfinanzas de Brasil cerrar el año con un crecimiento del 27%, alcanzando la marca de 1,35 millones de personas impactadas. "Se trata de un resultado expresivo que nos ha permitido celebrar nuestros primeros mil millones de reales (R\$) prestados en 2021, un número extremadamente significativo para la historia del Banco da Família, que también alcanza la marca de 350.000 préstamos", dice Isabel. El proyecto Despertar amplía la transformación social. La transformación del individuo en protagonista de su propia historia puede ser un gran refuerzo en la lucha contra los problemas sociales. En

colaboración con la Fundación Paraguaya, el Banco da Família fue pionero en llevar y representar en Brasil la metodología del Semáforo de Erradicação de la Pobreza. El proyecto va más allá del apoyo financiero a los necesitados. La metodología parte de un diagnóstico de la realidad de cada familia para diseñar planes de acción que permitan a los individuos tomar el control del proceso de transformación social de su realidad. Iniciado en marzo de 2020, el "Proyecto Despertar - Tu Futuro es Ahora" ya atiende a aproximadamente 300 familias en ciudades de Santa Catarina, Paraná y Rio Grande do Sul, donde opera el Banco da Família. Y, a partir de junio de 2021, la acción se amplió a través de una asociación con la Universidad del Planalto Catarinense (Uniplac), cuyos estudiantes de los cursos de Trabajo Social, Psicología, Administración y Contabilidad utilizarán el Semáforo de la Eliminación de la Pobreza para apoyar y orientar a más

com a Universidade do Planalto Catarinense (Uniplac), cujos académicos dos cursos de Serviço Social, Psicologia, Administração e Ciências Contábeis vão utilizar o Semáforo da Eliminação da Pobreza para apoiar e orientar mais famílias em estado de vulnerabilidade social para que elas possam melhorar de vida. A parceria começou com um grupo de 40 núcleos familiares recebendo a mentoria, mas a ideia é que esse número aumente até novembro de 2021. "São duas organizações que se unem em prol de um bem maior, que é atender a base da pirâmide social formada por pessoas sem acesso a crédito", diz a presidente do Banco da Família, Isabel Baggio. Segundo o pró-reitor de Ensino da Uniplac, Alexandre Tripoli Venção, essa é uma oportunidade para a universidade cumprir sua função de contribuir para o desenvolvimento da região da Serra Catarinense. "Vamos ajudar quem mais precisa de apoio. Além disso, há um benefício para nossos alunos, que vão colocar em prática o que aprendem na teoria", avalia.

Metodologia aplicada em 20 países

Os estudantes vão aplicar um questionário de 53 perguntas para conhecer a condição social de cada família, desenvolver um Plano de Ação e acompanhar os entrevistados, atuando como mentores. Tecnologia de inovação social, o método funciona por meio de um aplicativo criado pela Fundación Paraguaya e que está presente em 20 países, sendo utilizada por mais de 200 organizações.

Ao responder as perguntas sobre renda e emprego, saúde e meio

ambiente, habitação e infraestrutura, educação e cultura, organização e participação e saúde mental e motivação, as famílias se auto-avaliam com respostas que são destacadas nas cores vermelho, amarelo e verde. A ideia do processo é que a mentoria auxilie os entrevistados a melhorarem o que estiver nos dois primeiros indicadores para chegar ao terceiro, considerado como ideal. Ao final do período de acompanhamento, um novo questionário será realizado para que se possa medir a evolução familiar e o impacto social do Projeto Despertar. A diretora administrativa do Banco da Família, Geórgia Schmidt, lembra que o impacto social do Banco da Família é medido por vários indicadores que refletem o trabalho desenvolvido ao longo do ano. "Em 2020 um novo indicador entrou em ação: os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU (Organização das Nações Unidas). Através desses ODS, conseguimos medir quais produtos do Banco da Família estão relacionados e focados em cumprir a agenda 2030 promovida pela ONU. A maioria dos indicadores está contemplada no Projeto Despertar. O Banco da Família apoia o Movimento ODS desde 2019 quando tornou-se signatário. Em novembro de 2020, ficou entre os finalistas no Prêmio ODS Santa Catarina (iniciativa do Movimento Nacional ODS Santa Catarina), na categoria Organização da Sociedade Civil, com o Case BF Saneamento. ♦

Projeto Despertar: metodologia inovadora para a erradicação da pobreza

fotos: divulgação



famílias em estado de vulnerabilidade social para que puedan mejorar su vida. La asociación comenzó con un grupo de 40 familias que reciben tutoría, pero la idea es que este número aumente para noviembre de 2021. "Son dos organizaciones que se unen por el bien mayor de servir a la base de la pirámide social, que está formada por personas sin acceso al crédito", dice la presidenta del Banco da Família, Isabel Baggio. Según el prorector de Enseñanza de la Uniplac, Alexandre Tripoli Venção, esta es una oportunidad para que la universidad cumpla su papel de contribuir al desarrollo de la región de la Sierra Catarinense. "Ayudaremos a los que más necesitan apoyo. Además, hay un beneficio para nuestros estudiantes, que pondrán en práctica lo que aprenden en la teoría", evalúa. Metodología aplicada en 20 países. Los estudiantes aplicarán un cuestionario de 53 preguntas para conocer la

condición social de cada familia, elaborarán un Plan de Acción y harán un seguimiento de los entrevistados, actuando como mentores. Una tecnología de innovación social, el método funciona a través de una aplicación creada por la Fundación Paraguaya y está presente en 20 países, siendo utilizado por más de 200 organizaciones. Al responder a las preguntas sobre ingresos y empleo, salud y medio ambiente, vivienda e infraestructuras, educación y cultura, organización y participación, y salud mental y motivación, las familias se autoevalúan con respuestas resaltadas en rojo, amarillo y verde. La idea del proceso es que la tutoría ayude a los entrevistados a mejorar en los dos primeros indicadores para alcanzar el tercero, que se considera ideal. Al final del periodo de seguimiento, se realizará un nuevo cuestionario para medir la evolución de la familia y el impacto social del Proyecto Despertar.

La directora general del Banco da Família, Geórgia Schmidt, recuerda que el impacto social del Banco da Família se mide con varios indicadores que reflejan el trabajo desarrollado a lo largo del año. "En 2020 entró en juego un nuevo indicador: los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). A través de estos ODS, pudimos medir qué productos del Banco Familiar están relacionados y centrados en el cumplimiento de la agenda 2030 promovida por la ONU. La mayoría de los indicadores están incluidos en el proyecto Despertar. El Banco da Família apoya el Movimiento ODS desde 2019, cuando se convirtió en signatario. En noviembre de 2020, estubo entre los finalistas del Premio ODS Santa Catarina (iniciativa del Movimiento Nacional ODS Santa Catarina), en la categoría Organización de la Sociedad Civil, con el caso BF Saneamiento.



BANCO DO EMPREENDEDOR

TECNOLOGIA para fomentar o EMPREENDEDORISMO

Banco do Empreendedor lança ferramenta para otimizar atendimento remoto durante a pandemia

por Revista Amcred

Com 21 anos de história, o Banco do Empreendedor sempre foi reconhecido como uma organização de apoio ao desenvolvimento de pequenos negócios, microempreendedores individuais (MEIs) e também micro e pequenas empresas. E em 2020, esse propósito ficou ainda mais latente para a instituição. "Consolidamos a nossa preocupação com a sobrevivência dos pequenos negócios e passamos a orientar a necessidade dos empreendedores repensarem sua forma de atuação, a partir de uma análise profunda das mudanças que aconteceriam no mercado, provocadas pela pandemia na vida das pessoas",

Tecnología para fomentar el emprendedorismo

El Banco do Empreendedor lanza una herramienta para optimizar la asistencia remota durante la pandemia

Con 21 años de historia, el Banco do Empreendedor siempre ha sido reconocido como una organización que apoya el desarrollo de las pequeñas empresas, los microempresarios individuales (MEI) y también las micro y pequeñas empresas. Y en 2020, este propósito se hizo aún más latente para la institución. "Consolidamos nuestra preocupación con la supervivencia de las pequeñas empresas y comenzamos a orientar la necesidad de que los empresarios repensaran su forma de actuar, a partir de un análisis profundo de los cambios que

ocurrirían en el mercado, provocados por la pandemia en la vida de las personas", explica el director-superintendente del Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Florian. Y los retos no fueron pocos. La preocupación por la seguridad y la vida de los empleados y los clientes fue siempre la base de todas las acciones planificadas y ejecutadas. "Uno de los mayores retos era crear nuevas formas de atender a los clientes sin abandonar nuestra metodología de análisis crediticio. Pero, al mismo tiempo, protegiendo a los empleados y a los clientes", refuerza.

“Apoiar o empreendedorismo é a fórmula mais rápida e segura de garantirmos a retomada do desenvolvimento econômico de forma organizada, sustentável e socialmente justa” - Floriani



foto: divulgação

explica o diretor-superintendente do Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Floriani. E os desafios não foram poucos. A preocupação com a segurança e a vida dos colaboradores e clientes sempre esteve na base de todas as ações planejadas e implantadas. “Um dos grandes desafios era construir novas maneiras de atendermos os clientes, sem abrir mão da nossa metodologia de análise de crédito. Mas, ao mesmo tempo, protegendo colaboradores e clientes”, reforça. A partir dos esforços conjuntos entre a equipe do Banco do Empreendedor e seus parceiros, foi implantada a ferramenta ZapCredi, que proporciona atender a maioria das demandas com o uso de tecnologia. “Em menos de 60 dias conseguimos retomar o atendimento com eficiência e rapidez, agilizando a tomada de decisão e a liberação do recurso. E desde a sua criação, os clientes passaram a contar com atendimento virtual durante 24 horas por dia, sete dias por semana e todo o fluxo de atendimento pode ser controlado pelos gestores da organização”, afirma. Seguindo as tendências das ações implantadas durante o último ano, o Banco do Empreendedor está aprimorando ainda mais o uso de tecnologia no

Banco do Empreendedor:
Luiz Carlos Floriani comenta o lançamento da ferramenta ZapCredi para garantir a segurança de clientes e colaboradores

atendimento aos clientes, consolidando a utilização do ZapCredi e implantando a assinatura eletrônica, possibilitando, assim, um atendimento completo de forma remota. Para Floriani, é urgente a necessidade de apoiar os empreendedores, especialmente dos pequenos negócios, seja na manutenção de suas atividades durante este período de dificuldade, seja para retomarmos o desenvolvimento econômico, depois que a crise for superada. “Estimular e apoiar o empreendedorismo, investindo com força nos pequenos negócios, é a fórmula mais rápida e segura, de garantirmos a retomada do desenvolvimento econômico de forma organizada, sustentável e socialmente justa”, finaliza.

A partir de los esfuerzos conjuntos entre el equipo del Banco do Empreendedor y sus socios, se implementó la herramienta ZapCredi, que permite atender la mayoría de las demandas con el uso de la tecnología. “En menos de 60 días pudimos reanudar el servicio con eficacia y rapidez, agilizando la toma de decisiones y la liberación del recurso. Y desde su creación, los clientes pueden contar con un servicio virtual las 24 horas del día, los siete días de la semana, y todo el flujo de servicios puede ser controlado

por los responsables de la organización”, señala. Siguiendo la tendencia de las acciones implementadas durante el último año, el Banco do Empreendedor está mejorando aún más el uso de la tecnología en la atención al cliente, consolidando el uso de ZapCredi e implementando la firma electrónica, permitiendo así un servicio completo a distancia. Para Floriani, es urgente apoyar a los empresarios, especialmente a las pequeñas empresas, ya sea en el

mantenimiento de sus actividades durante este periodo de dificultad, ya sea para retomar el desarrollo económico, una vez superada la crisis. “Estimular y apoyar el espíritu empresarial, invirtiendo fuertemente en la pequeña empresa, es la fórmula más rápida y segura para garantizar la reanudación del desarrollo económico de forma organizada, sostenible y socialmente justa”, concluye.



foto: divulgação

Gulosito:
empreendedores diversificam produção de bolachas artesanais e inauguram ponto de venda durante a pandemia

BOLACHAS COM AFETO

Empreendedora troca de ramo e descobre vocação dentro de casa

Bruna Machado Negherbon, 25 anos e Marlon Negherbon, 30 anos, moram em Jaraguá do Sul (SC) e têm sonhos como todo jovem casal. Apesar de terem curso superior, cada um seguiu um caminho. Ela optou por ser cabeleireira e ele trabalha na WEG, empresa do município mundialmente conhecida. O salão de beleza não estava faturando o necessário. Bruna decidiu então apostar no que sabia fazer de melhor: cozinhar. Com apoio do marido, a empreendedora começou a fazer esfirras. O sucesso foi imediato incentivando-os a diversificar os produtos, com tortas frias e doces, além de outros salgados. Surgia, então, a “Gulosito”. “É gratificante constatar a satisfação dos clientes”, afirma a empreendedora. Em dezembro de 2019, Bruna fez um curso de bolachas

artesanais e decorativas. Decidiu, então, investir no negócio, sem abrir mão do marketing para divulgar os produtos. Marlon ajuda a companheira no período da noite, quando chega do trabalho, e aos fins de semana. Desde que decidiram empreender, as vendas da Gulosito só aumentaram. Por isso, em novembro de 2020, o casal inaugurou uma “casinha de bolachas”, no melhor estilo “João e Maria”, um antigo conto infantil. “Gosto do que faço, porque cozinho com amor. Essa tem sido uma jornada maravilhosa”, destaca Bruna, que sempre recebeu o incentivo da família. Para melhor estruturar o seu negócio, o casal utilizou dois financiamentos da modalidade Juro Zero, do Banco do Empreendedor. Os recursos serviram para a aquisição de um forno maior, com a escala industrial, e a construção da sala de estoque. “Sou muita grata ao Banco do Empreendedor porque nos ajudou num momento importante”, explica Bruna. No ano passado, em função da pandemia, o casal teve o acesso ao crédito por meio do ZapCred, criado pelo Banco do Empreendedor, com a plataforma do whatsapp. Bruna e Marlon agora esperam seu primeiro filho, Augusto. ●

ESPAÑOL

Galletas con cariño

El emprendedor cambia de sector y descubre la vocación dentro del hogar

Bruna Machado Negherbon, de 25 años, y Marlon Negherbon, de 30, viven en Jaraguá do Sul y tienen sueños como toda pareja joven. A pesar de tener estudios superiores, cada uno siguió un camino diferente. Ella eligió ser peluquera y él trabaja en WEG, una empresa de la ciudad conocida en todo el mundo. El centro de belleza no ganaba suficiente dinero. Bruna decidió entonces invertir en lo que mejor sabía hacer: cocinar. Con el apoyo de su marido, la empresaria empezó a fabricar esfirras [un bocadillo similar a una empanada]. El éxito fue inmediato, lo que les animó a diversificar los productos, con tartas frías y dulces, además de otros aperitivos. Entonces, nació “Gulosito”. “Es gratificante ver

lo satisfechos que están los clientes”, dice el empresario. En diciembre de 2019, Bruna realizó un curso de galletas artesanales y decorativas. Entonces decidió invertir en el negocio, sin renunciar al marketing para promocionar los productos. Marlon ayuda a su compañero por las tardes, cuando llega a casa del trabajo, y los fines de semana. Desde que decidieron convertirse en empresarios, las ventas de Gulosito no han hecho más que aumentar. Así, en noviembre de 2020, la pareja inauguró una “casa de galletas”, al mejor estilo de “Juan y María”, un viejo cuento infantil. “Me gusta lo que hago porque horneo con amor. Ha sido un viaje maravilloso”, dice

Bruna, que siempre ha recibido el apoyo de su familia. Para estructurar mejor su negocio, la pareja recurrió a dos préstamos a interés cero del Banco do Empreendedor. Los fondos se utilizaron para comprar un horno más grande, con una balanza industrial, y para construir un almacén. “Estoy muy agradecida al Banco do Empreendedor porque nos ayudó en un momento importante”, explica Bruna. El año pasado, debido a la pandemia, la pareja tuvo acceso al crédito a través de ZapCred, creado por el Banco do Empreendedor, con la plataforma de whatsapp. Bruna y Marlon están esperando su primer hijo, Augusto.



BANCO DO PLANALTO NORTE

DESENVOLVIMENTO regional como **PREMISSA**

Banco do Planalto Norte consolida compromisso com a geração de renda e consolidação de negócios em tempos de pandemia

por Revista Amcred
fotos: divulgação

Fomentar o desenvolvimento regional sempre foi a base da Sociedade de Crédito ao Microempreendedor do Planalto Norte – PLANORTE. Desde a sua inauguração, no ano 2000, sempre buscou por meio da oferta de linhas de créditos e suporte, estar próximo aos micro e pequenos empreendedores, desde a criação, crescimento e consolidação de seus negócios. “A nossa missão é gerar emprego e renda, garantindo o desenvolvimento sustentável de todo o Planalto Norte de Santa Catarina e também o Sul do Paraná”, assegura Gilson Pedrassani.

O diretor-presidente, que esteve à frente da instituição por mais de 17 anos, todos de forma voluntária, deixou o cargo em março desse ano. “Queremos continuar fortes, cumprindo a nossa missão econômica e, principalmente, social por meio da promoção do crescimento dos empreendedores locais”, declara.

Na pandemia, o suporte ao pequeno

Indispensável para a manutenção dos pequenos locais, o microcrédito foi ainda mais importante em tempos de pandemia e isolamento social. Durante o ano de 2020, o Banco do Planalto Norte consolidou ainda mais a sua atuação junto a empreendimentos de micro e pequeno portes para que estes não abandonassem as suas atividades.

“Nós procuramos estar ainda mais próximos dos nossos empreendedores no momento em que eles mais precisavam. Toda a equipe foi reunida e novas estratégias foram lançadas

necessitam. Se reuniu a todo o equipo e se lançaram novas estratégias para que, em o momento de la crisis, pudiéramos lanzar líneas de crédito con períodos de gracia más largos, realizar negociaciones diferenciadas, entre otras iniciativas que garantizaron un impulso adicional a las pequeñas empresas”, refuerza Nivaldo Brey Junior, gerente ejecutivo del Banco do Planalto Norte.

Moda com estilo
Este fue el caso de la joven empresaria Fabiane de Oliveira Veiga y su madre Janete de Oliveira Veiga. Ambas son socias de una tienda



Negócios em alta:
empreendedoras tiveram que inovar para driblar os desafios que chegaram com a pandemia

para que, no momento de crise, pudéssemos lançar linhas de créditos com carências maiores, fazer renegociações diferenciadas, entre outras iniciativas que garantiram um fôlego extra aos pequenos”, reforça Nivaldo Brey Junior, gerente-executivo do Banco do Planalto Norte.

Moda com estilo

Este foi o caso da jovem empreendedora Fabiane de Oliveira Veiga e sua mãe Janete de Oliveira Veiga. As duas são sócias de uma loja de roupas femininas e também de uma loja de presentes. Durante a pandemia, assim como a realidade de muitos comércios, elas precisaram fechar as portas ao mesmo tempo da Styllus Moda Feminina e da Styllus Presentes.



de ropa de mujer y también de una tienda de regalos. Durante la pandemia, como la realidad de muchos negocios, tuvieron que cerrar las puertas de Styllus Moda Feminina y Styllus Presentes al mismo tiempo.

“Tuvíamos que mantener las tiendas cerradas durante 30 días seguidos. Fue un periodo de incertidumbre y de gran tristeza porque esos eran los negocios de nuestras vidas. No teníamos capital de trabajo, todo lo que entraba ya se había acabado. Gracias a Planorte, pudimos conseguir un plan de pagos a 90 días, con lo que pudimos volver a tener un respiro, comprar mercancía y resistir los malos

tiempos”, recuerda.
Con el aliento extra, madre e hija no tardaron en reinventarse. Y pronto se dieron cuenta de que los retos que trajo consigo la pandemia podían crear oportunidades y nuevos formatos de negocio. “Como no estábamos seguros de cuándo iban a cambiar las cosas, cerramos la tienda física de moda femenina. Fue una decisión muy difícil, pero sabíamos que era necesario. A partir de ahí, empezamos a vender online, promocionando los lanzamientos a través de lives y ventas a través de las redes sociales. En la tienda de regalos empezamos a ofrecer regalos creativos, con entrega a

El desarrollo regional como premisa

El Banco de Panalto Norte consolida su compromiso con la generación de ingresos y la consolidación del negocio en tiempos de pandemia

Fomentar el desarrollo regional ha sido siempre la base de PLANORTE - Sociedad de Crédito ao Microempreendedor do Planalto Norte [Sociedade de Crédito para Microempresarios del Planalto Norte]. Desde su inauguración en el año 2000, siempre ha buscado, ofreciendo líneas de crédito y apoyo, estar cerca de los micro y pequeños empresarios, desde la creación, crecimiento y consolidación de sus negocios. “Nuestra misión es generar empleo y renta, garantizando el desarrollo

sostenible de toda el Planalto Norte de Santa Catarina y también del Sur de Paraná”, asegura Gilson Pedrassani.
El director general, que estuvo al frente de la institución durante más de 17 años, todos ellos en calidad de voluntario, dejó el cargo en marzo de este año. “Queremos seguir siendo fuertes, cumpliendo nuestra misión económica y, sobre todo, social, promoviendo el crecimiento de los empresarios locales”, afirma.

En la pandemia, el apoyo a los pequeños Indispensable para el mantenimiento de los pequeños lugares, el microcrédito era aún más importante en tiempos de pandemia y aislamiento social. Durante el año 2020, el Banco do Planalto Norte consolidó aún más su acción con las micro y pequeñas empresas para que no abandonen sus actividades.
“Buscamos estar aún más cerca de nuestros empresarios en el momento en que más nos

necesitan. Se reunió a todo el equipo y se lanzaron nuevas estrategias para que, en el momento de la crisis, pudiéramos lanzar líneas de crédito con períodos de gracia más largos, realizar negociaciones diferenciadas, entre otras iniciativas que garantizaron un impulso adicional a las pequeñas empresas”, refuerza Nivaldo Brey Junior, gerente ejecutivo del Banco do Planalto Norte.
Moda com estilo
Este fue el caso de la joven empresaria Fabiane de Oliveira Veiga y su madre Janete de Oliveira Veiga. Ambas son socias de una tienda

de ropa de mujer y también de una tienda de regalos. Durante la pandemia, como la realidad de muchos negocios, tuvieron que cerrar las puertas de Styllus Moda Feminina y Styllus Presentes al mismo tiempo.
“Tuvíamos que mantener las tiendas cerradas durante 30 días seguidos. Fue un periodo de incertidumbre y de gran tristeza porque esos eran los negocios de nuestras vidas. No teníamos capital de trabajo, todo lo que entraba ya se había acabado. Gracias a Planorte, pudimos conseguir un plan de pagos a 90 días, con lo que pudimos volver a tener un respiro, comprar mercancía y resistir los malos

tiempos”, recuerda.
Con el aliento extra, madre e hija no tardaron en reinventarse. Y pronto se dieron cuenta de que los retos que trajo consigo la pandemia podían crear oportunidades y nuevos formatos de negocio. “Como no estábamos seguros de cuándo iban a cambiar las cosas, cerramos la tienda física de moda femenina. Fue una decisión muy difícil, pero sabíamos que era necesario. A partir de ahí, empezamos a vender online, promocionando los lanzamientos a través de lives y ventas a través de las redes sociales. En la tienda de regalos empezamos a ofrecer regalos creativos, con entrega a



No campo:
suporte do Banco do
Planalto Norte garante
ao produtor rural
tranquilidade e melhor
eficiência no dia a dia

“Tivemos que manter as lojas fechadas por 30 dias seguidos. Foi um período de incertezas e muita tristeza porque aqueles eram os negócios das nossas vidas. Não tínhamos capital de giro, tudo que entrava já saía. Graças à Planorte conseguimos um recurso para pagamento em 90 dias, para voltar a ter um respiro, comprar mercadoria e resistir aos tempos ruins”, relembra. Com o fôlego extra, não demorou para mãe e filha se reinventarem. E logo perceberam que dos desafios vindos com a pandemia, poderiam criar oportunidades e novos formatos de negócios. “Como não tínhamos certeza de quando as coisas mudariam, fechamos a loja física de moda feminina. Foi uma decisão muito difícil, mas sabíamos que era necessário. A partir daí, passamos a vender on-line, fomentando os lançamentos por meio de lives e vendas pelas redes sociais.

Na loja de presentes passamos a ofertar presentes criativos, com entregas por meio de delivery. E os resultados nos surpreenderam! Parceira das empreendedoras há oito anos, elas sabem que podem contar com o Banco do Planalto Norte em todos os momentos. “Eles são nossos parceiros desde o começo, daquele primeiro empréstimo, que nos fez sonhar que poderíamos crescer, que nos deu suporte para abrimos as nossas duas lojas e continuar com a atividade, mesmo em tempos desafiadores. Nós amamos o que fazemos”, complementa Fabiane.

Resultados em família

Se na cidade o Banco do Planalto Norte está próximo das iniciativas empreendedoras, no campo não é diferente. Para Romulo Tainan Magro, 27 anos, o envolvimento com a instituição vai além dos negócios. “Tenho muito apreço por toda a equipe que me atende

aqui na propriedade”, afirma. O produtor rural, que também é técnico agrícola, se dedica à criação de gado leiteiro e suínos na propriedade que mantém com os pais. “Nós profissionalizamos um pouco mais todas as atividades para torná-las mais rentáveis e sustentáveis. É complicado conseguir crédito quando se é novo e se tem um negócio pouco conhecido. Foi aí que eu consegui o suporte necessário do banco”, expõe. Romulo explica que, diretamente, a sua atividade não foi atingida pela pandemia, mas que precisou se preparar com a compra de insumos devido à oscilação constante nos preços desses itens. “Hoje produzimos uma média de 600 litros de leite por dia e não podemos parar em nenhum dos 365 dias do ano. Por isso, tive que me programar para ter estoque de insumos e maquinário para não deixar a produção desassistida”. Cliente do Banco do Planalto Norte há sete anos, Romulo reforça o compromisso de toda a equipe. “Todos procuram entender o negócio do cliente e nos fazem visitas constantes. Sei que quando eu preciso, posso sempre contar com eles”, conclui. ●



BLUSOL

MICROCRÉDITO em sinergia com MICROEMPREENDEDORES

BluSol criou estratégias diferenciadas para atender clientes durante a pandemia

por Revista Amcred

A BluSol nasceu com o propósito de fomentar o desenvolvimento do empreendedorismo social, promovendo soluções criativas e incentivando histórias inspiradoras. Fundada em 1997, originalmente para atender a região de Blumenau, hoje já

possui unidades em várias regiões de Santa Catarina e também no Paraná. “Nosso crescimento é constante e sustentado. Ao longo dos anos adquirimos não apenas a confiança dos nossos clientes, mas também das comunidades onde estamos

inseridos”, declara Edilson Wilvert, diretor executivo da BluSol. Cuidado e respeito que foram ainda mais importantes em 2020, ano em que os microempreendedores foram desafiados a manterem seus negócios ativos. “Nossa prioridade

domicílio. Y los resultados nos han sorprendido. Aliado de los empresarios desde hace ocho años, saben que pueden contar con el Banco do Planalto Norte en todo momento. “Han sido nuestros socios desde el principio, desde aquel primer préstamo, que nos hizo soñar que podíamos crecer, que nos dio apoyo para abrir nuestras dos tiendas y continuar con la actividad, incluso en tiempos difíciles. Nos encanta lo que hacemos”, añade Fabiane. Resultados familiares Si en la ciudad el Banco do Planalto Norte está cerca de las iniciativas empresariales, en el campo no es diferente. Para Romulo

Tainan Magro, de 27 años, la implicación con la institución va más allá de los negocios. “Aprecio mucho a todo el equipo que me atiende aquí en la propiedad”, dice. El agricultor, que también es técnico agrícola, se dedica a la cría de ganado lechero y de cerdos en la propiedad que mantiene con sus padres. “Hemos profesionalizado un poco más todas las actividades para hacerlas más rentables y sostenibles. Es complicado conseguir un crédito cuando se es nuevo y se tiene un negocio poco conocido. Ahí es donde conseguí el apoyo necesario del banco”, dice. Rómulo explica que, directamente, su actividad no se vio afectada

por la pandemia, pero tuvo que prepararse con la compra de insumos debido a la constante oscilación de los precios de estos artículos. “Hoy producimos una media de 600 litros de leche al día y no podemos parar ninguno de los 365 días del año. Así que tuve que planificar para tener un stock de insumos y maquinaria para no dejar la producción desatendida”. Cliente del Banco do Planalto Norte desde hace siete años, Rómulo refuerza el compromiso de todo el equipo. “Todo el mundo trata de entender el negocio del cliente y nos visita constantemente. Sé que cuando los necesito, siempre puedo contar con ellos”, concluye.

El microcrédito en sinergia con los microempresarios

BluSol creó estrategias diferenciadas para atender a los clientes durante la pandemia

BluSol nació con el propósito de impulsar el desarrollo del emprendimiento social, promover soluciones creativas y fomentar historias inspiradoras. Fundada en 1997, originalmente para atender la región de Blumenau, hoy tiene unidades en varias regiones de Santa Catarina y también en Paraná. “Nuestro crecimiento es constante y sostenido. A lo largo de los años hemos adquirido no sólo la confianza de nuestros clientes, sino también de las comunidades en las que nos encontramos”, comenta Edilson Wilvert, director general de BluSol. Una atención y un respeto que fueron aún más importantes en 2020, un año en el que los microempresarios tuvieron el reto de mantener sus negocios

activos. “Nuestra prioridad era la atención a nuestro equipo y a todos los empresarios que atendíamos. Luego hicimos un análisis de mercado para conocer las necesidades de los más perjudicados”, explica. Y en medio de un escenario de incertidumbre, BluSol logró registrar una tasa de incumplimiento promedio de sólo el 2,54%, además del crecimiento de la cartera activa. “Sabíamos que era un momento aún más fuerte para poner en práctica nuestro principal propósito. Así que todo el equipo trabajó centrado en operaciones específicas para ayudar a los empresarios en la pandemia. Se dividieron en tres productos: crédito de emergencia, prórroga y renegociación”, refuerza el director de operaciones de BluSol, Renato

foi o cuidado com a nossa equipe e com todos os empreendedores que atendíamos. Depois, fizemos uma análise do mercado, para entender as necessidades daqueles que foram mais prejudicados”, explica.

E no meio de um cenário de incertezas, a BluSol conseguiu registrar um índice de inadimplência médio de apenas 2,54%, além do crescimento da carteira ativa. “Sabíamos que aquele era o momento ainda mais forte de colocar em prática o nosso principal propósito. Então, toda a equipe trabalhou focada em operações específicas para ajudar os empreendedores na pandemia. Elas foram divididas em três produtos: o crédito emergencial, a prorrogação e a renegociação”, reforça o diretor de operações da BluSol, Renato Ouriques.

Microcrédito e o foco no cliente

Prestes a completar seis anos de BluSol, a agente de crédito Vanessa Vittoria Mathiola, da filial de Navegantes, afirma que é uma apaixonada pelo trabalho. “Estar aqui, poder mudar vidas, realizar sonhos, fomentar negócios e, acima de tudo, fazer parte de uma empresa sólida e transparente é sem sombra de dúvidas uma grande conquista”, declara. E muitos são os desafios e as oportunidades que chegaram e continuam chegando com o microcrédito para a carreira profissional de Vanessa. “Nós conhecemos a história por trás de cada empreendimento, como começou, as dificuldades e as conquistas. Mostramos que os números são parte do processo e que para a BluSol o cliente não é somente os dígitos da sua conta”, reitera.

Propósito que ficou mais evidente com a chegada da pandemia. A agente de microcrédito explica que um dos maiores desafios foi mostrar para os clientes que toda a equipe estaria disposta a ajudar naquele período. “Em um momento em que a maioria das instituições estava travando as linhas de crédito, negando ajuda, nós abrimos os braços e acolhemos os clientes quando eles mais precisaram”, reforça.

Vanessa afirma que, com as mudanças do

“Ao longo dos anos adquirimos não apenas a confiança dos nossos clientes, mas também das comunidades onde estamos inseridos” - Edilson Wilvert

cenário em 2020, toda a equipe teve que mudar também e se readaptar, usando as dificuldades sempre como oportunidade de crescimento. “Ser agente de crédito é estar diariamente enfrentando desafios e com a pandemia tivemos a certeza de que precisamos nos reinventar, nos adaptar e buscar sempre maneiras de fidelizar os nossos clientes, buscando o melhor para eles e para a instituição”, complementa.

Suporte 360: a agente de crédito Vanessa Mathiola se orgulha de fazer parte da equipe BluSol e poder fomentar o crescimento de microempreendedores



foto: divulgação



Empreendedorismo feminino: por meio de seus negócios dedicados à beleza, Rossana Hamann também pretende gerar oportunidades para outras mulheres



foto: divulgação



Empreendedorismo no DNA

Rossana Beatriz Hamann, 27 anos, sempre foi uma apaixonada pela estética e o cuidado com o outro. A empreendedora de São José (SC) desde muito cedo já trabalhava como manicure. “A minha missão é cuidar da autoestima das mulheres”, afirma. Do emprego no salão ao lado de casa, Rossana decidiu que era hora de empreender. Foi então que, aos 18 anos, abriu seu próprio negócio. “Fiz uma parceria com uma naturóloga, que durou oito anos, e nós ainda mantemos esse espaço”, conta. Mas o DNA da inovação não deixou a empreendedora parar. Ela sabia que era hora de se profissionalizar ainda mais e buscou qualificação profissional também nas áreas de maquiagem e penteado. “Acredito que temos sempre que ir atrás dos nossos sonhos, gosto de servir as pessoas e fazer a diferença na vida delas”. Desses novos horizontes abertos, surgiu o desejo de inaugurar um novo espaço dedicado à beleza feminina. A Haro Espaço de Beleza foi inaugurada em 2020, bem no meio de um cenário de incertezas causado pela pandemia. “Eu entendi que

era a hora de arriscar, meu sonho era ter um espaço maior, que pudesse também dar espaço a outras mulheres empreendedoras como eu”, declara. Foi nesse momento em que Rossana pode contar com o suporte da BluSol. Seu primeiro microcrédito, liberado via Programa Juro Zero, foi usado para a reforma e adequação do novo espaço. “A oportunidade para inaugurar a Haro surgiu em um momento que eu não havia planejado investimentos como este. E saber que eu podia contar com a BluSol foi fundamental. Em breve quero fazer novos investimentos no meu negócio”. A empreendedora pretende abrir novos espaços para fomentar o empreendedorismo feminino e estuda também o lançamento de cursos profissionalizantes na área de estética. “Eu nunca desisti e pretendo buscar não somente o meu crescimento, mas dessas mulheres maravilhosas que estão ao meu redor”, finaliza. ◆

Ouriques.

El microcrédito y la atención al cliente
A punto de cumplir seis años en BluSol, la agente de crédito Vanessa Vittoria Mathiola, de la sucursal de Navegantes, dice que le apasiona su trabajo. “Estar aquí, poder cambiar vidas, hacer realidad sueños, fomentar negocios y, sobre todo, formar parte de una empresa sólida y transparente es, sin duda, un gran logro”, afirma. Y son muchos los retos y las oportunidades que llegaron y siguen llegando con el microcrédito para la carrera profesional de Vanessa. “Conocemos la historia de cada empresa, cómo empezó, las dificultades y los logros.

Demostriamo que los números forman parte del proceso y que para BluSol los clientes no son sólo los dígitos de sus cuentas”, reitera. Propósito que se hizo más evidente con la llegada de la pandemia. El agente de microcréditos explica que uno de los mayores retos fue mostrar a los clientes que todo el equipo estaba dispuesto a ayudar en ese periodo. “En un momento en que la mayoría de las instituciones bloqueaban las líneas de crédito, negando la ayuda, nosotros abrimos los brazos y acogimos a los clientes cuando más lo necesitaban”, refuerza.

Vanessa dice que, con el cambiante escenario de 2020, todo el equipo

tuvo que cambiar también y readaptarse, utilizando las dificultades siempre como una oportunidad de crecimiento. “Ser agente de crédito significa enfrentarse a retos cada día, y con la pandemia teníamos claro que debíamos reinventarnos, adaptarnos y buscar siempre la forma de fidelizar a los clientes, buscando lo mejor para ellos y para la entidad”, añade.

El espíritu empresarial en el ADN
A Rossana Beatriz Hamann, de 27 años, siempre le ha apasionado la estética y el cuidado de los demás. La empresaria de São José ya trabajaba como manicurista desde muy joven. “Mi misión es cuidar la

autoestima de las mujeres”, dice. Desde su trabajo en la peluquería de al lado, Rossana decidió que era el momento de convertirse en empresaria. Fue entonces cuando, con 18 años, abrió su propio negocio. “Hice una asociación con una naturóloga, que duró ocho años, y seguimos manteniendo este espacio”, dice. Pero el ADN de la innovación no dejó que el empresario se detuviera. Supo que era el momento de profesionalizarse aún más y buscó una cualificación profesional también en las áreas de maquillaje y peluquería. “Creo que siempre hay que ir tras nuestros sueños, me

gusta servir a la gente y marcar la diferencia en sus vidas”. De estos nuevos horizontes abiertos, surgió el deseo de abrir un nuevo espacio dedicado a la belleza femenina. Haro Espaço de Beleza se inauguró en 2020, justo en medio de un escenario de incertidumbre provocado por la pandemia. “Entendí que era el momento de arriesgar, mi sueño era tener un espacio más grande que pudiera dar cabida también a otras mujeres emprendedoras como yo”, declara. Fue en este momento cuando Rossana pudo contar con el apoyo de BluSol. Su primer microcrédito, concedido a través del programa Juro

Zero, [Interés cero] se utilizó para renovar y adaptar el nuevo espacio. “La oportunidad de inaugurar Haro llegó en un momento en el que no había planeado inversiones como ésta. Y saber que podía contar con BluSol era fundamental. Quiero hacer pronto nuevas inversiones en mi negocio”. La empresaria pretende abrir nuevos espacios para fomentar el emprendimiento femenino y también estudia el lanzamiento de cursos profesionales en el área de la estética. “Nunca me rendí y pretendo buscar no sólo mi crecimiento, sino el de estas maravillosas mujeres que me rodean”, concluye.



foto: unsplash

CASA DO MICROCRÉDITO

UM AMBIENTE de inovação PARA SUPERAR A CRISE

Casa do Microcrédito investe em serviços e produtos digitalizados para fomentar o crescimento dos empreendedores

por Revista Amcred

Um dos grandes desafios gerados pela pandemia do novo coronavírus, sem sombra de dúvidas, foi como tornar produtos e serviços cada vez mais acessíveis de forma remota e segura. Para a Casa do Microcrédito, que atende cidades no Sul de Santa Catarina e também no Rio Grande do Sul, não foi diferente. "Tínhamos como missão atender os empreendedores da melhor forma naquele momento. E o nosso primeiro contato com cada um foi para saber se estavam todos bem, não somente os clientes, mas também a nossa equipe", declara Sedenir dos Santos Junior, diretor executivo da Casa do Microcrédito.

Com a implementação de uma linha de crédito facilitada, a Casa do Microcrédito também passou a fazer o atendimento de forma remota, com o uso de novas tecnologias e o complemento da comunicação via redes sociais e canais diretos com o cliente. "Sabíamos que os empreendedores precisavam de apoio em uma situação de vulnerabilidade. E isso só poderia ser possível por meio de uma metodologia de análise rápida. Foi esse o nosso diferencial, pois passamos a fazer o diagnóstico de forma digitalizada".

E com esse foco no investimento das plataformas digitais e tecnologias que pudessem chegar aos empreendedores, que a Casa do Microcrédito criou, em parceria com a OIKOCREDIT, o projeto "Apoiando microempreendedores em vulnerabilidade na transição do dinheiro em espécie para o dinheiro digital". "Acreditamos que quanto mais inseridos no ambiente digital, mais alternativas o empreendedor terá para manter seu negócio com eficiência e sustentabilidade", afirma Sedenir.

E esse propósito de contribuir com o crescimento dos negócios e das pessoas, sempre com foco na inovação e na oferta de formatos cada vez mais alinhados e tecnológicos, fez com que a Casa do Microcrédito atingisse grandes resultados em 2020. "Essa parceria com a OIKOCREDIT também nos fortaleceu como instituição durante a pandemia. Tivemos uma aceleração na disponibilização dos créditos, com taxas reduzidas e em novos canais digitais que nos

"Acreditamos que quanto mais inseridos no ambiente digital, mais alternativas o empreendedor terá para manter seu negócio com eficiência e sustentabilidade"
- Sedenir dos Santos Junior

permitiu um crescimento de 25% durante a pandemia, cenário expressivo em relação aos indicadores dos últimos anos", reforça o diretor executivo.

Aposta na diversificação de serviços

Cliente da Casa do Microcrédito desde 2009, Solemar Peters da Silva, 43 anos, foi um dos empreendedores beneficiados com a oferta de serviços digitalizados e o projeto em parceria com a OIKOCREDIT. "Eu já usava as linhas de crédito deles e os considero verdadeiros parceiros do meu negócio há muitos anos. Em 2020 tive a oportunidade de também passar a oferecer aos meus clientes o pagamento por meio da máquina de cartão, cedida pela Casa do Microcrédito sem a cobrança de taxas. Em tempos de pandemia isso me ajudou muito", afirma.

Solemar, que é proprietário da Só Carrão Estética Automotiva, localizada em Tubarão, começou pequeno, como muitos empreendedores, em um espaço adaptado nos fundos de casa. Na época era um trabalho paralelo

Un entorno de innovación para superar la crisis

La Casa do Microcrédito invierte en servicios y productos digitalizados para fomentar el crecimiento de los emprendedores

Uno de los grandes desafíos generados por la pandemia del nuevo coronavirus, sin duda, fue cómo hacer que los productos y servicios sean cada vez más accesibles a distancia y de forma segura. Para la Casa do Microcrédito, que atiende a ciudades del sur de Santa Catarina y también de Rio Grande do Sul, no fue diferente. "Teníamos como misión servir a los empresarios de la mejor manera en ese momento. Y nuestro primer

contacto con cada uno fue para saber si estaban bien, no sólo los clientes, sino también nuestro equipo", señala Sedenir dos Santos Junior, director ejecutivo de la Casa do Microcrédito. Con la implementación de una línea de crédito facilitada, la Casa do Microcrédito también comenzó a prestar servicio a distancia, utilizando las nuevas tecnologías y complementando la comunicación a través de las redes sociales y

los canales directos con el cliente. "Sabíamos que los empresarios necesitaban apoyo en una situación vulnerable. Y esto sólo podría ser posible mediante una metodología de análisis rápida. Ese fue nuestro diferencial, porque empezamos a hacer el diagnóstico de forma digitalizada". Y con este enfoque en la inversión de plataformas y tecnologías digitales que puedan llegar a los emprendedores, que la Casa del Microcrédito

creó, en colaboración con OIKOCREDIT, el proyecto "Apoyo a los microempresarios en vulnerabilidad en la transición del dinero en efectivo al dinero digital". "Creemos que cuanto más se inserte en el entorno digital, más alternativas tendrá el empresario para mantener su negocio con eficiencia y sostenibilidad", afirma Sedenir. Y este propósito de contribuir al crecimiento de los negocios y de las personas, apostando siempre por la innovación y ofreciendo formatos cada vez más alineados y tecnológicos, hizo que la

Casa do Microcrédito alcanzara grandes resultados en 2020. "Esta asociación con OIKOCREDIT también nos ha fortalecido como institución durante la pandemia. Tuvimos una aceleración en la disponibilidad de créditos, con tasas reducidas y en nuevos canales digitales que nos permitieron crecer un 25% durante la pandemia, un escenario significativo en relación a los indicadores de los últimos años", refuerza el director ejecutivo. Aposta por la diversificación de los servicios Cliente de la Casa do Microcrédito desde 2009, Solemar Peters da

Silva, de 43 años, fue uno de los empresarios que se benefició de la oferta de servicios digitalizados y del proyecto en colaboración con OIKOCREDIT: "Ya utilicé sus líneas de crédito y los considero verdaderos socios de mi negocio desde hace muchos años. En 2020 tuve la oportunidad de ofrecer también a mis clientes el pago con máquina de tarjetas, proporcionada por la Casa del Microcrédito sin cobrar comisiones. En tiempos de pandemia esto me ayudó mucho", dice. Solemar, propietario de Só Carrão Estética Automotiva,



foto: divulgação

a sua atividade principal, como forma de complemento de renda. "Eu ainda trabalhava em uma empresa, mas tive um episódio trágico na família e precisei desse complemento de renda", relembra. Um início em tempos de crise, que deu muitos resultados e que em 2020 precisou ser reinventado novamente. Solemar conta que precisou ofertar mais produtos e serviços para os seus clientes como forma de superar os efeitos

da crise causada pela pandemia. "Além desse suporte para oferecer o pagamento digitalizado aos meus clientes, também contei com o apoio da Casa do Microcrédito para a liberação de um financiamento usado para montar uma loja especializada em acessórios como palhetas e baterias, além de higienização de ar-condicionado como prevenção ao coronavírus". Para o empreendedor, que começou cuidando dos carros dos amigos e hoje tem uma carteira com mais de 250 clientes, manter o seu negócio atualizado e atento às demandas do mercado é fundamental. "Esse negócio é a minha vida, acordo todos os dias em função dele. Por isso, sei que os investimentos não podem parar, devemos manter os pés no chão, mas pensando sempre no que podemos melhorar. E saber que tenho o suporte de uma equipe como a da Casa do Microcrédito me dá ainda mais segurança para seguir", reitera Solemar. ♦

ubicado en Tubarão, empezó de forma pequeña, como muchos emprendedores, en un espacio adaptado en la parte trasera de la casa. En aquel momento era un trabajo paralelo a su actividad principal, como forma de complementar los ingresos. "Seguía trabajando en una empresa, pero tuve un episodio trágico en la familia y necesitaba este complemento de ingresos", recuerda. Un comienzo en tiempos de crisis, que dio muchos resultados y que en 2020 necesitaba reinventarse de nuevo. Solemar afirma que necesitaba ofrecer más productos y servicios a sus clientes

como forma de superar los efectos de la crisis provocada por la pandemia. "Además de este apoyo para ofrecer el pago digitalizado a mis clientes, también conté con el apoyo de la Casa do Microcrédito para la liberación de una financiación usada para montar una tienda especializada en accesorios como limpiaparabrisas y baterías, así como la higienización del aire acondicionado como prevención contra el coronavirus". Para el empresario, que empezó cuidando coches de amigos y hoy tiene una cartera con más de 250 clientes, mantener su

negocio actualizado y atento a las demandas del mercado es fundamental. "Este negocio es mi vida, me despierto cada día en función de él. Por eso sé que las inversiones no pueden detenerse, debemos mantener los pies en el suelo, pero siempre pensando en lo que podemos mejorar. Y saber que tengo el apoyo de un equipo como la Casa do Microcrédito me da aún más seguridad para continuar", afirma Solemar.



foto: unsplash

CRECERTO

NOVIDADES para facilitar O CRÉDITO

*Agência de Microcrédito
Crecerto otimiza
a chegada de recursos
para os empreendedores*

por Revista Amcred

Noticias para facilitar el crédito
La Agencia de Microcréditos Crecerto optimiza la llegada de recursos para los emprendedores

La Agencia de Microcréditos Crecerto es conocida por ofrecer una variada línea de crédito para la inversión en la compra de maquinaria y equipos, para la adquisición de materias primas y mercancías, formación de capital de trabajo, renovación y construcción, además de la inversión en la actividad rural. "La agencia

tiene una forma de servicio diferenciada en relación con el resto del mercado financiero al prestar servicios a domicilio", explica el presidente de Crecerto, Marcio Cesar Rossini. En 2020, con el fin de ofrecer cada vez más facilidades para que los recursos se liberen de la forma más ágil posible,

especialmente en el periodo en que los empresarios más lo necesitan, Crecerto puso en marcha una serie de medidas. "Nuestro trabajo se centra siempre en las dinámicas que forman parte de la filosofía del sector del microcrédito y la microfinanciación, cuyo objetivo es facilitar el acceso al crédito,

A Agência de Microcrédito Crecerto é conhecida por oferecer uma variada linha de crédito para investimento na compra de máquinas e equipamentos, para aquisição de matéria-prima e mercadorias, formação de capital de giro, reforma e construção, além do investimento em atividade rural. "A agência tem uma forma de atendimento diferenciada em relação ao restante do mercado financeiro ao fazer atendimentos em domicílio", explica o presidente da Crecerto, Marcio Cesar Rossini.

Em 2020, com o intuito de oferecer cada vez mais facilidades para que os recursos sejam liberados da forma mais ágil possível, principalmente no período em que empreendedores mais precisaram, a Crecerto lançou uma série de medidas. "Nosso trabalho sempre está focado na dinâmica que faz parte da filosofia do setor de microcrédito e microfinanças, que visa facilitar o

acesso ao crédito, fazendo com que os recursos cheguem o mais rápido possível nas mãos dos empreendedores", reforça. A primeira ação durante a pandemia foi a criação da carência de 120 dias que permitiu que o primeiro pagamento das operações de crédito fosse feito somente a partir do ano seguinte. E a segunda

Nosso trabalho visa facilitar o acesso ao crédito, fazendo com que os recursos cheguem o mais rápido possível nas mãos dos empreendedores"
- Marcio Cesar Rossini



Fotos: divulgação

trata-se da ampliação do prazo de pagamento para 36 meses nas operações destinadas a micro e pequenos empresários. Antes, o prazo máximo era de 24 meses. "Com essas medidas, possibilitamos que o empreendedor começasse a pagar as parcelas mais tarde e pudesse diluir o valor total em mais prestações, ganhando um tempo maior para investir e ter um retorno deste investimento", afirma Rossini.

A Crecerto criou, ainda, diversos canais de comunicação para que os clientes solicitem atendimento. Além dos tradicionais telefones fixos e o site www.crecerto.org.br, é possível pedir a presença de um agente de crédito através do Facebook, Instagram e WhatsApp.

Um ofício carregado de arte

Localizado em Piratuba (SC), o Atelier Leonardo Keller é especializado na fabricação de diversos móveis feitos sob medida a partir de madeira maciça. Leonardo aprendeu o ofício com o pai e há três anos construiu um galpão no quintal de casa para se dedicar à atividade. "Trabalhar com madeira é um aprendizado diário e experiências novas surgem a cada momento. Meu pai sempre trabalhou com isso, ele conhece tudo e está sempre nos auxiliando e orientando sobre como tratar com carinho a madeira", afirma. Foi durante a pandemia que Leonardo

procurou a Crecerto e obteve o apoio que precisava para dar uma fomentada na atividade e poder manter o salário do empregado em dia. "As pessoas seguraram os investimentos. Muitos clientes me disseram 'não, eu não tenho dinheiro' e, aí, eu precisei da Crecerto que foi muito importante para manter a Marcenaria, para deixá-la em pé". Ele também elogiou a qualidade do atendimento da Crecerto. "O atendimento do agente de crédito foi muito bom. Ele veio aqui e nos explicou tudo. Nos auxiliou na liberação de um complemento de crédito, até com carência de pagamento", ressalta Leonardo. Agora, o marceneiro está com planos de crescimento. A ideia é fazer um galpão maior, produzir mais e aumentar o estoque de madeira de qualidade. "E como já terminei de pagar o crédito, estou voltando com a Crecerto para fazer um novo pedido e poder continuar crescendo ainda mais", conclui ele. ●

asegurándose de que los recursos lleguen a las manos de los emprendedores lo antes posible", corrobora.

La primera medida durante la pandemia fue la creación de un periodo de gracia de 120 días que permitía que el primer pago de las operaciones de crédito no se realizara hasta el año siguiente. Y la segunda es la ampliación del plazo de pago a 36 meses en las operaciones dirigidas a micro y pequeños empresarios. Antes, el plazo máximo era de

24 meses. "Con estas medidas, permitimos al empresario empezar a pagar las cuotas más tarde y repartir el importe total en más plazos, ganando más tiempo para invertir y tener un retorno de esta inversión", dice Rossini.

Crecerto también ha creado varios canales de comunicación para que los clientes puedan solicitar asistencia. Además de los teléfonos fijos tradicionales y de la página web www.crecerto.org.br, es posible solicitar la

presencia de un agente de crédito a través de Facebook, Instagram y WhatsApp.

Una artesanía cargada de arte

Situado en Piratuba (SC), el Atelier Leonardo Keller está especializado en la fabricación de diversos muebles a medida de madera maciza. Leonardo aprendió el oficio con su padre y hace tres años construyó un cobertizo en el patio trasero de su casa para dedicarse a la actividad.

"Trabajar con la madera es un proceso de aprendizaje diario y a cada momento surgen nuevas experiencias. Mi padre siempre ha trabajado con esto, lo sabe todo y siempre nos ayuda y nos orienta sobre cómo tratar la madera con cuidado", dice.

Fue durante la pandemia cuando Leonardo acudió a Crecerto y obtuvo el apoyo que necesitaba para impulsar su negocio y mantener al día los salarios de sus

empleados. "La gente retuvo sus inversiones. Muchos clientes me decían 'no, no tengo dinero' y entonces necesitaba Crecerto, que era muy importante para mantener la carpintería, para mantenerla en pie". También alabó la calidad del servicio de Crecerto. "El servicio del agente de crédito fue muy bueno. Vino aquí y nos explicó todo. Nos ayudó a liberar un complemento de crédito, incluso con un periodo de gracia para el pago", subraya

Leonardo.

Ahora, el carpintero tiene planes de crecimiento. La idea es hacer una nave más grande, producir más y aumentar las existencias de madera de calidad. "Y como ya he terminado de pagar el crédito, vuelvo con Crecerto para hacer un nuevo pedido y poder seguir creciendo aún más", concluye.



CREDIAMAI

RESULTADOS sorprendentes EM TEMPOS DIFÍCEIS

Um ano para superar desafios e consolidar o trabalho de parceria com a Crediamai. Assim pode ser resumido todo o trabalho realizado ao longo de 2020 na região formada pelos municípios do Alto Irani. "Como muitas agências, fomos pegos de surpresa com o início da pandemia. Mas, logo começamos a analisar o que poderia

ser feito de diferente e melhor", afirma Jairo Egídio De Marco, gerente da Agência de Microcrédito. Ele explica que a base para a condução das atividades desde o surgimento dos primeiros impactos da pandemia foi o cuidado com os agentes de microcrédito, bem como o suporte para facilitar a vida

Foco no desenvolvimento da região marcaram o ano da Crediamai

por Revista Amcred

dos clientes avaliando prazos e condições de pagamento. "Quando a Crediamai iniciou as atividades em 2004, tínhamos em nosso propósito fomentar o desenvolvimento de toda a região. E isso se tornou ainda mais importante no último ano. Procuramos estar atentos às necessidades dos nossos clientes das 16 cidades em que

atuamos", declara.

Além de oferecer uma linha de financiamentos e serviços para empreendedores formais e trabalhadores autônomos, a Crediamai também atende assalariados para a aquisição de bens de consumo. "A Crediamai está sempre disposta a colaborar com o desenvolvimento da nossa região por meio das iniciativas de quem trabalha todos os dias. E esse se tornou um compromisso mais forte em 2020 e que ganha ainda mais sentido para 2021".

Entre as principais iniciativas tomadas pela Crediamai está a prorrogação dos títulos sem a cobrança de taxas ou juros. "Sabemos que alguns setores acabaram sentindo mais o efeito que outros, mas tínhamos a missão de contribuir de alguma forma. E isso foi possível porque trabalhamos com um planejamento de longo prazo e com 100% dos recursos próprios, o que nos deu segurança para ajudar também os nossos clientes nesse momento de crise", relata o diretor executivo, Plínio Antônio Silveira. E, em um ano de incertezas, a Crediamai obteve resultados surpreendentes. "Conseguimos

"Procuramos estar atentos às necessidades dos nossos clientes das 16 cidades em que atuamos"
- Jairo Egídio De Marco

manter os financiamentos, o número de operações e a carteira estáveis. E surpreendentemente a nossa taxa de inadimplência foi uma das menores da nossa história, comprovando que a proximidade com os nossos clientes é fundamental", avalia.

E para 2021, a Crediamai planeja um resultado ainda mais extraordinário, consolidando o trabalho que desenvolve na região. "Todos os nossos agentes estão em campo, tomando todos os protocolos necessários, o que nos ajuda a traçar iniciativas mais próximas da realidade de cada cliente nosso. E isso já se apresenta em forma de resultados positivos. Esse início de 2021, foi o período em que mais liberamos recursos, sempre alinhados a um planejamento sustentável", finaliza.

Novo presidente:
Lauri Olkowski foi eleito para a gestão 2021-2022 da Crediamai



Foto: divulgação

Foco no resultado:
o gerente da Crediamai, Jairo Egídio De Marco, e o diretor executivo, Plínio Antônio Silveira, falam sobre o trabalho para o desenvolvimento da região



Foto: divulgação

Resultados sorprendentes en tiempos difíciles

La atención al desarrollo de la región marcó el año de Crediamai

Un año para superar los retos y consolidar el trabajo de colaboración con Crediamai. Así se puede resumir todo el trabajo realizado a lo largo de 2020 en la región formada por los municipios del Alto Irani "Como a muchos organismos, el inicio de la pandemia nos tomó por sorpresa. Pero pronto empezamos a analizar qué se podía hacer de forma diferente y mejor", dice Jairo Egídio De Marco, gerente de la Agencia de Microcréditos. Explica que la base para llevar a cabo las

actividades desde la aparición de los primeros impactos de la pandemia fue la atención con los agentes de microcréditos, así como el apoyo para facilitar la vida de los clientes mediante la evaluación de los plazos y las condiciones de pago. "Cuando Crediamai inició sus actividades en 2004, teníamos en nuestro propósito fomentar el desarrollo de toda la región. Y esto se ha vuelto aún más importante en el último año. Intentamos estar atentos a las necesidades de nuestros clientes en

las 16 ciudades donde operamos", declara. Además de ofrecer una línea de financiación y servicios para empresarios formales y trabajadores autónomos, Crediamai también atiende a los asalariados para la adquisición de bienes de consumo. "Crediamai está siempre dispuesto a colaborar con el desarrollo de nuestra región a través de las iniciativas de quienes trabajan cada día. Y esto se ha convertido en un compromiso más fuerte en 2020 y cobra aún más sentido para 2021".

Entre las principales iniciativas adoptadas por Crediamai se encuentra la ampliación de los valores sin cobrar comisiones ni intereses. "Sabemos que algunos sectores acabaron sintiendo el efecto más que otros, pero teníamos la misión de contribuir de alguna manera. Y esto fue posible porque trabajamos con una planificación a largo plazo y con el 100% de los recursos propios, lo que nos dio seguridad para ayudar también a nuestros clientes en este momento de crisis", informa el director ejecutivo, Plinio Antonio Silveira. Y en un año de incertidumbre, Crediamai logró resultados

sorprendentes. "Hemos conseguido mantener estables la financiación, el número de operaciones y la cartera. Y, sorprendentemente, nuestra tasa de morosidad fue una de las más bajas de nuestra historia, lo que demuestra que la proximidad a nuestros clientes es fundamental", afirma. Y para 2021, el Crediamai prevé un resultado aún más extraordinario, consolidando el trabajo que desarrolla en la región. "Todos nuestros agentes están sobre el terreno, llevando todos los protocolos necesarios, lo que nos ayuda a acercar las iniciativas a la realidad de cada uno de nuestros clientes. Y esto ya se está presentando en

forma de resultados positivos. Este principio de 2021 fue el periodo en el que liberamos más recursos, siempre en consonancia con la planificación sostenible", concluye. Trabajo para superar la pandemia Socio del productor rural Gilmar Antônio Frozza desde hace más de diez años, Crediamai le ayudó a construir uno de sus sueños más preciados, el de tener su propio negocio. "En aquel momento, alquilamos nuestro primer trocito de tierra para invertir en la producción de hortalizas. Entonces nuestro primer microcrédito sirvió para financiar una bomba de agua", recuerda.

Trabalho para superar a pandemia

Parceira do produtor rural Gilmar Antônio Frozza há mais de 10 anos, a Crediamai o ajudou a construir um dos seus sonhos mais valiosos, o de ter o seu negócio próprio. "Na época, nós alugamos o nosso primeiro pedacinho de terra para investir na produção de hortaliças. Então, o nosso primeiro microcrédito foi usado para financiar uma bomba de água", relembra. Mas o terreno alugado já não era o suficiente para a produção da família de Gilmar. Logo, ele e a esposa Jacira, decidiram comprar o primeiro pedacinho de terra para se dedicar ainda mais à hortifruticultura. A família investiu em melhorias no plantio, novas técnicas e investimentos na estrutura, com a construção de novas estufas. "E a Crediamai foi a nossa parceira mais uma vez. Usamos uma linha de crédito para a construção de um barracão." E assim, ao longo dos anos a parceria entre o cliente e a agência de microcrédito se consolidou e ganhou ainda mais força durante a pandemia. "Tão logo eu terminava um financiamento, já alinhava outro para continuar os investimentos na propriedade. E no ano passado eu precisei do suporte deles mais do que nunca", declara. O carro-chefe é a produção de alface, além de outras hortaliças, temperos e algumas frutas que abastecem supermercados de Xanxerê (SC) e região. "As pessoas deixaram de consumir muitos itens porque também tiveram as suas rendas reduzidas e isso afetou

diretamente a venda de produtos", conta. Para Gilmar, desde que se dedica ao seu negócio, 2020 foi um dos seus piores anos. "Foi um ano bem complicado porque com a queda nas vendas, tivemos que repensar a saúde do nosso negócio também. Foi nesse momento que contamos com a Crediamai para uma linha de crédito que pudesse ajudar a cobrir as nossas despesas. Eles sempre foram nossos parceiros e dessa vez não foi diferente", explica. Para o produtor rural, a expectativa é que 2021 seja de crescimento. "Gostamos do que fazemos aqui e mesmo com esse cenário de incertezas, queremos continuar crescendo. Quem sabe talvez investir no aumento das estufas e apostar ainda mais na hidroponia e no aumento da nossa distribuição para outros mercados", reforça. ●



Agronegócio: é um dos pilares mais fortes da economia na região oeste de Santa Catarina, a família de Gilmar Antônio Frozza é um dos exemplos de sucesso na produção de Hortifruticultura

Fotos: divulgação



CREDIOESTE

CREDIOESTE apoia empreendedores E COMUNIDADE DURANTE PANDEMIA

Ações ocorrem durante todo o ano de 2020 e fizeram parte também da celebração de 21 anos da instituição

por Revista Amcred
fotos: divulgação

Atender microempreendedores formais e informais, apoiar o empreendedorismo, contribuir para o desenvolvimento dos negócios, fomentar a economia local, promover o bem-estar de seus clientes e estimular ações socioambientais, esses são os principais objetivos da Credioeste. Com 21 anos de atuação, a instituição liberou mais de 25 mil contratos e um

montante superior a R\$ 95 milhões por meio dos programas: Juro Zero, Microcrédito Produtivo e Orientado, Qualidade de Vida e Sanear. "Essa é a nossa missão, gerar postos de trabalho e auxiliar no crescimento de pequenos negócios de todos os segmentos mediante da concessão de crédito para capital de giro, capital fixo e capital misto. Nosso

compromisso gerou resultados satisfatórios. Um exemplo disso é o apoio aos estrangeiros. Somente em 2020, liberamos 227 contratos e um montante de R\$ 1.018.350,00. Atingimos o nosso propósito e queremos superar esses números, auxiliando ainda mais empreendedores", destaca o presidente da Credioeste Ivonei Barbiero.

Pero la tierra alquilada ya no era suficiente para la producción familiar de Gilmar. Pronto, él y su esposa Jacira decidieron comprar su primer terreno para dedicarse aún más a la horticultura. La familia invirtió en mejoras en la plantación, nuevas técnicas e inversiones en la estructura, con la construcción de nuevos invernaderos. "Y Crediamai fue nuestro socio una vez más. Utilizamos una línea de crédito para la construcción de un cobertizo". Y así, a lo largo de los años, la asociación entre el cliente y la agencia de microcréditos se consolidó y se hizo aún más fuerte durante la pandemia. "En cuanto terminé un préstamo, me puse a buscar otro

para seguir invirtiendo en la propiedad. Y el año pasado necesité su apoyo más que nunca", dice. El producto principal es la lechuga, así como otras verduras, especias y algunas frutas que abastecen a los supermercados de Xanxerê (SC) y de la región. "La gente dejó de consumir muchos artículos porque también se redujeron sus ingresos y esto afectó directamente a la venta de productos", afirma. Para Gilmar, desde que se dedica a su negocio, 2020 fue uno de sus peores años. "Fue un año muy complicado porque con la caída de las ventas, tuvimos que replantearnos también la salud de

nuestro negocio. Fue entonces cuando confiamos en Crediamai para obtener una línea de crédito que nos ayudara a cubrir nuestros gastos. Siempre han sido nuestros socios y esta vez no ha sido diferente", explica. Para el productor rural, la expectativa es que 2021 sea un año de crecimiento. "Nos gusta lo que hacemos aquí y, aún con este escenario de incertidumbre, queremos seguir creciendo. Quién sabe, quizás invertir en aumentar los invernaderos e invertir aún más en hidroponía y en aumentar nuestra distribución a otros mercados", refuerza.

ESPAÑOL

Credioeste apoia a los empresarios y a la comunidad en la pandemia
Las acciones se desarrollan a lo largo del año 2020 y se enmarcan también en la celebración de los 21 años de la institución

Atender a los microempresarios formales e informales, apoyar el espíritu empresarial, contribuir al desarrollo de las empresas, fomentar la economía local, promover el bienestar de sus clientes y estimular las acciones socioambientales, son los principales objetivos de Credioeste. Con 21 años de funcionamiento, la institución ha liberado más de 25.000 contratos y un monto superior a los R\$ 95 millones a través de los programas: Juro Zero [Tasa de Interés Cero], Microcrédito

productivo y orientado [Microcrédito Productivo y Orientado], Qualidade de Vida [Calidad de Vida] y Sanear [Sanear]. "Esta es nuestra misión, crear puestos de trabajo y ayudar al crecimiento de las pequeñas empresas en todos los segmentos mediante la concesión de créditos para capital circulante, capital fijo y capital mixto. Nuestro compromiso ha generado resultados satisfactorios. Un ejemplo de ello es el apoyo a los extranjeros. Sólo en 2020, liberamos 227 contratos y un

importe de R\$ 1.018.350,00. Hemos logrado nuestro propósito y queremos superar estas cifras, ayudando aún a más emprendedores", señala el presidente de Credioeste, Ivonei Barbiero. Durante la pandemia, este compromiso no fue diferente. Para ayudar a los empresarios a superar los primeros meses, Credioeste eximió de multas e intereses a las cuotas vencidas, con un plazo determinado por la institución. También preparó a los agentes de

Durante a pandemia esse compromisso não foi diferente. Para ajudar empreendedores a superar os primeiros meses, a Credioeste isentou multas e juros para parcelas vencidas, com prazo determinado pela instituição. Também preparou os agentes de microcrédito para o atendimento telefônico e online, prezando pela segurança do cliente e dos funcionários, seguindo também todos os protocolos necessários no atendimento presencial.

Ações na comunidade

Para promover qualidade de vida para a população e para preservar o meio ambiente, a Credioeste promoveu ações socioambientais e solidárias, além de palestras para estimular os funcionários a cuidar da saúde. A primeira ação da Credioeste em 2020 teve como propósito reduzir os impactos ambientais, estimular a educação ambiental e celebrar os 21 anos da instituição e o Dia da Árvore.

Ainda em setembro, engajada com a campanha "Setembro Amarelo", a Credioeste Chapecó também incentivou o combate ao suicídio. E, no mês seguinte, a Credioeste realizou a campanha de arrecadação de brinquedos, que beneficiou o Centro Associativo de Atividades Psico-físicas Patrick (CAPP), com o apoio da comunidade e da Macropampa Distribuidora. Já em novembro, a Credioeste promoveu uma palestra ministrada pelo urologista e médico cooperado da Unimed Chapecó Dr. Paulo Caldas, para incentivar o cuidado com a saúde masculina. "Todas essas atividades foram planejadas para estimular os

"Todas as atividades foram planejadas para estimular os cidadãos a promoverem ações em benefício à própria comunidade, uma corrente do bem indispensável no enfrentamento da pandemia"

- Marcia Biffi

cidadãos a promoverem ações em benefício à própria comunidade, uma corrente do bem indispensável no enfrentamento da pandemia", avalia a gerente executiva da Credioeste, Márcia Biffi.

Os desafios dos jovens na pandemia

O desejo de ter o próprio negócio incentivou os amigos e sócios, Gabriel Almeida (25 anos) e Patrick Pereira (29 anos), a superar desafios. Juntos administram o Full Cart desde 2018. Para começar, contaram com o apoio da Credioeste, por meio do programa Juro Zero. No primeiro ano de comércio, investiram na venda de roupas. No segundo financiamento expandiram a linha de produtos, com foco no ramo de eletrônicos.

Já o terceiro auxílio solicitado para a Agência de Microcrédito foi utilizado para repor as mercadorias de ambos os segmentos. Para Gabriel e Patrick, superar as dificuldades no início do negócio foi fácil em comparação às crises da pandemia. E, mesmo em um cenário de incertezas, fazem planos. "A proposta é oferecer assistência técnica e expandir os negócios. Outra de nossas metas é contratar novos funcionários para gerar renda para mais famílias", declara Patrick. "Da mesma forma que recebemos apoio, também queremos estender a mão. Aproximar esse público jovem do nosso empreendimento também pode inspirá-los a entrar no mundo dos negócios", complementa Gabriel.

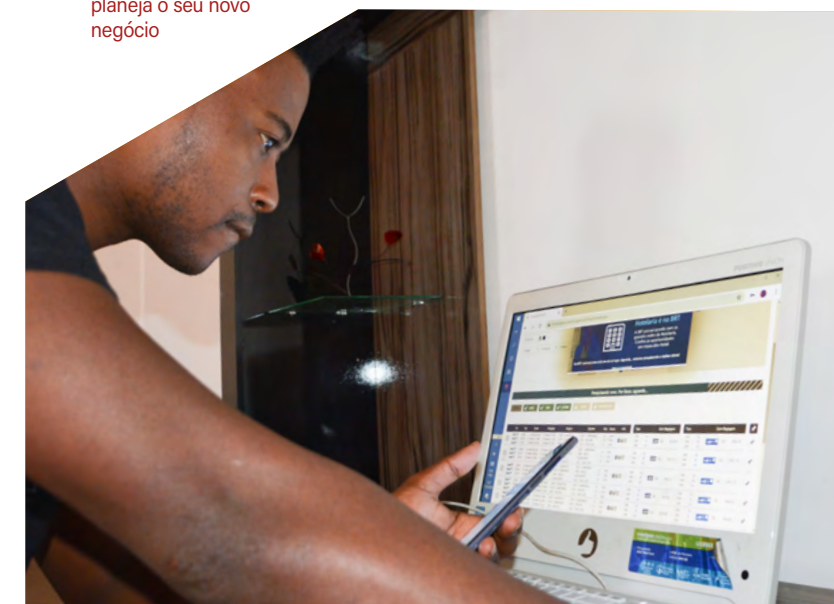
Haitiano concretiza agência de viagens

Vital Junior Lerisson foi um entre os estrangeiros atendidos pela Credioeste. O empreendedor, do Haiti, chegou ao Brasil em 2013. Com mais de 13 anos de experiência com vendas, manifestou a vontade de criar o próprio negócio. "Busquei adquirir e aprofundar conhecimento porque o empreendedorismo está no sangue. Eu sempre fui empreendedor, mas no Haiti não tive chances de expandir os negócios", expõe. Ao perceber a dificuldade de outros cidadãos haitianos retornarem ou visitarem outros países e locomover-se para diferentes estados, iniciou também um estudo para abrir uma agência de viagens e encaminhou os documentos para registrar-se como Microempreendedor Individual (MEI). Mesmo com vendas positivas, Lerisson planeja o seu novo negócio. "Encontrei um local para abrir um mercado e realizar todos os procedimentos para esse novo empreendimento, mais uma vez buscarei a ajuda da Credioeste para concretizá-lo. Esse auxílio foi muito importante para o crescimento dos negócios e para aumentar a qualidade de vida da minha família. Os programas de microcréditos são essenciais para quem tem o sonho de empreender e para quem busca novas oportunidades", ressalta. ●

Novos negócios: Patrick Pereira e Gabriel Almeida têm empreendimento focado na venda de produtos eletrônicos e acessórios



Empreendedor: Vital Junior Lerisson cursa Administração e já planeja o seu novo negócio



Na comunidade: equipe Credioeste e do CAPP na entrega dos brinquedos no Dia das Crianças



Sustentabilidade: entrega de mudas nativas e frutíferas foi realizada em comemoração aos 20 anos da Credioeste e em alusão à semana da árvore



microcréditos para a atenção telefônica e online, valorando a segurança do cliente e de los empleados, siguiendo también todos los protocolos necesarios en la atención presencial. Acciones en la comunidad

Para promover la calidad de vida de la población y preservar el medio ambiente, Credioeste promovió acciones socioambientales y de solidaridad, además de charlas para incentivar a los empleados a cuidar de su salud. La primera acción de Credioeste en 2020 tuvo como objetivo reducir el impacto ambiental, estimular la educación ambiental y celebrar el 21° aniversario de la institución y el Día del Árbol.

También en septiembre, comprometida con la campaña "Septiembre Amarillo", Credioeste Chapecó alentó la lucha contra el suicidio. Y al mes siguiente, Credioeste realizó una campaña de recolección de juguetes que benefició al Centro Asociativo de Actividades Psico-físicas Patrick (CAPP), con el apoyo de la comunidad y de Macropampa Distribuidora. En noviembre, Credioeste promovió una conferencia, dictada por el urólogo y cooperante de Unimed Chapecó, Dr. Paulo Caldas, para incentivar el cuidado de la salud masculina. "Todas estas actividades fueron planificadas para incentivar a los ciudadanos a promover acciones en beneficio de su propia comunidad, una

cadena de bien indispensable en la lucha contra la pandemia", evalúa la gerente ejecutiva de Credioeste, Márcia Biffi. Los retos de los jóvenes en la pandemia El deseo de tener su propio negocio animó a los amigos y socios, Gabriel Almeida (25 años) y Patrick Pereira (29 años), a superar los retos. Juntos dirigen Full Cart desde 2018. Para empezar, contaron con el apoyo de Credioeste, a través del programa Juro Zero (Tasa de Interés Cero). En el primer año de actividad, invirtieron en la venta de ropa. En el segundo financiamiento ampliaron su línea de productos, centrándose en la electrónica. El tercer préstamo solicitado a la

Agencia de Microcréditos se utilizó para reponer la mercancía en ambos segmentos. Para Gabriel y Patrick, superar las dificultades del inicio de la empresa fue fácil en comparación con las crisis de la pandemia. E, incluso en un escenario de incertidumbre, hacen planes. "La propuesta es ofrecer asistencia técnica y ampliar el negocio. Otro de nuestros objetivos es contratar nuevos empleados para generar ingresos para más familias", afirma Patrick. "De la misma manera que recibimos apoyo, también queremos extender la mano. A cercar a este público joven a nuestra empresa también puede inspirarles a entrar en el mundo empresarial", añade Gabriel.

Haitiano establece agencia de viajes Vital Junior Lerisson fue uno de los extranjeros atendidos por Credioeste. El empresario, procedente de Haití, llegó a Brasil en 2013. Con más de 13 años de experiencia en ventas, expresó el deseo de crear su propio negocio. "Busqué adquirir y profundizar conocimientos porque el espíritu empresarial está en mi sangre. Siempre he sido un emprendedor, pero en Haití no tuve la oportunidad de ampliar mi negocio", comenta. Al darse cuenta de la dificultad de otros ciudadanos haitianos para regresar o visitar otros países y trasladarse a diferentes estados, también inició un estudio para abrir una agencia

de viajes y remitió los documentos para registrarse como Microempreendedor Individual [Microempresario Individual] (MEI). Pese a que las ventas son positivas, Lerisson planea su nuevo negocio. "Encontré un lugar para abrir un mercado y cumplir otro sueño. Después de diagnosticar todos los procedimientos para esta nueva empresa, una vez más buscaré la ayuda de Credioeste para hacerla realidad. Esta ayuda fue muy importante para el crecimiento del negocio y para aumentar la calidad de vida de mi familia. Los programas de microcréditos son esenciales para quienes tienen el sueño de convertirse en empresarios y para quienes buscan nuevas oportunidades", afirma.

CREDISOL

CREDISOL

expande operação
DURANTE A PANDEMIA
e garante apoio a mais
MICROEMPREENDEDORES

OSCIP lança a marca de franquia Credisol Microcrédito Brasil e mira novos mercados para alcançar pequenos negócios, mantendo os princípios do microcrédito produtivo

por Revista Amcred



foto: unsplash

O ano de 2020 é histórico em vários sentidos e as repercussões dos acontecimentos deste período ecoarão por anos a fio. A pandemia de Covid-19, de maneira inédita, deixou patente o quão interligado é o planeta. Em todos os lugares, rotinas e hábitos de consumo se transformaram, a maioria das economias globais desacelerou e, mais importante, consequências humanas incomensuráveis permeiam o interior de cada comunidade e de cada família, com a perda de entes queridos. Por outro lado, 2020 também apontou caminhos para o futuro, tanto em relação à sustentabilidade do planeta e do sistema econômico, quanto à incorporação de novas rotinas em pequenas e grandes empresas. Do uso massivo de home office e reuniões online à maior utilização por parte da população de serviços e compras na internet, as tecnologias digitais ganharam aderência e aceleraram tendências que se

anunciavam para o futuro próximo. Hoje está praticamente incorporado o consenso de que o futuro é digital, e que não há caminho de volta para as atividades que desejem se manter competitivas. Tal fato trará implicações profundas no modo como o sistema econômico se estrutura e se organiza. Foi um ano que pôs todos à prova, desafiando a capacidade de as OSCIPs de microcrédito se adequarem e servirem seus clientes diante do cenário adverso que se apresentava. Dentro deste universo, a Credisol se colocou na dianteira, absorvendo o impacto da pandemia e criando mecanismos para lidar com os desafios que se apresentaram. Assim, foi capaz de oferecer a seus colaboradores condições para desenvolverem o trabalho com segurança e a seus clientes condições de acesso, mantendo a proximidade e a sensibilidade a cada



Credisol amplía sus operaciones durante la pandemia y garantiza el apoyo a más microempresarios

OSCIP (Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público) lanza la marca de franquicia Credisol Microcrédito Brasil y apunta a nuevos mercados para llegar a las pequeñas empresas, manteniendo los principios del microcrédito produtivo

El año 2020 es histórico en muchos sentidos, y las repercusiones de los acontecimientos de este periodo resonarán durante años. La pandemia de Covid-19, de una forma sin precedentes, puso de manifiesto lo interconectado que está el planeta. En todas partes, las rutinas y los hábitos de consumo se han transformado, la mayoría de las economías mundiales se han ralentizado y, lo que es más importante, las incommensurables consecuencias

humanas impregnan el interior de cada comunidad y cada familia con la pérdida de sus seres queridos. Por otro lado, el año 2020 también señaló caminos para el futuro, tanto en relación con la sostenibilidad del planeta y del sistema económico, como con la incorporación de nuevas rutinas en las pequeñas y grandes empresas. Desde el uso masivo de la oficina en casa y las reuniones en línea hasta el mayor uso por parte de la población de los servicios

y las compras por Internet, las tecnologías digitales se han impuesto y han acelerado las tendencias que se anunciaban para el futuro próximo. Hoy en día, el consenso es que el futuro es digital, y que no hay vuelta atrás para las actividades que quieran seguir siendo competitivas. Esto tendrá profundas implicaciones en la forma de estructurar y organizar el sistema económico. Fue un año que puso a todos a prueba, desafiando

la capacidad de las OSCIPs de microcrédito para adaptarse y servir a sus clientes ante el escenario adverso que se les presentó. Dentro de este universo, Credisol se situó en primera línea, absorbiendo el impacto de la pandemia y creando mecanismos para hacer frente a los retos que se presentaban. Así, pudo ofrecer a sus colaboradores condiciones para desarrollar su trabajo con seguridad y a sus clientes condiciones de acceso, manteniendo la proximidad

y la sensibilidad a cada caso, punto esencial del microcrédito produtivo y orientado. En este periodo, la institución no sólo se ha reforzado, sino que también ha creado nuevas asociaciones; no sólo se ha ajustado a las prácticas actuales, sino que también ha emprendido actividades de planificación para el futuro. Prueba de esto, y del reconocimiento del trabajo de Credisol a nivel nacional e internacional, fueron los proyectos desarrollados con ADA (Appui au Développement

A instituição foi capaz de cumprir sua missão de servir à sociedade em um momento crítico, além de manter sua sustentabilidade financeira e o emprego de seus colaboradores,

caso, ponto essencial do microcrédito produtivo e orientado. Neste período, a instituição não só fortaleceu, mas também criou novas parcerias, não só se alinhou a práticas correntes, mas também se engajou em atividades de planejamento para o futuro. Prova disso, e do reconhecimento do trabalho da Credisol, em nível nacional e internacional, foram os projetos desenvolvidos com a ADA (Appui au Développement Autonome) e a EMN (European Microfinance Network). Este último, ainda em andamento, com apoio do banco de investimentos J.P. Morgan, buscará desenvolver competências técnicas com base em maior automatização do sistema e relatórios de controle, entre outros, com o objetivo de aperfeiçoar processos centrais do dia a dia. No geral, apesar de toda atipicidade do ano que passou, a Credisol teve bons resultados. Mais empreendedores foram assistidos, mais parcerias



firmadas e a grande maioria dos indicadores melhorou. Isto é, a instituição foi capaz de cumprir sua missão de servir à sociedade em um momento crítico, além de manter sua sustentabilidade financeira e o emprego de seus colaboradores, superando expectativas que se anunciaram no início da pandemia. A Credisol já atende mais de 300 municípios nos estados de Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul e Minas Gerais. ●

A Credisol já atende mais de 300 municípios nos estados de Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul e Minas Gerais.



Credisol[®]
MICROCRÉDITO BRASIL

Com registro da nova marca desde 2018 e, mais recentemente, na Associação Brasileira de Franchising ABF, a OSCIP é considerada pioneira neste modelo inovador de operação.

Autonome) y la EMN (European Microfinance Network). Este último, aún en curso, con el apoyo del banco de inversión J.P. Morgan, tratará de desarrollar competencias técnicas basadas en una mayor automatización de los sistemas e informes de control, entre otros, con el objetivo de mejorar los procesos básicos del día a día. En general, a pesar de todas las atípicas del año pasado, Credisol obtuvo buenos resultados. Se ayudó

a más empresarios, se firmaron más asociaciones y la gran mayoría de los indicadores se mejoraron. En otras palabras, la institución fue capaz de cumplir su misión de servir a la sociedad en un momento crítico, además de mantener su sostenibilidad financiera y el empleo de sus trabajadores, superando las expectativas que se anunciaron al principio de la pandemia. Credisol ya atiende a más de 300 municipalidades en los estados de Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul y Minas

Gerais. Credisol Microcredit Brasil Con el registro de la nueva marca desde 2018 y, más recientemente, en la Asociación Brasileña de Franquicias ABF, la OSCIP se considera pionera en este innovador modelo operativo.



EXTRACREDI

PANDEMIA desperta empatia E SOLIDARIEDADE

Extracredi lança atendimento virtual mantendo o cuidado e relacionamento humanizado com cada cliente

por Revista Amcred

A pandemia do novo coronavírus afetou os setores da sociedade e da economia. Em contrapartida, contribuiu para aflorar a empatia da população como um todo. Com o grito do "fique em casa" e o medo da doença que parece não seguir uma linha lógica, os diversos setores da economia tiveram que recorrer para o atendimento virtual. Com a Extracredi não foi diferente.

Embora o atendimento presencial tenha sido mantido, com suas restrições, ainda são encontrados empecilhos que atrasam a prestação do serviço. "Como exemplo pode-se citar a realização das visitas em campo que sempre foram um diferencial da instituição que preza por um atendimento mais humanizado", explica Tanara Bender, diretora executiva da Extracredi.

O grande baque sofrido pela economia afetou principalmente os clientes da Extracredi. Com a diminuição na demanda dos serviços prestados, muitos empreendedores enfrentaram prejuízos e desaceleração de seu desenvolvimento. Observando este cenário, a Extracredi lançou mão de toda empatia e solidariedade para auxiliar da melhor

La pandemia despierta la empatía y la solidaridad

Extracredi lanza el servicio virtual manteniendo el cuidado y la relación humanizada con cada cliente

La pandemia del nuevo coronavirus ha afectado a sectores de la sociedad y la economía. Por otro lado, ha contribuido a la empatía del conjunto de la población. Al grito de "quédate en casa" y ante el temor de la enfermedad que parece no seguir ninguna línea lógica, los distintos sectores de la economía tuvieron que recurrir a la atención virtual. Con Extracredi no fue diferente. Aunque se

ha mantenido el servicio presencial, con sus restricciones, se siguen encontrando obstáculos que retrasan la prestación del servicio. "Como ejemplo, podemos citar las visitas de campo que siempre han sido un diferencial de la institución que valora un servicio más humanizado", explica Tanara Bender, directora ejecutiva de Extracredi. El gran golpe sufrido por la economía afectó principalmente a los clientes de

Extracredi. Con la disminución de la demanda de los servicios prestados, muchos empresarios sufrieron pérdidas y una ralentización de su desarrollo. Al observar este escenario, Extracredi utilizó toda su empatía y solidaridad para ayudar a sus clientes de la mejor manera posible. Se ofrecieron beneficios como la exención de los tipos de interés y de las multas para ayudar en esta época de

forma seus clientes. Benefícios como isenção nas taxas de juros e multa foram ofertados a fim de auxiliar neste momento de crise. "Também novas linhas de crédito, com prazos e carências diferenciados, foram lançadas para proporcionar mais tranquilidade e segurança ao empreendedor na hora de inovar e reinventar-se", complementa Tanara.

Controle financeiro na ponta do lápis

Uma história de persistência, garra e superação. A vida dos catadores de materiais recicláveis da forma como conhecemos é extremamente difícil. São várias as dificuldades enfrentadas por quem trabalha separando materiais para vender. Para o Sr. Jalvir de Lima, de Francisco Beltrão (PR), a trajetória de vida é exemplo de muita dedicação e força de vontade. Cliente da Extracredi há dois anos, o empreendedor reforça a importância do auxílio da instituição financeira.

"A Extracredi me auxilia muito e faz parte do meu crescimento. Hoje se eu não tiver crédito, eu não tenho empresa, não consigo trabalhar. É muito importante o apoio que a equipe Extracredi me dá".

Essa atitude proativa não vem de agora. Jalvir é um otimista de carteirinha desde o início. Emocionado, ele relembra todos os momentos vividos. "Eu trabalho com materiais recicláveis, anoto tudo no meu caderninho, meus ganhos e despesas familiares. Tenho tudo anotado desde 1995, até os centavos", comenta.

"A Extracredi me auxilia muito e faz parte do meu crescimento"

- Jalvir de Lima

"Lançamos novas linhas de crédito para proporcionar mais tranquilidade e segurança ao empreendedor na hora de inovar e reinventar-se"

- Tanara Bender



Nas alturas: superando todas as dificuldades empreendedores Daniel Luiz Carini e Maurício Colombo agora querem fundar uma escola de aviação leve



foto: divulgação

Nem o céu é o limite

Apaixonados por aviões. Assim pode-se definir os dois jovens que narram essa história de sucesso e empreendedorismo. Daniel Luiz Carini, 34 e Maurício Colombo, 30 firmaram sua parceria em novembro de 2019. A ideia surgiu em uma conversa durante uma aula de voo. Carini era instrutor do aeroclube de São Miguel do Oeste (SC) e atuou também como piloto comercial por sete anos, já Maurício era seu aluno no aeroclube.

Em 2019 o instrutor viu um anúncio de um avião ultraleve a venda, em Araguari (MG). A proposta era imperdível. Sabendo da paixão por aviões que movia também Maurício, fez uma proposta de negócio a ele. Os dois decidiram unir forças e seus conhecimentos para atender a demanda da região.

No final daquele ano, assinaram contrato de crédito com a Extracredi de São Miguel do Oeste, para financiar a compra do avião. Quando receberam o avião, desmontado, em peças, em fevereiro de 2020 imediatamente começaram o processo de montagem e adequação para voos panorâmicos e serviços agrícolas. Desde a ideia de se tornarem sócios, muitas foram as dificuldades a serem superadas. Ao procurar crédito para a compra do avião, os jovens não encontravam um banco capaz de sonhar o sonho deles. Depois de bater

"Almejamos fundar uma escola de aviação leve para que mais jovens possam sonhar nas alturas"

- Daniel Luiz Carini

em muitas portas e vê-las se fecharem Daniel e Maurício decidiram procurar a Extracredi. "Isso não seria possível sem a Extracredi. Eles acreditaram no nosso sonho e sonharam ele conosco", afirma Maurício.

Os dois revelam que têm planos de ampliar a frota, adquirindo outro ultraleve ou até mesmo um autogiro, que é a mistura de avião com helicóptero, que possibilita decolagens e pousos em pistas menores. "Também almejamos fundar uma escola de aviação leve para que mais jovens possam sonhar nas alturas", finaliza Carini. ●

crisis. "También se han lanzado nuevas líneas de crédito, con plazos y periodos de carencia diferenciados, para dar más tranquilidad y seguridad a los empresarios a la hora de innovar y reinventarse", añade Tanara. Control financiero muy preciso. Una historia de perseverancia, de garra y de superación. La vida de los recolectores de material reciclable, tal y como la conocemos, es extremadamente difícil. Son varias las dificultades a las que se enfrentan quienes trabajan separando materiales para vender.

Para el Sr. Jalvir de Lima, de Francisco Beltrão (PR), su trayectoria vital es un ejemplo de dedicación y fuerza de voluntad. Cliente de Extracredi desde hace dos años, el empresario destaca la importancia de la ayuda de la entidad financiera. "Extracredi me ayuda mucho y forma parte de mi crecimiento. Hoy, si no tengo crédito, no tengo empresa, no puedo trabajar. El apoyo que me da el equipo de Extracredi es muy importante". Esta actitud proactiva no es nueva. Jalvir ha sido optimista

desde el principio. Profundamente emocionado, recuerda todos los momentos que ha vivido. "Trabajo con materiales reciclables, lo apunto todo en mi pequeña libreta, mis ingresos y los gastos familiares. Tengo todo anotado desde 1995, hasta los centavos", dice. Ni el cielo es el límite. Apasionados por ultraligeros Así se puede definir a los dos jóvenes que cuentan esta historia de éxito y emprendimiento. Daniel Luiz Carini, de 34 años, y Maurício Colombo, de 30, firmaron su asociación en noviembre de 2019.

La idea surgió en una conversación durante una clase de vuelo. Carini fue instructor en el aeroclub de São Miguel do Oeste (SC) y también trabajó como piloto comercial durante siete años, mientras que Maurício fue su alumno en el aeroclub. En 2019 el instructor vio un anuncio de un avión ultraligero en venta en Araguari (MG). La oferta era imperdible. Conociendo la pasión de Maurício por los aviones, le hizo una propuesta de negocio. Ambos decidieron unir sus fuerzas y sus conocimientos para satisfacer la demanda de

la región. A finales de ese año, firmaron un contrato de crédito con Extracredi, de São Miguel do Oeste, para financiar la compra del avión. Cuando recibieron el avión, desmontado, por partes, en febrero de 2020, iniciaron inmediatamente el proceso de montaje y adaptación para vuelos panorámicos y servicios agrícolas. Desde la idea de convertirse en socios, muchas fueron las dificultades a superar. Al buscar un crédito para comprar el avión, los jóvenes no encontraron un banco capaz de soñar

con su sueño. Tras llamar a muchas puertas y verlas cerradas Daniel y Maurício decidieron buscar a Extracredi. "Esto no sería posible sin Extracredi. Creyeron en nuestro sueño y lo soñaron con nosotros", dice Maurício. Ambos declaran que tienen planes de ampliar la flota, adquiriendo otro ultraligero o incluso un autogiro, que es una mezcla de avión y helicóptero, que permite despegar y aterrizar en pistas más pequeñas. "También tenemos previsto fundar una escuela de aviación ligera para que más jóvenes puedan soñar en las alturas", concluye Carini.

MEMBUÍ MICROFINANÇAS

CRÉDITO CONSCIENTE

e suporte ao empreendedor EM TEMPOS DE PANDEMIA

Imembuí Microfinanças otimiza linhas já existentes e lança Programa Juro Zero em parceria com municípios

por Revista Amcred

Há 19 anos, a Imembuí Microfinanças trabalha para se tornar o melhor canal de inclusão financeira e econômica do Sul do país. Com uma estrutura profissional organizada e articulada com a sociedade, a instituição contribui na geração de trabalho e renda, além de promover o desenvolvimento social, econômico e ambiental.

"Pelo microcrédito, conseguimos fazer a diferença na vida dos empreendedores, acompanhando suas realizações, dificuldades... Em parceria, todos os desafios acabam sendo superados", afirma a diretora administrativa, Renata Ferrari.

Nesta história repleta de conquistas e resultados, um dos principais propósitos da equipe foi tornar a instituição reconhecida como referência no microcrédito do Rio Grande do Sul. "A grande conquista foi chegarmos no BNDES após ter fortalecido a instituição e, atualmente, ter funding para cumprir nossa missão e valores", ressalta Renata.

Propósitos que se tornaram ainda mais fortes com a chegada da pandemia, um marco desafiador para a Imembuí Microfinanças, que focou seus esforços para encontrar soluções para que os clientes pudessem se manter trabalhando e sustentar suas famílias com o recurso do microcrédito.

"Mesmo com as reuniões online, nos tornamos uma equipe ainda mais unida e com mais espírito de solidariedade, todos buscando auxiliar os clientes da melhor forma possível e com mais responsabilidade na orientação ao crédito consciente", reforça a diretora administrativa.

Entre as várias ações implementadas em 2020, a Imembuí Microfinanças investiu nos seus canais digitais, reforçando o posicionamento de marca, além de um atendimento remoto e digitalizado, com a implantação de assinatura eletrônica. Também iniciou o processo de adequações para a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

"Assim, avançamos no processo de difusão de

"Nos tornamos uma equipe ainda mais unida e com mais espírito de solidariedade, todos buscando auxiliar os seus clientes da melhor forma possível e com mais responsabilidade na orientação ao crédito consciente"

- Renata Ferrari

uma cultura de integridade entre os colaboradores, com um código de ética estabelecido e processos claros operacionais e de conduta", complementa Renata.

Ações também que contribuíram para a implantação de projetos inovadores. Bons exemplos são os programas gratuitos de capacitação para os empreendedores e o Programa Juro Zero, implantado de forma precursora na cidade de Santa Maria (RS) em uma parceria com a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Turismo e Inovação da Prefeitura do município.

"O Programa já beneficiou 161 empreendedores, que fortaleceram seus negócios sem o pagamento dos juros. Um movimento adequado em tempos tão difíceis como o ano de 2020. E planejamos agora que ele possa ser modelo e inspiração para a implantação em outras cidades", declara, destacando que o Juro Zero já está vigorando também em Panambi, em uma parceria com a prefeitura do município do Noroeste gaúcho.

União para um único propósito

O foco em atender os empreendedores da forma melhor orientada e eficiente em tempos de crise também foi logo abraçado por toda a equipe da Imembuí Microfinanças. Para o agente de crédito Filipe Appel, a oferta do microcrédito produtivo foi uma oportunidade para os empreendedores que

Crédito consciente y apoyo al emprendedor en tiempos de pandemia

Imembuí Microfinanças optimiza las líneas existentes y lanza el Programa Juro Zero [Juro Cero] en colaboración con los municipios

Durante 19 años, Imembuí Microfinanças ha trabajado para convertirse en el mejor canal de inclusión financiera y económica en el sur del país. Con una estructura profesional organizada y articulada con la sociedad, la institución contribuye a la generación de empleo y renta, además de promover el desarrollo social, económico y ambiental.

"A través del microcrédito, podemos marcar la diferencia en la vida de los empresarios, acompañando sus logros, dificultades... En asociación, todos los retos acaban superándose", dice Renata Ferrari, directora administrativa.

En esta historia llena de logros y resultados, uno de los principales propósitos del equipo fue hacer que la institución fuera reconocida

como una referencia en el microcrédito en Rio Grande del Sur. "El mayor logro fue nuestra llegada al BNDES después de haber fortalecido la institución y contar con fondos para cumplir nuestra misión y valores", señala Renata.

Propósitos que se hicieron aún más fuertes con la llegada de la pandemia, un marco desafiante para Imembuí Microfinanças, que centró sus esfuerzos en la búsqueda de soluciones para que los clientes pudieran seguir trabajando y mantener a sus familias con el recurso del microcrédito.

"Incluso con las reuniones en línea, nos hemos convertido en un equipo aún más unido y con más espíritu de solidaridad, todos buscando asistir a los clientes de la mejor manera posible y con más

responsabilidad en la orientación al crédito consciente", refuerza el director administrativo.

Entre las diversas acciones implementadas en 2020, Imembuí Microfinanças invirtió en sus canales digitales, reforzando su posicionamiento de marca, además de un servicio remoto y digitalizado, con la implementación de la firma electrónica. También ha iniciado el proceso de adaptación a la Ley de Protección de Datos (LPD).

"Así, avanzamos en el proceso de difusión de una cultura de integridad entre los empleados, con un código ético establecido y procesos operativos y de conducta claros", añade Renata. Acciones que también contribuyeron a la puesta en marcha de

proyectos innovadores. Buenos ejemplos son los programas de formación gratuita para emprendedores y el Programa Juro Zero [Programa de Interés Cero], implantado de forma pionera en la ciudad de Santa Maria (RS) en colaboración con la Secretaría de Desarrollo Económico, Turismo e Innovación del Gobierno Municipal.

"El Programa ya ha beneficiado a 161 empresarios, que han fortalecido sus negocios sin pagar intereses. Un movimiento apropiado en tiempos tan difíciles como el año 2020. Y ahora planeamos que pueda ser un modelo e inspiración para la implementación en otras ciudades", declara, destacando que Juro Zero [Interés Cero] ya está en vigor en Panambi, en una asociación

con el gobierno municipal de la ciudad del noroeste de Rio Grande do Sul.

Unión para un único fin
El enfoque de servir a los empresarios de la manera más adecuada y eficiente en tiempos de crisis también fue adoptado pronto por todo el equipo de Imembuí Microfinanças. Para el agente de crédito Filipe Appel, la oferta de microcréditos productivos era una oportunidad para los empresarios que también necesitaban adaptarse a la nueva realidad impuesta por la pandemia.

"Muchos se vieron sometidos a una baja facturación o incluso al cierre de sus negocios. Nuestro reto era ayudarles en el mejor

também precisavam se adequar à nova realidade imposta pela pandemia. “Muitos estavam sujeitos ao baixo faturamento ou até ao fechamento dos seus negócios. Nosso desafio foi ajudá-los no melhor processo de tomada de decisão, sempre com orientações sobre esse novo normal”. Em meio a tantos desafios, Filipe se orgulha de a equipe ter mantido a carteira em crescimento e saudável. “Ficamos mais perto de nossos clientes, participando de boa parte das sugestões, fortalecendo cada vez mais esse vínculo”, reforça. Filipe afirma que é uma enorme satisfação fazer parte da equipe Imembuí Microfinanças, que preza pelos seus clientes e quadro de colaboradores, sempre pensando em alternativas e mudanças para o bem de todos. “Trabalhar com microcrédito é cada dia aprender algo novo. Nenhum cliente

é igual ao outro. É ajudar em áreas de diferentes conhecimentos, sempre unidos por um bem maior: ajudar os empreendedores sem acesso ao crédito justo e qualificado”, reitera. **Flores e a paixão por empreender** Há 10 anos, Nilsemar Alves Pedrozo, 35 anos, decidiu largar o trabalho como vendedor para empreender. E foi assim que ele ajudou a dar um colorido especial no cotidiano de Santa Maria. O trabalho como florista representa muito mais que a simples venda de flores. “Gosto do meu trabalho porque converso todos os dias com muitas pessoas diferentes e sei o quanto as flores podem trazer alegria para o dia de qualquer um”. E assim o sonho do jovem empreendedor foi ganhando forma e propósito. Aos poucos, a venda na feira livre vai ganhando ainda mais a identidade de Nilsemar, que passou

também a cultivar algumas variedades de flores no quintal de casa. O projeto, agora, é a construção de uma estufa para complementar o plantio com flores de corte dedicadas a datas especiais. Nilsemar afirma que a Imembuí Microfinanças sempre foi sua parceira nos projetos como florista, isso mesmo em tempos desafiadores como os da pandemia. “Já usei o microcrédito para investir na compra de plantas e mudas, no plantio de variedades, na compra de implementos e para capital de giro. Todas as vezes que eu precisei, sempre fui bem assistido por toda a equipe. Desde o primeiro microcrédito com eles, o que eu preciso, se esforçam ao máximo para me atender e de forma direcionada e eficiente”, conclui. ●

foto: divulgação



Colorido em Santa Maria: Há 10 anos, Nilsemar Alves Pedrozo escolheu o trabalho como florista para realizar o sonho de empreender



POLOCRED

A TECNOLOGIA como aliada do PEQUENO NEGÓCIO

POLOCRED oferece serviços e soluções digitais ao empreendedor e às agências de microcrédito

por Revista Amcred

La tecnología como aliada de la pequeña empresa

POLOCRED ofrece servicios y soluciones digitales a empresarios y agencias de microcréditos

Creada desde un entorno de innovación, POLOCRED ha trabajado con modelos digitales, ofreciendo una serie de servicios para optimizar las soluciones de crédito para microempresarios formales e informales, particulares o profesionales autónomos. “Siempre intentamos traer un modelo de tecnología que pudiera ofrecer flexibilidad y facilidad para decidir, de forma rápida y segura, el acceso al microcrédito, así como su integración con las necesidades

del emprendedor”, dice el director ejecutivo de POLOCRED, Marcelo Rocha. La propuesta es que los microempresarios utilicen herramientas de venta basadas en la tecnología en sus negocios con el registro y el cruce de información. “Así, el pequeño empresario tiene a su disposición una completa plataforma en la que puede tener sus cobros, hacer transferencias, pagar y recibir facturas. Esto proporciona una mayor garantía para los

operadores, que pueden analizar la liberación de nuevos créditos a través de la agenda de créditos del empresario”, dice. La POLOCRED es también la única institución financiera regulada y autorizada por el Banco Central en el modelo SCMEPP, asociada a la AMCRED-SUL, y la única que está en Santa Catarina con este modelo para la oferta de microcrédito al pequeño empresario. POLOCRED también ofrece un servicio de

proceso de toma de decisiones, siempre con orientación sobre esta nueva normalidad”. En medio de tantos desafíos, Filipe está orgulloso de que el equipo haya mantenido la cartera en crecimiento y de forma saludable. “Nos hemos acercado a nuestros clientes, participando en gran parte de las sugerencias, fortaleciendo cada vez más este vínculo”, refuerza. Filipe dice que es una enorme satisfacción formar parte del equipo de Imembuí Microfinanças, que aprecia a sus clientes y al personal, pensando siempre en alternativas y cambios para el bien de todos. “Trabajar con microcréditos es aprender algo nuevo cada día. Ningún cliente es igual a otro. Está ayudando en áreas de conocimiento diferentes, siempre unidas por un bien mayor: ayudar a los emprendedores sin acceso a un crédito justo y cualificado”,

reitera. Flores y pasión por el emprendedor Hace diez años, Nilsemar Alves Pedrozo, de 35 años, decidió dejar su trabajo de vendedor para convertirse en empresario. Y así es como ayudó a dar un colorido especial a la vida cotidiana de Santa Maria. Su trabajo como florista representa mucho más que vender flores. “Disfruto de mi trabajo porque hablo con mucha gente diferente cada día y sé la alegría que las flores pueden aportar al día de cualquiera”. Y así, el sueño del joven empresario fue cobrando forma y propósito. Poco a poco, la venta en el mercado abierto va ganando aún más identidad de Nilsemar, que también empezó a cultivar algunas variedades de flores en el patio trasero de su casa. El proyecto ahora

es construir un invernadero para complementar la plantación con flores cortadas dedicadas a fechas especiales. Nilsemar dice que Imembuí Microfinanças siempre ha sido su socio en los proyectos como florista, incluso en tiempos difíciles como la pandemia. “He utilizado el microcrédito para invertir en la compra de plantas y plántulas, en la plantación de variedades, en la compra de implementos y para el capital de trabajo. Cada vez que lo he necesitado, siempre he sido bien atendido por todo el equipo. Desde el primer microcrédito con ellos, cualquier cosa que necesito, hacen todo lo posible para ayudarme de forma específica y eficaz”, concluye.

ESPAÑOL

Criada a partir de um ambiente de inovação, a POLOCRED tem trabalhado com modelos digitais, ofertando uma série de serviços para otimizar as soluções de crédito para microempreendedores formais e informais, pessoas físicas ou profissionais liberais. "Procuramos sempre trazer um modelo de tecnologia que pudesse oferecer flexibilidade e facilidade para decidir, de forma rápida e segura, o acesso ao microcrédito, bem como a sua integração com as necessidades do empreendedor", afirma o diretor executivo da POLOCRED, Marcelo Rocha.

A proposta é que o microempreendedor utilize em seus negócios ferramentas de vendas baseadas em tecnologia com o registro e cruzamento de informações. "Assim, o pequeno empreendedor tem a sua disposição uma plataforma completa na qual ele pode ter seus recebíveis, fazer transferências, pagar e receber boletos. Isso dá uma garantia maior para as operadoras, que podem analisar a liberação de novos créditos por meio da agenda de recebíveis do empreendedor", declara.

A POLOCRED também é única instituição financeira regulada e autorizada pelo Banco Central no modelo SCMEPP, associada da AMCRED-SUL, e a única que está em Santa Catarina com esse modelo para o fornecimento de microcrédito ao pequeno empreendedor. A POLOCRED oferece, ainda, um serviço de antecipação de recebíveis. Os sistemas da Polocred são usados também pelas agências de microcrédito para fazer toda a automação dos processos, consultando e cruzando dados necessários para apoiar a decisão na análise de crédito.

Entre as parceiras da POLOCRED, está a Pinbank, uma Instituição de Pagamento, que oferta todo o modelo de contas digitais e máquinas de cartão aos



negócios de qualquer natureza ou tamanho, com soluções simples e personalizadas. "Desde que o empreendedor se torne um cliente POLOCRED, ele terá todo o acesso aos serviços financeiros digitais. Diante desses serviços, a organização de microcrédito consegue analisar o fluxo dos empreendedores e, assim, ofertar um crédito mais seguro e eficiente", explica Marcelo.

E com a chegada da pandemia os desafios dos empreendedores para fomentarem seus negócios também em ambientes digitais ficaram ainda mais latentes. "Observamos que muitas das inovações já estavam no mercado e que em 2020 foram absorvidas ainda mais por micro e pequenos empreendedores. A POLOCRED também é participante direta do PIX - Arranjo de Pagamento lançado pelo Banco Central do Brasil. E isso fomentou também a necessidade de nossos clientes por esta inovação nas contas digitais".

Para 2021, a POLOCRED estuda ainda implantar uma ferramenta dentro da própria conta digital dos empreendedores para que ele possa

"Trabalhamos para otimizar os nossos serviços, todos adaptados ao formato do microcrédito"

- Marcelo Rocha

solicitar e liberar seu crédito de forma mais rápida e segura. "Há 15 anos trabalhamos com uma equipe muito especializada, para otimizar os nossos serviços, todos adaptados ao formato do microcrédito. A pandemia nos mostrou que a tecnologia pode ser uma grande aliada, tanto para as organizações de microcrédito, como para os pequenos empreendedores", finaliza Marcelo. ♦

Temos as melhores soluções para sua Instituição.

- Crédito ao empreendedor
- Análise de crédito
- Antecipação de recebíveis
- Conta digital completa
- Captura de transações de cartões
- Ecosistema financeiro
- White Label completo
- Sistema completo de legado ao RSFN – BACEN

www.polocred.com.br / www.pinbank.com.br



anticipación de créditos. Los sistemas Polocred también son utilizados por las agencias de microcréditos para realizar toda la automatización de los procesos, consultando y cruzando los datos necesarios para apoyar la decisión en el análisis del crédito. Entre los socios de POLOCRED se encuentra Pinbank, una entidad de pago, que ofrece todo el modelo de cuentas digitales y máquinas de tarjetas a empresas de cualquier naturaleza o tamaño, con soluciones sencillas y personalizadas. "Desde que el empresario se convierte en cliente de POLOCRED, tendrá pleno acceso a los servicios financieros digitales. Con estos servicios, la organización de microcréditos puede analizar el flujo de

empresarios y, así, ofrecer un crédito más seguro y eficiente", explica Marcelo. Y con la llegada de la pandemia, los retos para que los empresarios impulsen su negocio también en entornos digitales se hicieron aún más latentes. "Observamos que muchas de las innovaciones ya estaban en el mercado y que en 2020 fueron absorbidas aún más por los micro y pequeños empresarios. POLOCRED también participa directamente en el PIX - Acuerdo de Pagos lanzado por el Banco Central de Brasil. Y esto también ha fomentado la necesidad de nuestros clientes de esta innovación en las cuentas digitales". Para 2021, POLOCRED también está estudiando la implementación

de una herramienta dentro de la cuenta digital de los empresarios para que puedan solicitar y liberar su crédito de una manera más rápida y segura. "Desde hace 15 años trabajamos con un equipo muy especializado para optimizar nuestros servicios, todos ellos adaptados al formato del microcrédito. La pandemia nos ha demostrado que la tecnología puede ser un gran aliado, tanto para las organizaciones de microcrédito como para los pequeños empresarios", finaliza Marcelo.



PORTOSOL

INOVAÇÃO DIGITAL

com foco nos jovens EMPREENDEDORES

Portosol mantém o foco no desenvolvimento das comunidades, com linhas para atuais e novos negócios

por Revista Amcred

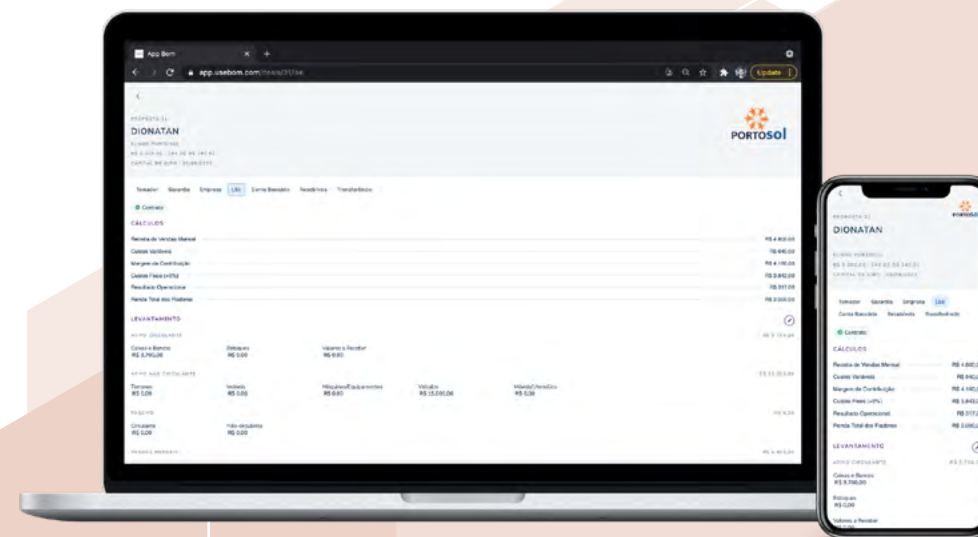
A Portosol surgiu a partir de uma ideia inovadora de oferecer crédito para aqueles trabalhadores que fomentavam o crescimento de suas comunidades, mas que não tinham acesso a linhas e formatos convencionais de financiamentos. Com uma história de mais de 26 anos, a Portosol atende mais de 70 municípios no Rio Grande do Sul. "Ela foi uma das primeiras do país e serviu como modelo para muitas agências de microcrédito de Santa Catarina e do Brasil", declara o presidente do Conselho de Administração da Portosol, Jorge Imperatore. Com o DNA inovador desde a sua criação, foi em 2020, durante a crise sanitária causada pelo novo coronavírus, que a Portosol decidiu inovar novamente, lançando

uma linha de microcrédito totalmente digitalizada. "Foi uma experiência iniciada no ano passado que continuaremos em 2021 porque precisávamos de soluções diferenciadas como alternativas para manter a liberação de recursos", explica. De acordo com Jorge, esse novo formato, totalmente digital, chamado de Bom Microcrédito, acabou também atingindo um novo público que antes não conhecia a Portosol. "A inovação de um crédito disponibilizado via web, nos trouxe um cliente totalmente diferente do microcrédito tradicional, que hoje tem uma taxa de formalização superior a 97%", comenta. Além dos investimentos em novas tecnologias, a Portosol também criou ações para proteger toda a equipe de trabalho, bem como criou estratégias para auxiliar quem já era cliente e que passava por momentos difíceis. "Fizemos muitas renegociações e modulamos os créditos de acordo com as necessidades dos clientes. Também baixamos as taxas de juros para melhorar as condições para os tomadores que tiveram suas rendas reduzidas", afirma. Outra iniciativa da Portosol em 2020 foi a abertura de uma linha de crédito social, para liberação de recurso financeiro destinado para a saúde ou para alguma necessidade de urgência, chamada de Crédito Social. "Temos como missão trabalhar com aqueles que nunca teriam acesso ao microcrédito,

permitindo que viabilizem suas atividades produtivas e gerem renda, ocasionando o desenvolvimento de toda uma comunidade", reitera.

"Temos como missão trabalhar com aqueles que nunca teriam acesso ao microcrédito, permitindo que viabilizem suas atividades produtivas e gerem renda, ocasionando o desenvolvimento de toda uma comunidade"

- Jorge Imperatore



Bom Microcrédito: Aposta na liberação de crédito totalmente digitalizada pretende chegar a um público mais jovem e com uma maior taxa de formalização de seus negócios.

La innovación digital como enfoque de los jóvenes empresarios

Portosol mantiene su apuesta por el desarrollo de las comunidades, con líneas para empresas actuales y nuevas

Portosol surgió de una idea innovadora de ofrecer crédito a aquellos trabajadores que fomentaban el crecimiento de sus comunidades, pero que no tenían acceso a las líneas y formatos de financiación convencionales. Con una trayectoria de más de 26 años, Portosol atiende a más de 70 municipalidades de Rio Grande do Sul. "Fue una de las primeras del país y sirvió de modelo para muchas agencias de microcréditos de Santa Catarina y Brasil", afirma Jorge Imperatore, presidente del Consejo de Administración de Portosol. Con un ADN innovador desde su creación, fue en 2020, durante

la crisis sanitaria provocada por el nuevo coronavirus, cuando Portosol decidió volver a innovar, lanzando una línea de microcréditos totalmente digitalizada. "Fue un experimento iniciado el año pasado que continuaremos en 2021 porque necesitábamos soluciones diferenciadas como alternativas para mantener la liberación de recursos", explica. Según Jorge, este nuevo formato, totalmente digital, llamado Bom Microfinanzas, también acabó llegando a un nuevo público que antes no conocía Portosol. "La innovación de un crédito disponible vía web, nos trajo un cliente totalmente diferente al microcrédito

tradicional, que hoy tiene una tasa de formalización de más del 97%", comenta. Además de las inversiones en nuevas tecnologías, Portosol también creó acciones para proteger a todo el equipo de trabajo, así como creó estrategias para ayudar a los que ya eran clientes y pasaban por momentos difíciles. "Hicimos muchas renegociaciones y modulamos los préstamos según las necesidades de los clientes. También bajamos los tipos de interés para mejorar las condiciones de los prestatarios que vieron reducidos sus ingresos", afirma. Otra iniciativa de Portosol en 2020 fue la apertura de una línea de

crédito social, para la liberación de recursos financieros destinados a la salud o a alguna necesidad de emergencia, llamada Crédito Social. "Nuestra misión es trabajar con quienes jamás tendrían acceso al microcrédito, permitiéndoles habilitar sus actividades productivas y generar ingresos, lo que conduce al desarrollo de toda una comunidad", corrobora. Unión en la vida y en el trabajo Sérgio Souza Domelles y su señora Salete Terezinha empezaron su negocio a una edad muy temprana. La pareja creció junta en el amor y también en los negocios. "Nos conocimos y decidimos abrir

nuestro negocio cuando no teníamos ni 18 años. Nuestra primera empresa se abrió en agosto de 1985 con el nombre prestado del mío porque, debido a nuestra edad, no podíamos utilizar el nuestro", recuerda. La pareja, muy conocida en el barrio donde vive, decidió un tiempo después abrir una lavandería y, poco después, la amplió con algunos otros servicios. "Actualmente, también tenemos un taller de tinte de ropa, servicios de costura y también hemos abierto una tienda de ropa." Y en estos más de 30 años como empresarios, también han

União na vida e no trabalho

Sérgio Souza Dornelles e a esposa Salete Terezinha começaram a empreender ainda muito jovens. O casal cresceu unido no amor e também nos negócios. "Nós nos conhecemos e decidimos abrir o nosso negócio quando ainda nem tínhamos 18 anos. Nossa primeira empresa foi aberta em agosto de 1985 com um nome emprestado porque pela idade não podíamos usar os nossos", relembra.

O casal, que é bem conhecido no bairro onde mora, decidiu um tempo depois abrir uma lavanderia e, logo em seguida, incrementaram com alguns outros serviços. "Atualmente, temos ainda a tinturaria de roupas, os serviços de costura e abrimos também o brechó".

E, nesses mais de 30 anos como empreendedores, formaram também uma família e se orgulham de continuarem trabalhando sempre juntos. Sérgio afirma que, como tudo na vida, muitas coisas mudaram, e muitos foram os momentos de dificuldades e de readaptação. "Nós que viemos de família muito humilde, conseguimos muitas coisas que sonhamos. É muito grande a mudança pela qual passamos. Sou muito grato a Deus e às pessoas que abriram algumas portas para nós", assegura.

Sérgio e Salete são clientes da Portosol há mais de 20 anos, desde que a unidade Porto Alegre (RS) foi aberta. Na época, os dois como empreendedores não tinham acesso a

muitas linhas de crédito para poder investir e ver o seu negócio crescer. "O formato de trabalho deles é muito interessante, com um atendimento muito bom. Quando começamos era muito difícil conseguir uma linha de financiamento em outros lugares. E a Portosol foi a primeira a abrir as portas para nós e, por isso, continuo como parceiro deles durante todos anos" reforça. Foi durante a pandemia que, mais uma vez, a força do casal para manter o negócio da família de forma sólida foi testada. Assim como muitos pequenos empreendimentos, Sérgio conta que precisou fechar as portas para o atendimento. "Nós sempre procuramos honrar todas as nossas contas. E 2020 foi um ano bem desafiador porque ficamos fechados completamente por 30 dias, mas tínhamos contas fixas que precisavam ser cumpridas", recorda.

Para Sérgio, saber que a Portosol seria sua parceira novamente foi fundamental para reestruturarem suas finanças e planejar um 2021 mais sólido, assim como um futuro próspero para a família. "Toda a equipe da Portosol sempre nos ajuda e muito, ano passado não foi diferente. E isso nos dá segurança para continuarmos fazendo planos. Eu ouço muito as pessoas falarem que casais não dão certo trabalhando juntos. No nosso caso foi bem o contrário. Sempre andamos juntos, desde que nos conhecemos e vamos continuar crescendo juntos, sempre com respeito e amor", finaliza. ♦



Negócio de família: casal Sérgio e Salete se orgulha do empreendimento criado em 1985 e que ainda se mantém sólido

fotos: divulgação



PROFOMENTO

NOVOS CANAIS para estar cada vez MAIS PERTO

Profomento investiu em atendimento remoto humanizado e processos digitalizados

por Revista Amcred

O desafio da Profomento em 2020 foi estar cada vez mais próxima de cada cliente, mantendo o tradicional e já conhecido atendimento personalizado e individual dos agentes de crédito também no formato remoto. "Nossos agentes sempre atuaram de forma muito próxima a cada cliente", afirma Marcelino Schlindwein, diretor executivo.

Ele explica que a primeira medida tomada pela Profomento foi garantir a segurança dos colaboradores e também dos clientes. "Procuramos desenvolver um formato de atendimento remoto que mantivesse a proximidade com cada empreendedor". No mercado de microcrédito há 19 anos, a Profomento também traçou estratégias para minimizar

os impactos da pandemia nos empreendedores. "Trabalhamos com a prorrogação de parcelas por até 90 dias, sem nenhum custo adicional para os clientes, garantindo que cada caso fosse analisado de forma individual, principalmente os que estavam em mais dificuldade. No total, conseguimos beneficiar 844 clientes com prorrogações. Também disponibilizamos novas linhas de

formado una familia y están orgullosos de seguir trabajando juntos. Sérgio dice que, como todo en la vida, muchas cosas han cambiado, y ha habido muchos momentos de dificultad y readaptación. "Nosotros, que venimos de una familia muy humilde, hemos conseguido muchas cosas que soñábamos. El cambio que hemos vivido es muy grande. Estoy muy agradecido a Dios y a la gente que nos abrió algunas puertas", dice. Sérgio y Salete son clientes de Portosol desde hace más de 20 años, cuando se inauguró la unidad de Porto Alegre (RS). En ese momento, los dos, como empresarios, no tenían acceso a muchas líneas de crédito para poder invertir y ver crecer su negocio.

"Su formato de trabajo es muy interesante, con un servicio muy bueno. Cuando empezamos era muy difícil conseguir una línea de financiación en otros lugares. Portosol fue el primero en abrirnos sus puertas, y por eso he seguido siendo su socio durante todos estos años. Fue durante la pandemia cuando, una vez más, se puso a prueba la fortaleza de la pareja para mantener la solidez del negocio familiar. Al igual que muchos pequeños negocios, Sérgio dice que tuvo que cerrar las puertas para el servicio. "Siempre intentamos cumplir con todas nuestras facturas. Y 2020 fue un año muy difícil porque estuvimos completamente cerrados durante 30 días, pero

teníamos facturas fijas que había que pagar", recuerda. Para Sérgio, saber que Portosol volvería a ser su socio fue fundamental para reestructurar sus finanzas y planificar un 2021 más sólido, así como un futuro próspero para la familia. "Todo el equipo de Portosol siempre nos ayuda mucho, el año pasado no fue diferente. Y esto nos da la seguridad de seguir haciendo planes. A menudo escucho a la gente decir que las parejas no funcionan trabajando juntas. En nuestro caso fue todo lo contrario. Siempre hemos estado juntos, desde que nos conocimos y seguiremos creciendo juntos, siempre con respeto y amor", finaliza.

ESPAÑOL

Nuevos canales para estar cada vez más cerca

Profomento invirtió en un servicio remoto humanizado y en procesos digitalizados

El reto de Profomento en 2020 era estar cada vez más cerca de cada cliente, manteniendo el tradicional y ya conocido servicio personalizado e individual de los agentes de crédito también en el formato a distancia. "Nuestros agentes siempre han actuado muy cerca de cada cliente", dice Marcelino Schlindwein, director ejecutivo. Explica que la primera medida adoptada por Profomento fue garantizar la seguridad de los empleados y también de los clientes. "Buscamos desarrollar un formato de servicio a distancia que

mantuviera la proximidad con cada empresario. En el mercado de los microcréditos desde hace 19 años, Profomento también esbozó estrategias para minimizar los impactos de la pandemia en los empresarios. "Ampliamos los plazos hasta 90 días, sin coste adicional para los clientes, asegurándonos de que cada caso se analizara individualmente, especialmente los que tenían más dificultades. En total, pudimos beneficiar a 844 clientes con extensiones. También pusimos a disposición nuevas líneas de crédito y ampliamos

el período de carencia hasta 60 días", reitera. Además de mantener la mejor relación con los empresarios, Profomento también experimentó cambios internos para adaptarse al nuevo formato de servicio. "Hemos digitalizado muchos procesos, uno de ellos el análisis del crédito, y hemos implantado un canal de posventa. Todo para consolidar un modelo de relación cercano y con soluciones que acompañen la realidad de cada cliente", concluye. Innovación para combatir el coronavirus

crédito e ampliamos o prazo de carência para até 60 dias”, reitera.

Além de manter o melhor relacionamento com os empreendedores, a Profomento passou também por mudanças internas para se adequar ao novo formato de atendimento. “Tornamos muitos processos digitalizados, um deles foi a própria análise de crédito, e implantamos um canal de pós-venda. Tudo para consolidar um modelo de relacionamento próximo e com soluções que acompanhem a realidade de cada cliente”, finaliza.

Inovação para o combate ao coronavírus

Muitos foram os empreendedores que precisaram se reinventar durante a pandemia para continuar mantendo os seus negócios até vê-los crescer. Não foi diferente com Fátima Simone de Souza, 37 anos. Há 14 anos ela criou a Eco Clean, especializada em higienização de tapetes e sofás com sede em Bombinhas (SC). “No começo tínhamos o capital para giro e insumos, mas precisávamos ainda maquinários. Foi nesse momento que conhecemos a Profomento e recebemos toda a orientação de como buscar recursos”, relembra.

A Eco Clean se consolidou como uma empresa referência em seu ramo. E durante o ano de 2020 não foi diferente. Fátima conta que, assim como muitos, o seu negócio também foi afetado. Foi então que decidiu olhar para a crise e ver o que poderia ser feito. “Começamos a estudar muito sobre a Covid-19, bem como as formas de prevenção e o que era feito pelo mundo quando se falava de higienização. Foi então que descobrimos um produto usado para eliminar o vírus”, explica.

Com a solução em mãos, Fátima passou a procurar no Brasil empresas que estivessem fazendo testes com o mesmo produto. “Procuramos nos qualificar novamente e precisamos aguardar a liberação deste produto e seu registro pelo Ministério da Saúde e Anvisa”.

Além do produto liberado, a Eco Clean precisava também de maquinários para operar o novo método de higienização contra o coronavírus. “Tivemos novamente a ajuda

“Procuramos desenvolver um formato de atendimento remoto que mantivesse a proximidade com cada empreendedor”

- Marcelino Schlindwein

Pandemia e novos negócios:

Fátima Simone de Souza buscou qualificação para direcionar serviços de higienização na prevenção à covid-19



foto: divulgação

Muchos fueron los empresarios que necesitaron reinventarse durante la pandemia para mantener sus negocios hasta verlos crecer. No fue diferente con Fátima Simone de Souza, de 37 años. Hace catorce años, creó Eco Clean, una empresa especializada en la limpieza de alfombras y sofás, con sede en Bombinhas (SC). “Al principio, teníamos capital circulante y suministros, pero seguíamos necesitando maquinaria. Fue en ese momento cuando conocimos a Profomento y recibimos toda la orientación sobre cómo buscar recursos”, recuerda.

Eco Clean se ha consolidado como una empresa de referencia en su campo. Y durante el año 2020 no fue diferente. Fátima dice que, como muchos, su negocio también se vio afectado. Fue entonces cuando decidió analizar la crisis y ver qué se podía hacer. “Empezamos a estudiar mucho sobre Covid-19, así como las formas de prevención y lo que se hacía en todo el mundo en materia de saneamiento. Fue entonces cuando descubrimos un producto utilizado para eliminar el virus”, explica. Con la solución en la mano, Fátima empezó a buscar empresas en Brasil que estuvieran haciendo pruebas con el mismo producto. “Buscamos calificar de nuevo y tenemos que esperar la liberación de este producto y su registro por el Ministerio de Salud y Anvisa” [Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria].

Además del producto liberado, Eco Clean también necesitaba maquinaria para hacer funcionar el nuevo método de higienización contra el coronavirus. “Hemos vuelto a contar con la ayuda de Profomento para la adquisición de este equipo. Creo que el éxito de nuestra empresa dependía mucho de que nuestros clientes creyeran en nuestro trabajo. Profomento y su equipo de profesionales fueron fundamentales para nuestro éxito”, concluye. Desafíos a los nuevos emprendedores Y si la pandemia fue un reto para los empresarios experimentados, para los nuevos requirió aún más dosis de determinación y coraje. Para la propietaria de la tienda Maria Valentina Tainara Grimm, de

da Profomento para a aquisição desse equipamento. Acredito que o sucesso da nossa empresa dependeu muito de nossos clientes acreditarem em nossos trabalhos. A Profomento e sua equipe de profissionais foram primordiais para o nosso êxito”, finaliza.

Desafios aos novos empreendedores

E se a pandemia foi desafiadora para empreendedores experientes, para os novos exigiu ainda mais doses extras de determinação e coragem. Para a dona da loja Maria Valentina, Tainara Grimm, 22 anos, a palavra persistência sempre foi uma das mais importantes do vocabulário. O negócio de Tainara surgiu em 2015, na cidade de Canelinha (SC). Na época, a empreendedora estava grávida e procurava soluções para diminuir o desgaste com o deslocamento até a cidade de São João Batista, onde trabalhava. “Essa rotina era bem complicada. Foi então que pensei em trabalhar para mim, mais perto de casa”, conta.

Tainara começou a vender, de porta em porta, joias e cosméticos. Um ano depois, a tão sonhada loja abriu suas portas pela primeira vez. E em 2018, foi a vez de mudar a pequena loja de bairro para a região central, em um espaço cedido na casa do sogro. Meses depois para o primeiro espaço alugado, bem na principal rua da cidade.

O negócio já estava consolidado quando a pandemia chegou e os primeiros meses foram de muitas incertezas e questionamentos. “Então, precisei inovar no mix de presentes criativos, carregar as embalagens de carinho e amor. E também passei a usar mais as redes sociais para manter o meu relacionamento com os clientes, mesmo que longe deles presencialmente”, afirma.

22 años, la palabra persistencia siempre ha sido una de las más importantes de su vocabulario. El negocio de Tainara comenzó en 2015, en la ciudad de Canelinha (SC). En aquel momento, la empresaria estaba embarazada y buscaba soluciones para reducir el estrés de los desplazamientos a la ciudad de São João Batista, donde trabajaba: “Esta rutina era muy complicada. Fue entonces cuando pensé en trabajar por mi cuenta, más cerca de casa”, dice. Tainara empezó a vender joyas y cosméticos a domicilio. Un año después, la tan soñada tienda abrió sus puertas por primera vez. Y en 2018, llegó el momento de trasladar la pequeña tienda de

barrio a la región central, en un espacio prestado en la casa de su suegro. Meses después al primer local alquilado, justo en la calle principal de la ciudad. El negocio ya estaba consolidado cuando llegó la pandemia y los primeros meses fueron de muchas incertidumbres y cuestionamientos. “Así que necesitaba innovar en la mezcla de regalos creativos, cargando los paquetes de afecto y amor. Y también empecé a utilizar más las redes sociales para mantener mi relación con los clientes, aunque esté lejos de ellos en persona”, dice. Para Tainara es este apoyo de Profomento a las pequeñas

Para Tainara é esse apoio da Profomento para os pequenos que fez a diferença em seu negócio e também na vida de muitos outros trabalhadores que sonharam como ela. Meu negócio representa muita coisa para mim e uma delas é a superação. Estou no começo ainda, quero conquistar muito mais. E só posso ser grata sempre à Profomento por nos dar oportunidades e investir em nossos pequenos empreendedores”, completa. ●

Presentes com alma: Tainara Grimm sempre usou a criatividade para inovar mix de produtos e enfrentar os desafios



foto: divulgação

empresas lo que ha marcado la diferencia en su negocio y también en la vida de muchos otros trabajadores que soñaban como ella. “Mi negocio representa muchas cosas para mí y una de ellas es la superación. Todavía estoy en el principio, quiero conseguir mucho más. Y sólo puedo estar agradecida a Profomento por darnos siempre oportunidades e invertir en nuestros pequeños emprendedores”, añade.



SUA EMPRESA PRECISA DE INOVAÇÃO?

Faça parte do programa que vai **turbinar o seu negócio!**

O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acompanhamento focado no aumento da produtividade, que busca inovações para todos os setores da sua empresa.

- Inovação em produtos, processos, marketing, modelos de negócio, práticas sustentáveis e digitalização;
- **Aumento da competitividade;**
- **Destaque no mercado;**
- **Novas oportunidades de negócio;**
- **Crescimento e fortalecimento da marca;**
- **Aumento da produtividade.**

São até 10 encontros em um período de três meses para sua empresa conquistar seu espaço no mercado.

Faça sua inscrição e participe da seleção para entrar gratuitamente no programa!

sebrae.sc/ali



PARCERIAS DA AMCRED-SUL PARA OS ASSOCIADOS



O SPC, ou Serviço de Proteção ao Crédito, é banco de dados com informações de crédito e cadastro disponibilizado ao associado através de um sistema de consultas que armazena informações de milhares de consumidores, empresas e grupos econômicos. As consultas podem ser feitas tanto pelo CPF como pelo CNPJ e o objetivo é auxiliar na concessão de crédito e desenvolvimento do mercado de consumo.



Na Serasa Experian, desvendamos os dados para que eles sejam a ponta da transformação econômica e social. Com 50 anos de trabalho pelo desenvolvimento das relações de consumo no Brasil, somos a maior empresa de serviços de informação do país e integramos a Experian, líder mundial em serviços de informação, o que nos credencia a estarmos à frente na criação de soluções inovadoras aos consumidores e permitindo que empresas reinventem seus negócios, gerando mais resultados para toda a sociedade.



A Tokio Marine Seguradora S.A. é subsidiária do Grupo Tokio Marine, o mais antigo conglomerado securitário japonês do mundo, fundado em Tóquio em 1879 e atualmente presente em mais de 35 países. No Brasil, a Companhia está em operação desde 1959, e coloca à disposição do mercado nacional um amplo portfólio de soluções para Pessoas Físicas e Jurídicas, por meio de uma estrutura de 75 unidades de negócios, com Sucursais e Escritórios em todo o território brasileiro. A Tokio Marine Seguradora S.A. preserva a sua história de comprometimento com o bem-estar de seus Segurados, conservando valores e práticas de compromisso com a satisfação de seus clientes, colaboradores e corretores.



Fundada em 1995 em Chapecó e com filial em Florianópolis, a Scudo Administradora e Corretora de Seguros se consolidou no mercado com uma empresa que busca soluções diferenciadas e adequadas para proteger você e seu patrimônio. Especialista em Administração e corretagem em todas as áreas do seguro, presta assessoria tanto a pessoas físicas quanto jurídicas.



A Central de Risco - Droid foi desenvolvida com o apoio da FAPESC, AMCRED e BADESC, com o intuito de identificar o endividamento de seus clientes. O sistema une uma série de indicadores que contribuem para a gestão e melhoria das Instituições de Microcrédito em Santa Catarina.



A Crear Brasil iniciou suas atividades em junho de 1995, prestando consultoria e desenvolvendo treinamentos a empresas públicas e privadas em todo o Brasil nas áreas de empreendedorismo, liderança e microcrédito. O objetivo é apresentar aos clientes resultados e relacionamentos sustentáveis.

INSTITUIÇÕES ASSOCIADAS À AMCRED-SUL



acreditemicrofinancas.com.br
(47) 3521-7500



acrevi.com
(47) 3275-0020



BANCO DA FAMÍLIA

bancodafamilia.org.br
(49) 3251-0444



bancodoempreendedor.org.br
(48) 3348-0300



Banco do Planalto Norte
Microcrédito

bancodoplanaltonorte.org.br
(47) 3622-4823



blusol.org.br
(47) 3144-9500



casadomicrocredito.com.br
(48) 3626-6625



crecerto.org.br
(49) 3444-8410



crediamai.com.br
(49) 3431-0295



credioeste.org.br
(49) 3322-3051



credisol.org.br
(48) 3437-6911



extracredi.com.br
(49) 3621-0803



imembuimicrofinancas.org
(55) 3217-4546



polocred.com.br
(48) 3223-1020



PORTOSOL

portosol.com
(51) 3224-2244



PROFOMENTO
SERVIÇOS FINANCEIROS

profomento.com.br
(47) 3396-0100