A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE

THE STRENGTH OF
MICROCREDIT
IN SANTA CATARINA

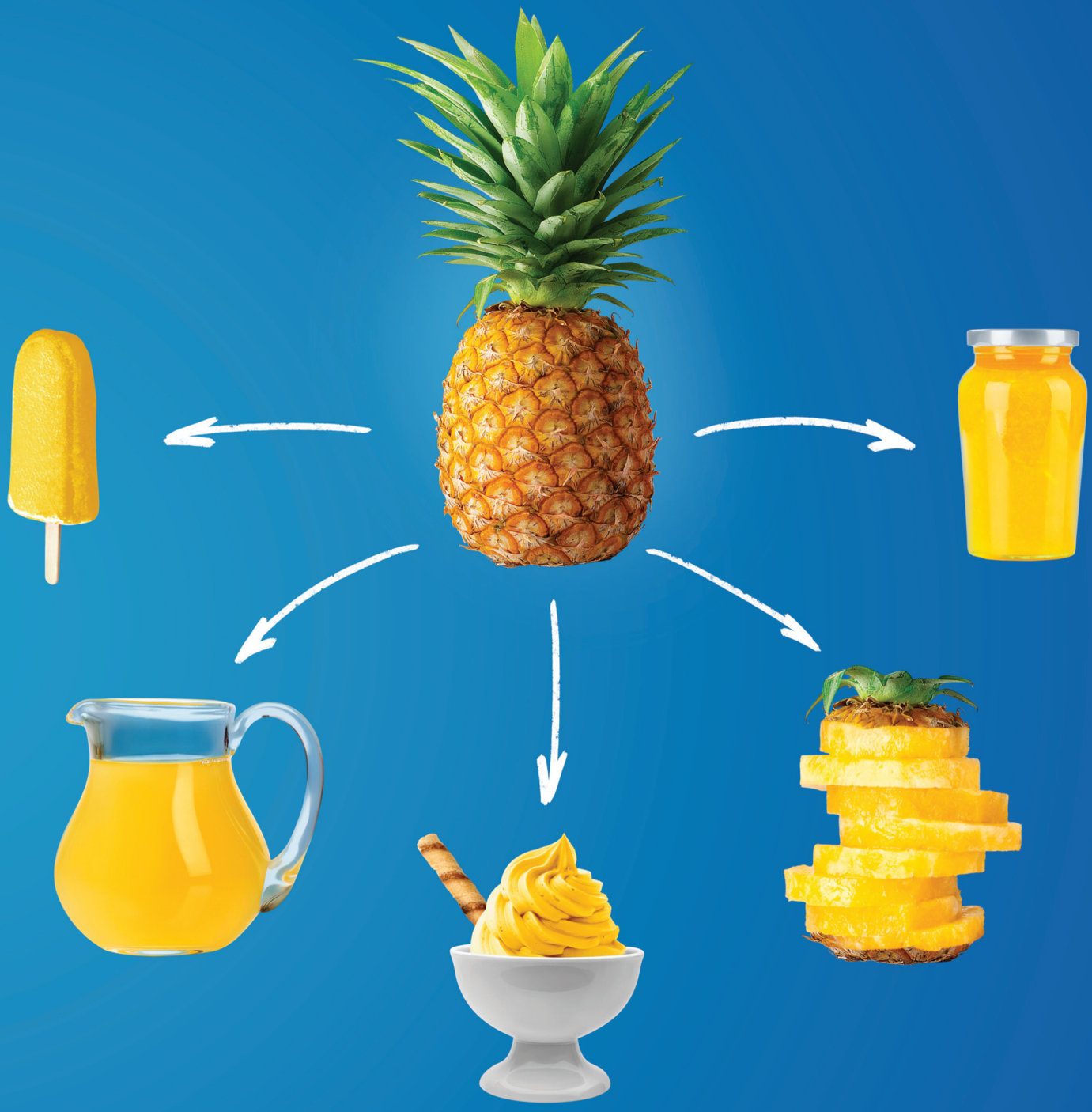
- Ações de microcrédito
- Casos de sucesso
- Educação financeira
- Geração de trabalho e renda

Transforme os problemas da sua empresa em oportunidades. Conte com as soluções do Sebrae.

Procure o Sebrae mais próximo para abrir, formalizar ou melhorar a gestão do seu negócio. Temos uma equipe pronta pra atender você.

- Gestão empresarial
- Acesso a mercados
- Educação empreendedora
- Orientação ao crédito
- Inovação e tecnologia

www.sebrae-sc.com.br - 0800 570 0800

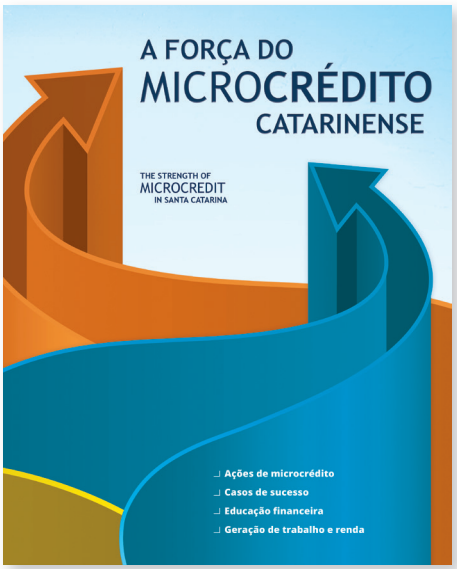


SEBRAE Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina

Glauciane Milioli, de 37 anos,
é costureira e confecciona chinelos

39/40

A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE



Realização:

AMCRED-SC

Patrocínio:

SEBRAE Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina

Um país criativo e empreendedor

O brasileiro é empreendedor por natureza. Considerado um dos povos mais criativos do mundo, desenvolve oportunidades e soluções para suprir as mais diversas demandas do mercado. Geralmente essas iniciativas surgem na forma de micro e pequenas empresas, as MPEs. Apesar de pequenos, esses empreendimentos são de extrema importância para a econômica brasileira.

Segundo o Sebrae, constatou-se, que em termos agregados, esta participação em relação ao PIB, era de 21% em 1985, aumentou para 23% em 2001 e para 27% em 2011. O aumento foi percebido, tanto no setor de serviços como no de comércio. Reduziu, um pouco, apenas na atividade industrial, onde predominam médias e grandes empresas.

A relevância das MPEs no período 2009-2011 ocorreu em todas as dimensões e atividades. No setor de Serviços elas representavam 98,1% do número de empresas; no Comércio, 99,2% e na Indústria, 95,5%. É neste contexto que o microcrédito se torna importante como instrumento para o surgimento e crescimento destes micro e pequenos empreendimentos, bem como para o desenvolvimento econômico da população menos favorecida.

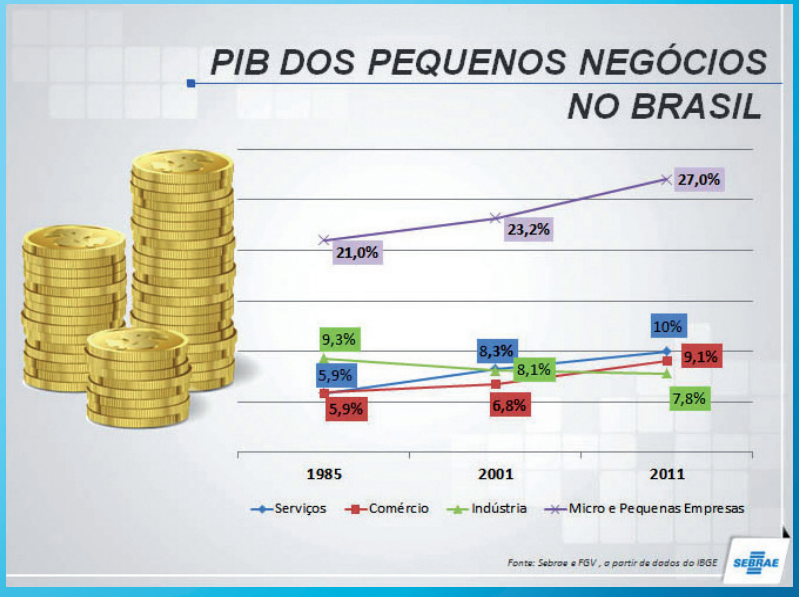
Consequentemente, as organizações de microcrédito e as instituições que contribuem com incentivos e treinamentos, complementam esta cadeia microempreendedora que responde por uma fatia cada vez maior de riquezas geradas no Brasil.

►**A creative and entrepreneurial country.** Brazilians are naturally entrepreneurs. We are considered to be one of the most creative people in the world, because of our ability to create opportunities and solutions to meet the most varied demands of the market. Usually these initiatives come from micro and small enterprises, the MSEs. In spite of their size, these small enterprises are of the utmost importance for the Brazilian economy.

According to data released by Sebrae, their share in the Gross Domestic Product that was of 21% in 1985, increased to 23% in 2001, and jumped to 27% in 2011. And this increase affected positively both the service and the trade sectors. The overall economy retracted a little, but only in the Industry sector, which concentrates most of the middle-sized and bid companies.

The positive impact of the SMEs from 2009 through 2011 was felt in all dimensions and activities. In the service sector they represented 98,1% of the total of companies; 99,2% of companies in the trade sector and 95,5% in Industry. It is in this context that microcredit becomes an important tool for the creation and growth of the micro and small businesses, while strengthening its role as a promoter of social and economic inclusion of the most vulnerable groups in society.

As a result, microcredit institutions and other organizations that bring contributions with incentives and professional trainings, are indispensable links in the SMEs chain, a sector that accounts for an ever increasing portion of all wealth generated in Brazil.



A FORÇA DO
MICROCRÉDITO
CATARINENSE

Índice

14 Governador SC

15 AMCRED

20 ABCRED

24 SEBRAE

28 BADESC

32 BluSol

36 Banco da Família

43 Bancri

Banco do Empreendedor 48

Planorte 52

Credioeste 56

Credisol 59

Extracredi 66

Casa do Microcrédito 70

Crecerto 74

Pólocred 78

CORREIO LAGEANO

Diretora Geral Isabel Baggio | Editor de Projetos Mauro Maciel - Reg. DRT-SC-02815 JP

www.clmais.com.br
(49) 3221.3300
Coronel Córdova, 84
Centro - 88502-000
Lages - SC

Central (49) 3221.3300 correiolageano@correiolageano.com.br
Assinaturas (49) 3251.8200 assinatura@regionaldenoticias.com.br
Comercial (49) 3211.3322 comercial@correiolageano.com.br
Classificados (49) 3221.3333 classificados@correiolageano.com.br
Redação (49) 3221.3344 redacao@correiolageano.com.br

FOTOS Mauro Maciel, Suzani Rovaris e Divulgação
PROJETO GRÁFICO/ DIAGRAMAÇÃO Gisele Bineck
REVISÃO Gislaine Couto
TRADUÇÃO (INGLÊS) Marcelo Kobashikawa

Iniciativa que mudou o mundo

A primeira notícia que se tem de microcrédito data de 1846 quando, no Sul da Alemanha, foi criada, pelo pastor Raiffeinsen, a Associação do Pão, que cedeu farinha de trigo aos camponeses endividados com agiotas. O objetivo era que os camponeses fabricassem e vendessem pães. Assim eles poderiam aumentar a renda e pagar as dívidas.

Mas o termo Microcrédito passou a ser conhecido somente na década de 1970. O professor Muhammad Yunus foi o idealizador e realizador de uma experiência pioneira. Em 1976, em Bangladesh, ele passou a conceder pequenos empréstimos para famílias pobres de produtores rurais. O foco era atender as mulheres.

Inicialmente, Yunus utilizou suas reservas financeiras, mas a inadimplência foi quase zero. É que o professor criou um sistema revolucionário de garantias morais mútuas, formando grupos de cinco pessoas que ficam moralmente responsáveis umas pelas outras. Assim nasceu o projeto do Grameen Bank , a primeira instituição financeira do mundo especializada em microcrédito.

O trabalho do professor Muhammad Yunus serviu como base para outras iniciativas em, praticamente, todo o mundo, inclusive no Brasil. Em 2006 ele recebeu o Prêmio Nobel da Paz, que dividiu com o Grameen Bank. Até hoje ele visita vários países, que querem ouvi-lo sobre a iniciativa do microcrédito e seus resultados.

►**An idea that changed the world**. The first manifestation of microcredit movement that is known is the "Bread Association", created by priest Raiffeinsen in the South of Germany in 1846. The objective was to engage farmers in the production and commercialization of bread. That way they could increase incomes and reimburse their debts.

The word "Microcredit" started to be widely used only in the 70s. The pioneering experience was conceived and put into practice by professor Muhammad Yunus. In 1976, in Bangladesh, he started by granting small loans to poor families that depended on subsistence agriculture. It is worth noting that the majority of borrowers were women.

At first, Yunus used his own money. The delinquency rate of this experience was close to zero. The professor's revolutionary model was based on mutual trust and accountability, usually in groups of five people that are united by a bond of moral responsibility. That's how the Grameen Bank was created. It was the first financial institution in the world specialized in microcredit.

The successful initiative of professor Muhammad Yunus soon became a model adopted in almost the entire globe, including Brazil. In 2006, Yunus and the Grameen Bank were jointly awarded the Nobel Peace Prize. Currently, he still travels around the world giving talks about microcredit and its results.

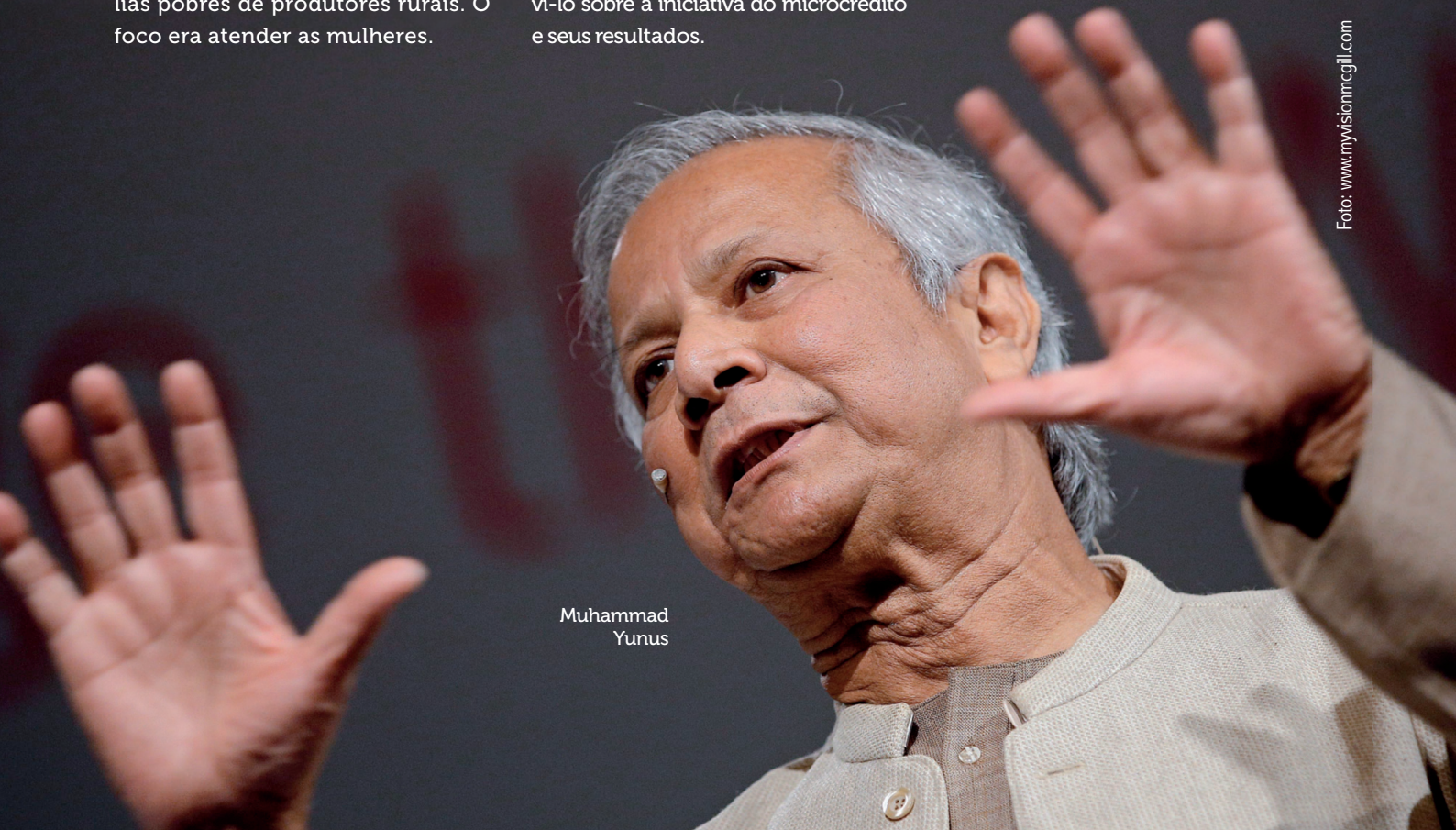


Foto: www.myvisionmcgill.com

Muhammad Yunus

Brasil também foi pioneiro

O Brasil protagonizou uma das experiências de microcrédito pioneiras no mundo. Em 1973, foi implantada em Pernambuco a UNO. Apesar de ser anterior à iniciativa do professor Muhammad Yunus, não obteve tanta notoriedade e nem resultados tão expressivos. Depois surgiram experiências com Centros de Apoio ao Pequeno Empreendedor (Ceape), mas a expansão ocorreu somente na década de 1990.

Neste período os governos passaram a favorecer o desenvolvimento de políticas locais, como resultado são criadas no Brasil, várias Instituições Comunitárias de Crédito (ICCs). As primeiras iniciativas surgiram em Porto Alegre e em Blumenau, onde ocorreu uma parceria entre a prefeitura municipal e a CDL local. A maioria das instituições era formada por Organizações não Governamentais (ONGs).

A expansão das atividades de microcrédito motivou a criação de uma legislação específica. A Lei 9790, de 1999, permite que as ONGs sejam qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips). Com esse reconhecimento, as instituições passaram a contar com o apoio financeiro de entidades públicas, a exemplo do Badesc, em Santa Catarina.

Em 2001, uma rede de 50 organizações da sociedade civil fundam a Abcred. A entidade defende e consolida no país um Sistema Nacional de Financiamento da Economia Popular.

►**Brazil was also a precursor.** Brazil was home to one of the first microcredit programs in the world. In 1973, the UNO was created in the state of Pernambuco. Even though the Brazilian initiative took place before professor Muhammad Yunus', it didn't reach as much notoriety or the impressive results achieved by the latter. Later on, other programs such as the "Support Centers for Small Entrepreneurs"- Ceape - were created around the country, but they only started to gain momentum from the 1990s.

The reason is that from that period on, governments at all levels started to focus on policies aimed at local developments, which made possible the creation on numerous Community-Based Credit Institutions (CBCIs). The first CBCIs were launched in Porto Alegre and in Blumenau, through partnerships between city governments and local chambers of commerce. Most of these institutions were non-governmental organizations.

The expansion of microcredit operations also led to the creation of a specific legislation. The Law n. 9790, from 1999, enabled NGOs to be qualified as Civil Society Organizations of Public Interest (Oscips). With the legal recognition, these institutions were enabled to receive funds from public bodies, such as the Santa Catarina State Development Agency (Badesc).

In 2001, a network of 50 civil society organizations founded the Abcred - Brazilian Association of Entities for Operation of Microcredit. The association's goal is to consolidate in the country a National System of Loans for the Popular Economy.

Microcrédito cresceu no Brasil entre 2013 e 2014

Programas públicos de microcrédito são fundamentais para o desenvolvimento econômico do país e necessitam se integrar às ações dirigidas à população de baixa renda e à formalização de mão de obra. Esse é um dos resultados do estudo de avaliação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), realizado pelo Ministério do Trabalho e Emprego e o Centro de Pesquisas de Opinião Pública da Universidade de Brasília (DataUnB).

O estudo aponta o crescimento de 20% na oferta de microcrédito entre o primeiro semestre de 2013 e o primeiro semestre de 2014. Nesse período, os recursos ofertados chegaram a R$ 6,45 bilhões. O número de atendidos aumentou 19% e chegou a 4,7 milhões de pessoas.

"A pesquisa foi dirigida principalmente aos agentes de crédito, mais do que aos próprios clientes, que muitas vezes não conhecem os instrumentos, nem tem noção das políticas dirigidas a eles", explica o diretor do DataUnB, José Angelo Belloni. Ele ressalta que os micro e pequenos empreendedores possuem grande responsabilidade e consciência no uso dos recursos, honram seus compromissos, e têm baixa taxa de inadimplência, mas nem sempre buscam apoio para criar um empreendimento.

"Eles não fazem parte do público normal de um banco ou mesmo das cooperativas de crédito, por isso o governo precisa empreender uma busca ativa, indo até os locais de moradia e trabalho para conversar, mostrar as alternativas de credito, as oportunidades e convencê-los da possibilidade de empreender", ressalta.

De acordo com o ministro Manoel Dias, "o microcrédito produtivo atinge diretamente aquelas pessoas que mais precisam da atenção do Estado e que precisam ser orientadas, guiadas", declarou.

Operações de Microcrédito por Estado - 1º semestre de 2015

UF	Contratos Realizados		Clientes Atendidos		Valor Concedido	
AC	479	0,04%	945	0,08%	1.720.535,25	0,07%
AL	49.079	4,14%	49.635	4,22%	99.571.736,30	3,89%
AM	811	0,07%	1.230	0,10%	3.040.838,21	0,12%
AP	303	0,03%	281	0,02%	1.032.408,77	0,04%
BA	120.508	10,18%	119.690	10,17%	251.435.905,98	9,82%
CE	325.251	27,47%	326.526	27,74%	555.067.491,98	21,67%
DF	8.535	0,72%	6.896	0,59%	21.821.429,93	0,85%
ES	5.814	0,49%	5.232	0,44%	15.648.984,61	0,61%
GO	10.885	0,92%	8.995	0,76%	28.674.981,10	1,12%
MA	92.085	7,78%	95.855	8,14%	246.562.646,09	9,63%
MG	64.772	5,47%	62.120	5,28%	136.834.620,08	5,34%
MS	2.057	0,17%	1.983	0,17%	6.035.390,09	0,24%
MT	3.355	0,28%	3.207	0,27%	10.691.511,22	0,42%
PA	4.151	0,35%	9.954	0,85%	21.181.388,33	0,83%
PB	75.448	6,37%	75.433	6,41%	150.592.231,80	5,88%
PE	73.378	6,20%	73.417	6,24%	159.574.124,53	6,23%
PI	113.436	9,58%	116.630	9,91%	221.620.890,62	8,65%
PR	11.329	0,96%	10.165	0,86%	34.627.852,73	1,35%
RJ	18.407	1,55%	13.393	1,14%	53.232.185,73	2,08%
RN	57.128	4,82%	56.545	4,80%	117.852.507,32	4,60%
RO	1.045	0,09%	1.337	0,11%	3.346.309,21	0,13%
RR	257	0,02%	245	0,02%	707.606,76	0,03%
RS	17.889	1,51%	16.378	1,39%	53.455.016,59	2,09%
SC	**22.290**	**1,88%**	**19.694**	**1,67%**	**106.193.149,76**	**4,15%**
SE	46.901	3,96%	51.479	4,37%	106.963.599,89	4,18%
SP	57.788	4,88%	48.944	4,16%	151.173.183,43	5,90%
TO	789	0,07%	762	0,06%	2.283.524,95	0,09%
Total	1.184.180	10,00%	1.176.971	100,00%	2.560.942.050,26	100,00%

►Microcredit gained momentum in Brazil between 2013 and 2014. Public microcredit programs are powerful and fundamental drivers of the country's economic growth, and they need to be integrated to initiatives that promote the financial inclusion of low-income populations and the formalization of employment. This is one of the conclusions of a study carried out jointly by the Ministry of Labor and Employment and the Public Opinion Research Center of the University of Brasilia on the National Program of Oriented Productive Microcredit – PNMPO.

It also showed a 20% rise in the provision of microcredit between the first half of 2013 and the first half of 2014. During this period, the total of loans granted reached R$ 6,45 billion. The number of borrowers increased 19% and hit the mark of 4,7 million people.

"The survey was especially directed to loan officers, as most borrowers are frequently unaware of the instruments or policies targeted at them", explains the director of the Public Opinion Research Center, José Angelo Belloni. He emphasizes that micro and small entrepreneurs have a great sense of responsibility, keeping their feet firmly on the ground in the management of their resources, and usually have low delinquency rates, but they do not always look for support when they are struggling to open a business.

"They are not the usual clientèle of traditional banks, or even of credit cooperatives, and that is why the government needs to be more active and go after them, to where they live and work, bringing to them these alternatives to a facilitated access to credit, opening to them the opportunity to run their own businesses", he stresses.

According to the minister Manoel Dias, "the productive microcredit helps directly those people most in need of support from the government, and that also need guidance and direction".

Operações de Microcrédito no Brasil

Período	Recursos Emprestados (em R$ a preços correntes)	Contratos Realizados	Clientes Atendidos
jan - mar 2012	131.795.707,60	39.487	59.387
abr - jun 2012	151.311.242,06	42.465	68.022
jul - set 2012	145.277.551,21	41.114	66.009
out - dez 2012	110.719.452,15	35.385	44.652
2012	539.103.953,02	158.451	238.070
jan - mar 2013	165.576.935,81	38.415	60.685
abr - jun 2013	165.576.706,07	40.390	70.967
jul - set 2013	98.574.706,07	22.887	38.363
out - dez 2013	103.950.675,29	25.511	43.092
2013	507.791.482,00	127.203	213.107
jan - mar 2014	66.423.832,12	19.964	21.967
abr - jun 2014	78.210.258,98	23.026	25.454
jul - set 2014	89.077.973,45	24.820	28.349
out - dez 2014	81.254.276,99	19.286	22.270
2014	314.966.341,54	87.096	98.040
jan-mar 2015	69.724.628,28	19.453	21.662
2015	69.724.628,26	19.453	21.662

SC é referência nacional

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

A iniciativa do então governador Esperidião Amin foi decisiva para promover e fortalecer a economia catarinense. Sua ação teve continuidade na gestão de Luiz Henrique da Silveira e ganhou reforço com a administração de Raimundo Colombo, que criou o Programa Juro Zero. Com ele o microempreendedor não paga juro do empréstimo, desde que quite as parcelas em dia. O programa incentiva a formalização das empresas e nos primeiros 20 meses de funcionamento emprestou R$ 42,5 milhões em 15 mil operações.

Sob a tutela da Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de SC (AMCRED), atualmente as instituições de microcrédito atendem em todo o território catarinense, contribuindo para a inclusão financeira e para o desenvolvimento socioeconômico da população.

Neusa Ludwig Renostro, cliente da Extracredi, em São Miguel do Oeste

►**SC is a national reference.** The entrepreneurial spirit in the population of Santa Catarina is essentially strong, and that virtue has earned us a prominent position in the country. Since 1999, entrepreneurs who intend to expand or start off in business can apply for the Trust Credit Program, created by the Government of Santa Catarina to offer facilitated credit lines for formal and informal undertakings. By the year of 1997, the city government of Blumenau had already created Blusol. In 1998, the Chamber of Commerce and Industry of Lages created Banco da Mulher, which later on became Banco da Família. But it was only after the launching of the Trust Credit Program that microcredit institutions started to gain momentum throughout the state.

The program created by the then-governor Esperidião Amin was decisive for the strengthening of the state economy. The next governor in line, Luiz Henrique da Silveira, maintained the program, and with the current governor Raimundo Colombo it gained extra reach after the creation of the Zero Interest Rate Program. Under this program, the borrower doesn't need to pay interest on the loan as long as he keeps his monthly payments to schedule. The program is aimed at bringing enterprises to formalization. In the first 20 months of operations it financed R$ 42,5 million, in 15 thousand financial transactions.

Led by the Santa Catarina Microcredit Organizations Association(AMCRED), microcredit institutions are present throughout the state promoting financial inclusion and socioeconomic development.

Presente em toda Santa Catarina

Uma ideia criativa é suficiente para transformar a vida de uma pessoa e até de uma comunidade. Com o microcrédito milhares de microempreendedores têm transformado suas ideias em micro e pequenos empreendimentos e realizado seus sonhos de forma prática e eficiente. A inserção do microcrédito e o impacto que ele provoca na realidade social das famílias o tornou um efetivo instrumento de combate à pobreza.

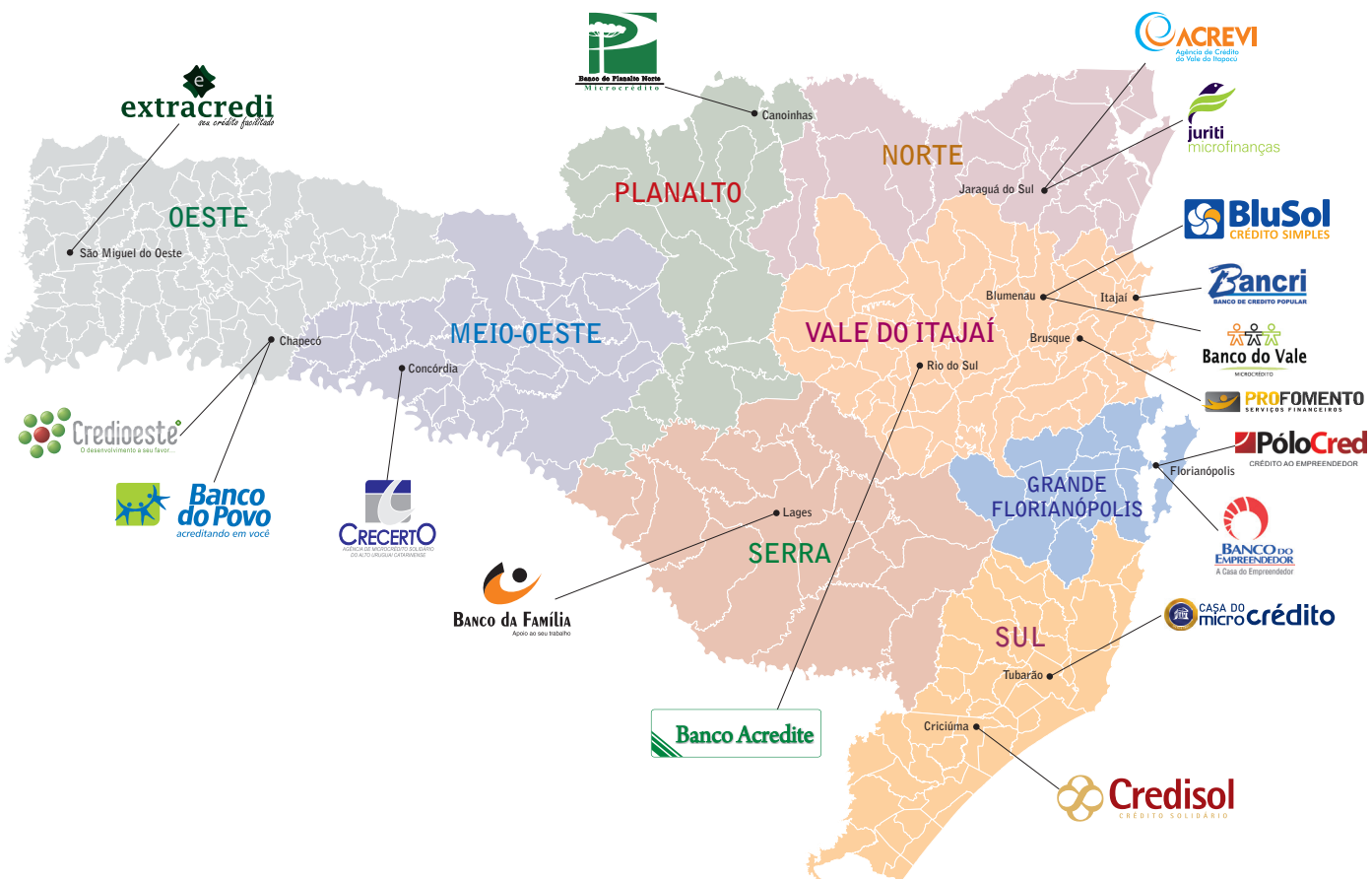
O microcrédito produtivo e orientado em Santa Catarina surgiu no final dos anos 90, consolidando-se na década seguinte, com a implantação de Organizações Não-Governamentais para operar um modelo alternativo de crédito para pequenos negócios formais e informais. Em seguida, essas mesmas organizações, foram certificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) pelo Ministério da Justiça e passaram a integrar o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO) coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego.

Em Santa Catarina a presença do microcrédito é muito forte e tem sido a porta de entrada para microempreendedores no mercado de trabalho e o principal meio para a geração de emprego e renda. Instaladas em todas as regiões do Estado, as Oscips dão 100% de cobertura aos municípios catarinenses, por meios de suas filiais e postos avançados de atendimento.

►Strong presence all over Santa Catarina. A single creative idea has the power to change not only one person life, but sometimes the reality of a whole community. With the microcredit, thousands of microentrepreneurs have already had the opportunity to transform their ideas into micro and small enterprises in a practical and efficient manner. The microcredit model and the positive social impact it exerts in the lives of thousands of families has already transformed it into an effective tool in the fight against poverty.

The Oriented Productive Microcredit Program first appeared in Santa Catarina by late 1990's, and in the course of the next decade it was consolidated by nongovernmental organizations that started using it to create an alternative of credit for small entrepreneurs both in formal and informal sectors. The next step was taken when, some time later, these organizations gained the legal status of Civil Society Organizations of Public Interest (Oscip), and were registered to work with the National Program of Oriented Productive Microcredit – PNMPO, coordinated by the Ministry of Labor and Employment.

The microcredit model is very strong in Santa Catarina and it has been through this alternative that a great number of microentrepreneurs found their way into the market, and in the process becoming the main generators of jobs and income in the state. With a strong presence in all regions of the state, the Oscips now cover 100% of the state municipalities with their head offices and branches.



SC avança na geração de emprego e renda

Gerar riqueza, emprego e renda não é uma tarefa fácil nos dias de hoje. Mas o nosso povo é trabalhador, empreendedor, um exemplo para todo o país, como algumas empresas que nasceram aqui e hoje são sucesso no mundo inteiro. Santa Catarina tem um sistema de microempresas extraordinário, que é um grande gerador de empregos do Estado e nós temos o dever de incentivar o crescimento dessas empresas.

Neste ano serão R$ 55 milhões que o Governo do Estado, via Badesc, vai viabilizar para todos os municípios catarinenses, com linhas de crédito aos microempreendedores, onde emprestamos os recursos e pagamos os juros. Essa ação tem muitos benefícios e isso é muito importante para o desenvolvimento do nosso Estado.

O seu Valdir, morador de Biguaçu na Grande Florianópolis, resolveu mudar de vida e deixar a profissão de caminhoneiro para realizar um sonho que tinha desde criança, ser pescador. Para isso, procurou a linha de crédito do Programa Juro Zero – Agricultura/Piscicultura e financiou R$ 16 mil. Comprou uma embarcação toda equipada e hoje exerce a atividade. Isso é o exemplo de mais um microempreendedor que nasce e com certeza terá sucesso.

Não podemos nos assustar com essa crise econômica que o país vive e para isso devemos ser mais fortes e gerar mais empregos. Queremos que esse dinheiro circule, chegue às empresas, multiplique a produção e o trabalho, para que nenhum catarinense perca o emprego.

***Raimundo Colombo,** governador de Santa Catarina*

►**SC moves ahead in the generation of jobs and income.** Creating wealth, jobs and income is not an easy task to accomplish these days. On the other hand, our population is committed and hard-working; and we are setting an example for the whole country with companies that were created here and are now conquering markets across the globe. Santa Catarina boasts an extraordinary network of small businesses, which are responsible for a great share of the jobs created in the state and it is our duty to ensure that these companies will keep growing.

This year alone, the Santa Catarina State Development Agency (Badesc) will make available R$ 55 million through credit lines specially designed to help micro-entrepreneurs. The state government will loan the money and pay the interests. The lines of credit will contemplate all state municipalities. This investment will generate huge benefits, and that is enormously important for the development of the state.

I would like to mention here briefly the story of Valdir, who decided to quit his profession as a truck driver to go after his dream of becoming a fisherman. To that end, he loaned R$ 16 thousand through a line of credit under the Zero Interest Rate Program-Agriculture/Fish Farming Program. He bought a full equipped boat and nowadays he is living his dream. And he is just one among many microentrepreneurs that enter the market confident of a successful enterprise.

We must not be afraid of the economic crisis that hit the country, but this is a moment where we need to keep taking stronger actions and generating jobs. Our priority is to keep the money flowing, reaching the companies, increasing production and employment, ensuring that all state citizens keep their jobs.

GOVERNO DE SANTA CATARINA

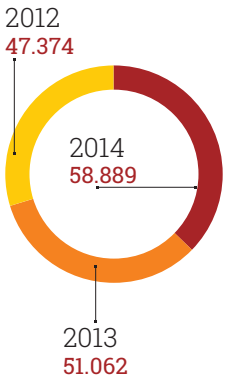
Números consolidados das associadas à AMCRED - SC 2014

Movimentação Financeira em 2014

Ranking	Organização	Valor Total Emprestado (R$)	Nº Operações realizadas
1º	Banco da Família	R$ 45.405.397,93	21.402
2º	Blusol	R$ 35.529.869,96	9.680
3º	Banco do Empreendedor	R$ 34.645.040,65	8.210
4º	Extracredi	R$ 18.417.548,25	4.324
5º	Credisol	R$ 16.484.461,96	4.001
6º	Crecerto	R$ 11.094.527,70	2.060
7º	Casa do Microcrédito	R$ 10.343.977,06	2.954
8º	Profomento	R$ 10.098.659,79	1.955
9º	Acredite	R$ 10.035.541,56	2.043
10º	Bancri	R$ 9.393.471,95	1.562
11º	Acrevi	R$ 9.205.753,98	1.414
12º	Juriti	R$ 8.883.602,35	1.748
13º	Banco do Planalto Norte	R$ 8.407.803,10	3.134
14º	Crediamai	R$ 6.395.252,00	1.277
15º	Credioeste	R$ 6.338.797,82	1.494
16º	Pólocred	R$ 4.637.450,59	1.421
17º	Banco do Povo	R$ 2.804.871,26	732
18º	Bapem*	R$ 0,00	0
	TOTAL	R$ 271.656.334,97	76.297

*critério ranking: valor total emprestado
obs. 1: As informações fornecidas são de responsabilidade das instituições associadas
obs. 2: Os números do associado Banco do Vale não estão autorizados a divulgação, mas estão computados nos valores totais

Clientes Ativos

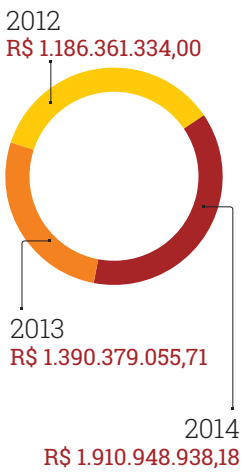


Evolução do Microcrédito em SC - Números Agregados

Ranking	Organização	Carteira Ativa (R$)	Nº Clientes Ativos	Valor Emprestado (R$)	Nº Total de Operações	% Inadimplência
1º	Blusol	R$ 31.549.296,76	11.373	R$ 252.287.909,75	74.717	2,20
2º	Banco da Família	R$ 27.131.599,73	10.724	R$ 291.540.174,57	190.396	1,48
3º	Banco do Empreendedor	R$ 25.719.300,85	8.098	R$ 217.946.028,70	51.744	2,76
4º	Extracredi	R$ 15.805.755,85	4.460	R$ 84.936.255,85	24.993	3,11
5º	Credisol	R$ 13.870.349,28	2.391	R$ 119.398.304,55	36.102	3,73
6º	Crecerto	R$ 11.785.726,02	3.191	R$ 60.652.536,81	15.776	4,64
7º	Bancri	R$ 9.256.773,00	1.226	R$ 81.072.420,00	18.155	1,00
8º	Casa do Microcrédito	R$ 8.507.373,55	2.471	R$ 101.345.356,18	27.552	3,96
9º	Profomento	R$ 8.222.725,13	1.378	R$ 60.436.357,58	12.524	3,08
10º	Juriti	R$ 7.069.071,47	1.754	R$ 69.646.522,28	13.641	9,81
11º	Acrevi	R$ 6.748.551,46	1.022	R$ 66.792.339,68	15.100	2,07
12º	Credioeste	R$ 5.500.914,20	1.751	R$ 47.425.772,73	14.399	6,99
13º	Banco do Planalto Norte	R$ 4.954.126,53	1.792	R$ 52.635.593,93	22.509	4,46
14º	Crediamai	R$ 4.598.260,87	1.541	R$ 37.502.449,00	15.070	5,76
15º	Acredite	R$ 4.140.304,49	861	R$ 56.840.660,02	16.894	6,94
16º	Banco do Povo	R$ 1.448.164,69	285	R$ 27.343.545,06	13.489	11,90
17º	Pólocred	R$ 1.008.581,00	239	R$ 108.092.939,62	23.300	4,60
18º	Bapem*	R$ 0,00	0	R$ 40.907.652,77	17.617	0,00
	TOTAL	R$ 203.078.483,20	58.889	R$ 1.910.948.938,18	653.498	3,38

Desde o inicío das atividades das entidades até 31/12/2014
*critério ranking: carteira ativa
obs. 1: As informações fornecidas são de responsabilidade das instituições associadas
obs. 2: Os números do associado Banco do Vale não estão autorizados a divulgação, mas estão computados nos valores totais

Valor Emprestado



Ações da AMCRED

A AMCRED-SC tem por objetivo o desenvolvimento das práticas de microcrédito no Estado de Santa Catarina por meio da integração do trabalho voluntário e de modelos alternativos de desenvolvimento econômico e social. Por isso, desenvolve ações que cumpram esse objetivo. Neste contexto, podem-se destacar a educação financeira, o fundo garantidor, a central de risco e o arranjo de pagamento e crédito habitacional.

1. Educação Financeira

A educação financeira empreendedora é uma exigência do Programa Estadual Juro Zero, da Lei do Programa Nacional de Microcrédito, que é a lei que permite que as Oscips concedam crédito. Essa educação visa a criar uma consciência no cliente de modo que ele aplique o crédito para ampliar o seu empreendimento e sua habitação e assim garantir a melhoria da qualidade de vida. Ou seja, uma orientação sobre a melhor forma de aplicar o dinheiro.

2. Fundo garantidor

As instituições que oferecem microcrédito assumem o risco da operação. Para ter mais garantias estão em processo de implantação, dois fundos garantidores. Um que será constituído pelo Sebrae, AMCRED, Oscips e vai atender os Microempreendedores Individuais (MEIs) e microempresas; e outro nos mesmos moldes que atenderá os informais e será gerenciado pelo Badesc.

Esses fundos geram facilidade de acesso e permitem a quem não tem aval conseguir financiamento.

►**AMCRED' actions.** AMCRED/SC acts towards promoting microcredit practices in the state of Santa Catarina through the integration of volunteer work and alternative models for economic and social development. The institution carries out several programs to meet that goal. Within this context, the most important are the trainings in financial education, the Credit Guarantee Fund, the Credit Information Service Provider, the payment arrangements and housing credit lines.

1.Financial education. Attending trainings on entrepreneurial financial education is one of the requirements to be part of the Zero Interest Rate state program, based on the National Program of Oriented Productive Microcredit, which is the law that enables the Oscips to grant loans. The talks aim to guide the clients on how to use the money in a responsible manner in the expansion of their business or house improvements, ensuring that the investments will translate into a real improvement in their standards of living.

2.Credit Guarantee Fund. Institutions that work with microcredit must always take into account the risks involved in the operations. In order to reduce these risks two Credit Guarantee Funds are being created. The first will be formed by Sebrae, AMCRED, Oscips and will serve individual microentrepreneurs and small businesses; the other one will focus on informal entrepreneurs and will be managed by Badesc.

These funds will facilitate the access to credit to entrepreneurs who lack the guarantees to cover a loan.

Divulgação BF

Ações de Educação Financeira promovidas pelo Banco da Família

Arranjo de pagamento e crédito habitacional

O Arranjo de Pagamento é uma alternativa ao sistema financeiro tradicional, pois o cliente pode obter um financiamento sem mesmo ter uma conta bancária, e ele pode acessar esse crédito por meio de um aplicativo instalado no celular. Dessa forma, ele paga contas e faz compras sem precisar ir ao banco ou casas lotéricas. Esse é um produto inovador porque exclui a necessidade de se manusear o dinheiro, ou cheque e conta corrente.

Vale ressaltar que esse modelo está em teste em quatro Oscips, nas regiões Sul e Extremo Oeste e ainda na capital do Estado e está disponível para a linha de financiamento habitacional.

As lojas de materiais de construção são credenciadas e precisam ter o aplicativo instalado em seu sistema para o crédito poder ser transferido do cliente para a loja. É como fazer uma venda no cartão de crédito.

Essa ferramenta visa facilitar a vida do cliente, dar mais acesso ao crédito, mais segurança e comodidade. Ela é intermediada pela Pólocred, que é a sociedade de crédito ao microempreendedor, e tem autorização do Banco Central para operar arranjo de pagamento, pela empresa catarinense de tecnologia e pelas Oscips que estão testando o sistema.

Essa facilidade com o novo produto da linha habitacional visa a melhorar as condições da habitação da família e dessa forma promover impacto social.

O sistema permite o gerenciamento do crédito via celular

►**Payment arrangement and housing credit.** Payment arrangements are an alternative to the conventional financial system. To access this modality of loan the applicant doesn't even need to have a bank account, and he can easily access the money through a smart phone app. This way, the client can pay bills and buy things without the inconvenience of going to a bank. This is an innovative product because it eliminates the need of handling cash, checks and bank accounts.

This new service is being tested by four Oscips, in the South and Far West regions of Santa Catarina, in the capital, and it is currently offering a credit line for housing improvements.

Building materials companies need to be authorized and the app must be installed in their systems in order to enable the transaction. In practice, it works like a credit card.

This new tool comes to make life easier for clients, facilitating the access to credit with more convenience and security. The tool is intermediated by Pólocred – Microentrepreneurs and Small Businesses Credit Society LLC. and is authorized by the Central Bank to work with payment arrangements, through the Santa Catarina technology company and the Oscips that are testing the service.

The easily accessible credit lines for house improvements offered by the new product are aimed at improving housing conditions and promoting a positive social impact.

Central de risco

A AMCRED está desenvolvendo um banco de dados com o objetivo de cadastrar os clientes e para que assim possa ser analisada a vida financeira e o endividamento do tomador de crédito. Dessa forma, poderá ser avaliado se o cliente necessita ou não de mais crédito e até mesmo pode ser orientado sobre o endividamento excessivo.

Essa central visa melhorar o processo de avaliação do risco de crédito e prevenção ao superendividamento, que também é um desempenho social. Hoje as Oscips têm um déficit de informações, pois têm acesso apenas aos dados do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e Serasa.

O Banco de Dados foi desenvolvido na incubadora MidiLages, em Lages, e foi criado para ter um link com o Sistema de Informação de Crédito (SCR), administrado pelo Banco Central do Brasil e que permite às instituições financeiras acompanhar as carteiras de crédito. Esse link vai permitir a exposição dos dados das Oscips e acesso aos dados do SCR. Isso dá maior garantia e menos risco na operação de crédito. Ainda está em fase de teste.

O banco foi viabilizado via convênio com o Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação de Santa Catarina (Fapesc) e é mais uma ação que visa a desenvolver a indústria de microfinanças no Estado.

►**Credit Information Service Provider.** AMCRED is creating a database with the objective of registering all its clients, which will in the future allow a complete analysis of the clients financial life and debts. As a result, it will be possible to assess if the client needs more credit and even bring him advice on over indebtedness problems.

The aim is to improve the processes on credit risk and over indebtedness prevention. As the situation currently is, Oscips operate relying on limited information, as they can only access data from SPC and Serasa (consumer reporting agencies).

The database was developed in the technology-based incubator MidiLages, in Lages, and it was designed to be linked to the Credit Information System, administered by the Central Bank of Brazil, which enables financial institutions to access data on credit portfolios. This link will make possible the access to Oscips data as well as the access to data from the Credit Information System. It will bring more guarantees and reduce risks on credit operations. The system is still being tested.

The database was made possible thanks to a partnership with the Foundation for Support of Scientific and Technological Research in the State of Santa Catarina (FAPESC) and is one of the projects being carried out to foster the development of the microfinance market in Santa Catarina.

Foco é no social e na proteção ao cliente

►**Forum on social development and client protection**. The Oscips (Civil Society Organizations of Public Interest) are allowed to offer access to credit through small loans. On the other hand, as they enjoy tax immunity, they must present real results in terms of positive social impacts. The laws regulating Oscips require a comprehensive commitment to social welfare through a range of actions, justifying their tax immunity status. With that perspective in mind, the Forum on Social Development was held in Florianópolis, on 14th and 15th September, to train the staffs on how to make better assessments on the social impacts of microcredit practices.

The main objective was to bring to associations a deeper understanding of the social impacts of the microcredit on the lives of people who have no access to bank services. The workshop presented international practices that have successfully accomplished their social roles, pointing out which initiatives had the most positive impacts on the improvement of people's lives.

The workshops also presented the best methodologies to measure these impacts, as they have tools to assess if the borrower increased his income, if he improved his housing conditions, schooling, and if the credit brought real benefits to his life. The work will have continuity as a qualitative field research.

Oikocredit brought an international consultant to discuss the themes and show successful experiences of other institutions.

As organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) fornecem acesso ao crédito por meio de empréstimos, e por terem imunidade tributária é necessário que ofereçam uma contrapartida social. A legislação das Oscips exige esse comprometimento social amplo, ou seja, a lei induz que a imunidade se justifique pelas ações sociais. E para treinar as equipes para medir os impactos sociais do microcrédito, nos dias 14 e 15 de setembro foi realizado o fórum de desenvolvimento social em Florianópolis.

A finalidade foi aprofundar a visão das associações em ações que causem impacto social porque atendem pessoas que não têm acesso aos bancos. A oficina detalhou padrões internacionais que demonstram como avançar no desempenho social além do crédito e quais ações estruturantes que melhoram a vida das pessoas.

A oficina discutiu as metodologias que devem ser aplicadas para mensurar esses impactos, como por exemplo, saber o quanto a pessoa aumentou sua renda, se ampliou sua casa, se melhorou a escolaridade, se de fato a vida ficou melhor depois da tomada de crédito. Esse trabalho será uma pesquisa qualitativa a campo.

A Oikocredit trouxe uma consultora internacional para debater os temas e mostrar experiências de outras instituições.

Massificação é saída para superar crises

O atendimento da demanda reprimida dos mais de 15 milhões de microempreendedores brasileiros pode contribuir de maneira decisiva para colocar o país numa nova etapa econômica. "O aumento de renda na base da pirâmide social já se mostrou um dos instrumentos mais adequados para o aquecimento da economia", disse Hermes Bomfim Filho, presidente da Associação das Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (Abcred).

"O microcrédito é um poderoso instrumento contra crises. Onde foi aplicado, deu certo", ponderou.

Políticas articuladas - O presidente destacou que o microcrédito é uma das ferramentas mais importantes para ajudar a alavancar as potencialidades empreendedoras; mas ele, por si só, não cria mercados.

"Para poder desenvolver todo seu potencial, o microcrédito precisa estar articulado a um conjunto de políticas que contemplem um plano de desenvolvimento econômico sustentável", disse.

Divulgação Abcred

Presidente da Abcred, Hermes Bomfim Filho

►**Massification is the best way to overcome crisis.** Bringing an alternative to the universe of more than 15 million Brazilian microentrepreneurs can contribute decisively towards placing the country in a new economic direction. "Increasing income in the base of the social pyramid has already proved to be the best way to boost the economy", says Hermes Bomfim Filho, president of the Abcred - Brazilian Association of Entities for Operation of Microcredit.

"Microcredit is a powerful tool to overcome economic downturns. It has effectively worked in all places it was put into practice", he observes.

Coordinated policies - The president pointed out that microcredit is one of the most effective tools in propelling entrepreneurial potentialities; but that alone isn't enough to create markets.

"In order to reach its full potential, microcredit needs to be included in a set of policies that together come up to form a sustainable economic development plan".

Entidades aprovam código

As entidades filiadas à Abcred aprovaram o Código de Ética e Conduta durante a realização de seminário nacional. O Código apresenta um conjunto sistematizado de regras que visam promover e reconhecer as melhores práticas para as microfinanças. Ele oferece um marco de referência para o comportamento ético que diferencia as Oscips de crédito por suas práticas focadas na responsabilidade financeira e no desenvolvimento social. O código é mais uma ferramenta de apoio ao sistema de autorregulação.

► **Institutions approve code.** All institutions affiliated to Abcred approved the Code of Ethics and Business Conduct during the national seminar. The code sets forth a set of rules aimed at promoting and awarding of the best practices in microfinance. It is an essential milestone for ethical practices followed by the Oscips, which are focused on financial accountability and social development. The code is another tool that comes to add in the implementation of the self-regulation system.

A caminho da autorregulação

As entidades filiadas à Abcred deram, neste ano de 2015, passos importantes a caminho da autorregulação, com a realização do rating com avaliação internacional, do 3º Curso de Governança e do seminário nacional do projeto em parceria com o BNDES e da Rede Seep.

Neste processo de autorregulação, um dos objetivos é mostrar aos empreendedores, aos investidores e às autoridades monetárias e financeiras nossa capacidade de gestão das entidades de microcrédito e nossa prática do sistema.

Várias foram as ações iniciadas e desenvolvidas desde outubro de 2012, quando as entidades associadas à Abcred subscreveram a Carta de Adesão à Autorregulação. Entre elas estão o aperfeiçoamento das metodologias de microcrédito, o aprimoramento institucional das entidades e a realização de parcerias estratégicas.

"A autorregulação pressupõe a adoção de um sistema com critérios e normas comuns a todas as entidades, que também devem instituir uma produção sistemática e periódica de informações sociais e financeiras", disse Almir Pereira, diretor da Abcred.

A autorregulação, segundo ele, vai favorecer o ambiente de negócios das microfinanças brasileiras.

"Queremos mais recursos financeiros, sejam de investidores públicos ou privados, para massificar o microcrédito. E a autorregulação é essencial", finalizou Almir.

***Almir Pereira,** diretor da Abcred*

Divulgação Abcred

►**Heading for Self-Regulation.** Institutions associated to Abcred made significant strides in 2015 towards the constitution of a self-regulatory framework. Some of the most significant were the performance evaluations by the rating international assessment, the 3th Governance Course and the national seminar on the project carried out in partnership with BNDES and the SEEP Network.

During the self-regulation process, one of the objectives is to show to entrepreneurs, investors and authorities of the financial market our huge potential management of micro-credit organizations and the practices of our system.

Several actions were carried out since October 2012, when institutions affiliated to Abcred signed the self-regulation participation agreement. Among them, the improvement of microcredit methodologies, institutional improvement and starting strategic partnerships.

"Self-Regulation implies the adoption of criteria and norms common to all institutions, which must also set forth a systematic and periodic production of financial and social information", clarifies Almir Pereira, director of Abcred.

Self-Regulation, in his view, will bring a very positive impact on the Brazilian microfinance market.

"We are after more sources of funding, public and private, to make of microcredit a widespread and popular alternative. In that context, self-regulation becomes essential".

Abcred melhora desempenho

Fotos: Divulgação Abcred

Diretora executiva da Rede Seep Network, Sharon D'Onofrio

A Abcred foi parabenizada pela melhoria de seu desempenho no Programa de Fortalecimento de Redes de Microfinanças - que tem apoio da Fundação Citi e da Seep Network - durante encontro que aconteceu em maio de 2015, em São Paulo.

A Abcred aumentou pontuação nos três eixos avaliados, que são o fortalecimento institucional, o suporte técnico para melhorar os serviços e a facilitação de novos conhecimentos.

Na avaliação global, a Abcred passou de 1,3 para 2,2, em pontuação que vai até 3. "Foi um desempenho surpreendente e a Abcred está de parabéns", comentou Sharon D'Onofrio, diretora executiva da Rede Seep Network.

► **Abcred's network gets higher capacity scores.** Abcred was recognized and congratulated during the meeting held in São Paulo, in May 2015, on its performance improvement within the Microfinance Network Strengthening Program - which is supported by the Citi Foundation and the Seep Network.

Abcred increased its score in three of the evaluated items, namely the institutional strengthening, technical support to provide improved services to members and easy access to new knowledge.

In the overall evaluation, Abcred jumped from 1,3 to 2,2. The maximum score is 3. "It was an outstanding performance and Abcred is surely to be congratulated", said Sharon D'Onofrio, executive director of the Seep Network.

Curso de Governança

Cerca de 30 gestores participaram do 3º Curso de Governança Corporativa, a cargo do facilitador Artur Neves, do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, realizado em maio. O curso tem foco na gestão, governaça e nas boas práticas de microfinanças, e aponta caminhos que facilitam as ações entre os gestores. Novos cursos serão realizados.

► **Course on Corporate Governance for managers.** In may 2015, about 30 managers attended the 3th Corporate Governance Course, taught by Artur Neves, from the Brazilian Institute of Corporate Governance.

The course focuses on management, Governance and best practice microfinance, and points out ways that facilitate actions among managers. New courses will be held.

As várias faces do microempreendedorismo

O concurso fotográfico "Empreendedorismo com Microcrédito", promovido pela Abcred, está apenas em sua segunda edição e já é um sucesso.

"O concurso é uma homenagem ao empreendedor e também o reconhecimento do trabalho desenvolvido pelos agentes de crédito", disse o diretor Amadeu Trentini, responsável pelo concurso.

Conheça alguns dos vencedores:

►**The different sides of Microentrepreneurship.** The photo contest "Entrepreneurship with Microcredit", idealized by Abcred, is only on its second edition, but it is already a success.

"The contest recognition of the importance of entrepreneurs and also the work of the loan officers", said the director Amadeu Trentini, responsible for competition.

Meet some of the winners:

1º lugar - Restaurante de Maria Cecília Pires e Marilene Panni, em Blumenau (SC). Foto da agente de crédito Joyce Nardes de Zutter, da Blusol

2º lugar - Casa de farinha de Nilma Almeida Silva, em Vitória da Conquista (BA). Foto de funcionária Márcia Silva Santos, do Banco do Povo ICC Conquista Solidária

3º lugar - Atividade da artesã Elisabete Martins, em Maringá (PR). Foto da agente de crédito Francielle Roberta Mazia, da Maringá Crédito Solidário

4º lugar - Artesanato de Felippe Santiago da Silva Neto, em Canoinhas (SC). Foto do agente de crédito Anderson Luís Diefentheler, do Banco Planorte

SC organiza SGC para operar com microcrédito

A Rede Nacional de Garantias ganhará no segundo semestre deste ano a primeira SGC para operar exclusivamente com garantias mútuas para microempreendedores individuais (MEI) e microempresas. Em parceria com as 18 instituições operadoras de microcrédito associadas à Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina (Amcred/SC), a garantidora de crédito atuará em todo o estado de Santa Catarina.

A ideia inicial foi desenhada pela Amcred/SC e contou com o apoio do Sebrae desde a primeira hora. Apesar de o estado contar com um programa de microcrédito vigoroso, que concedeu R$ 2 bilhões de microcrédito produtivo orientado para 360 mil empreendedores nos últimos 15 anos, o mercado é muito grande e as pesquisas feitas indicam que a garantia é a principal barreira para os microempreendimentos obterem linhas de financiamentos. "A SGC vai melhorar as condições de acessibilidade ao crédito para o empreendimento", argumenta Pedro Ananias, diretor executivo da Amcred/SC.

Trata-se de uma iniciativa inédita no país, já que a clientela das SGC em operação é formada majoritariamente por micro e pequenas empresas.

Divulgação Sebrae/PR

Rodrigo Bastos,
Analista do Sebrae-SC

► **Santa Catarina will soon have an SGC.** The Rede Nacional de Garantias (National Guarantee Network) will launch by the end of 2015 the first SGC (Credit Guarantee Society) operating exclusively on mutual credit guarantees, which will come to meet the needs of individual microentrepreneurs and small enterprises. The SGC will cover the entire state of Santa Catarina in partnerships with the 18 microcredit institutions that form the Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred/SC).

The idea was initially brought up by Amcred/SC and counted on Sebrae's support since its inception. In spite of boasting a vigorous microcredit industry, which has already registered over R$ 2 billion in loans to entrepreneurs through the productive and oriented microcredit national program in the last 15 years, the demand for credit keeps growing in the market and, according to surveys, the lack of collaterals are the main obstacles for small enterprises when they need to get a loan. "The SGC will facilitate the access to credit by entrepreneurs", says Pedro Ananias, executive director of Amcred/SC.

This is a groundbreaking initiative in Brazil, since almost the totality of the SGC clients are be micro and small enterprises.

O projeto da SGC depende ainda de deliberação de Assembleia Geral para iniciar atividades

Ação articulada

A criação da SGC passa pela criação de uma central de risco, pelo lançamento de um fundo garantidor que será administrado pela Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (Badesc) e pelo investimento em novas tecnologias de serviços financeiros. "Queremos duplicar, em cinco anos, o volume de recursos disponibilizados nos primeiros 15 anos do Programa de MicroFinanças de Santa Catarina para atender a um mercado de 140 mil MEIs e 320 mil microempresas", detalha o diretor executivo da Amcred-SC, Pedro Ananias.

Os parceiros financeiros serão o Sebrae Nacional e as instituições associadas à Amcred. Em nível institucional o Sebrae-SC e o Badesc serão fundamentais para concretizar o projeto.

A Amcred constituirá um grupo de trabalho composto por profissionais indicados pelas instituições associadas para delinear o escopo do plano de negócio que, posteriormente, será repassado para uma empresa de consultoria contratada pelo Sebrae.

Segundo o analista de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae em Santa Catarina, Rodrigo Bastos, o ritmo de execução dessa etapa está acelerado. Após a aprovação dessa proposta, os passos seguintes serão a elaboração do estatuto e a eleição da direção executiva e dos conselhos fiscal e de administração da SGC.

► **Articulated actions.** The establishment of an SGC will involve the creation of a Credit Information Service Provider, a Credit Guarantee Fund to be managed by the Santa Catarina State Development Agency (Badesc) and it also involves investments in new technologies in financial services. "We want to double, in the next five years, the total amount of loans granted in the first 15 years of the Microfinance Program in Santa Catarina, because our goal is to meet the demand of an estimated 140 thousand individual microentrepreneurs and 320 thousand micro and small-scale enterprises", explains Pedro Ananias, Amcred/SC's executive director.

As financial partners we will have Sebrae and institutions that are members of the Santa Catarina Microcredit Organizations Association, Amcred. At the institutional level, Sebrae/SC and Badesc will be crucial for making this project possible.

Amcred will create a working group composed of professionals appointed by its member institutions to establish the main elements of the business plan, which will be forwarded to a consulting firm hired by Sebrae.

According to Rodrigo Bastos, analyst on access to financial services in Santa Catarina, this stage of the process is almost completed. After the plan is approved, the next steps will be the drafting of the SGC bylaws and elections for the executive board, fiscal council and board of directors.

Garantidoras fortalecem Rede Nacional

Equipe da GaranteOeste e seu presidente Sérgio Perondi

Criadas e consolidadas com o apoio técnico do Sistema Sebrae, as Sociedades Garantidoras de Crédito vêm cumprindo sua função de ajudar os pequenos negócios. A mais nova delas, a GaranteOeste-SC, de Chapecó, é um sucesso. Começou suas operações em fevereiro de 2015 com o aporte de recursos das associações comerciais e das parcerias com o Sebrae, com a Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina (Facisc) e com o Sistema Sicoob. Os investimentos ultrapassam a ordem de 7 milhões de reais.

Segundo o presidente da GaranteOeste, Sérgio Perondi, no primeiro ano de atividade, a SGC poderá emitir até 15 milhões em cartas de crédito, ou seja, para cada R$ 1 em aportes, a SGC poderá emitir R$ 2 de carta de crédito. "No segundo ano, a cada R$ 1, serão R$ 3 de carta de crédito e, assim sucessivamente, até chegar a R$ 10".

Desde a assinatura das primeiras cartas de crédito na região, equipes do Sebrae, do Sicoob e da SGC estão nos municípios apresentando a garantidora como uma alternativa aos pequenos negócios.

"Em seis meses, a GaranteOeste viabilizou a concessão de mais de 3,3 milhões de reais de crédito à economia do Oeste Catarinense", afirma o conselheiro da GaranteOeste, Gilmar Aristeu Bazzo.

►**New guarantee societies strengthen the National Guarantee Network.** Created and consolidated with the technical support of Sebrae, credit guarantee institutions have been successfully accomplishing their mission of helping small businesses. The newest member is GaranteOeste-SC, from Chapecó, which has already secured its place in the market. It started its operations in February 2015 with funding from trade associations and partnerships with Sebrae, with the Federation of Business Associations of Santa Catarina (Facisc) and with the Sicoob System. Investments have already surpassed the mark of R$ 7 million.

According to the president of GaranteOeste, Sérgio Perondi, in its first year of activities, the SGC can issue up to R$ 15 million in letters of credit; in other words, for every R$ 1 in allocations, the credit guarantee society can issue R$ 2 in letters of credit. "In the second year, for every R$ 1, we will issue R$ 3 in letters of credit, and so on until it reaches R$ 10".

Since the first loans were extended in the region in this model, teams from Sebrae, Sicoob and the SGC are visiting municipalities to bring this new alternative to small businesses.

"In six months alone, GaranteOeste was responsible for an injection of more than R$ 3,3 million into the economy of the Western region of Santa Catarina", points out Gilmar Aristeu Bazzo, GaranteOeste's advisor.

Equipe de trabalho da GaranteOeste

Meta é ousada

Após conquistar 100% de cobertura de crédito nos 91 municípios de sua área de abrangência, onde existem 60 mil empresas que se enquadram nos requisitos da garantidora, a meta é conceder 240 cartas de garantias no primeiro ano de funcionamento. Nos três anos seguintes, a SGC pretende aumentar as operações para, respectivamente, 390, 510 e 660 cartas de aval. Para o quinto ano de funcionamento, a previsão é chegar a 840 cartas de garantias – média de 70 operações mensais – para os pequenos negócios da região.

A partir do quarto ano de atividade, o volume de operações de garantias deverá girar entre R$ 70 milhões e R$ 100 milhões. "A meta é ousada, mas temos certeza de que isso é possível, temos um imenso potencial empreendedor e a confiança dos nossos parceiros", justifica o presidente da GaranteOeste, Sérgio Perondi. Ele credita à equipe e seu trabalho árduo os resultados alcançados. "Se não fosse a equipe alinhada e o Sicoob que comprou a ideia, não estaríamos em tão curto espaço de tempo, formalizando um aporte tão significativo e alcançando tantos empresários", elogia.

Os resultados positivos da primeira garantidora do estado já estão incentivando a criação de novas SGCs. A região norte, por exemplo, já começou reuniões para lançar uma garantidora em São Bento.

►**GaranteOeste has bold plans.** After reaching 100% of the municipalities within its area of coverage, with an estimated universe of 60 thousand companies that meet the established requirements of the credit guarantee society, the initial goal is to issue 240 Letter of Guarantee in the first year of operations. After that, the plan is to increases operations in the following three years to 390, 510 e 660 letters of credit issued, respectively. And for the fifth year, the expectation is to reach the mark of 840 - 70 operations per month on average - benefiting small businesses of the region.

At the fourth year in the market, guarantee operations are expected to be ranging from R$ 70 million to R$ 100 million. "It is a bold goal, but we feel confident that it can be reached. We have an immense entrepreneurial potential and the trust of our partners", says Sérgio Perondi, president of GaranteOeste. He also points out that it was only through the hard work of a deeply committed team that the bank was able to achieve such significant results. "If it wasn't for our amazing teams, and Sicoob for betting on us, it is hard to imagine that we would have achieved these results and reached so many entrepreneurs in such a small period of time", he observes.

The positive results achieved by the first credit guarantee society of the state are already encouraging the creation of new CGSs. In the northern region of Santa Catarina, for example, talks and meeting are already being held to discuss the creation of a new credit guarantee society in São Bento.

Juro Zero chega a R$ 115,5 milhões

O programa Juro Zero alcançou, em julho, a marca de R$ 115,5 milhões em operações de concessão de crédito a microempreendedores individuais (MEIs). Foram 40.821 operações desde 2011, quando o programa teve início. Destaque para a manutenção da média mensal de empréstimos de R$ 3,1 milhões em 2015.

Segundo o presidente do Badesc (Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina), Olívio Rocha, o programa é um sucesso e contribui significativamente para o resultado positivo da economia catarinense frente ao cenário nacional. "São esses empreendedores que fazem a economia girar, traçando novas metas de negócios e contribuindo para melhorar ainda mais a diversificação econômica de SC", avalia Rocha.

O programa concede até R$ 3 mil em linha de crédito, valor que pode ser parcelado em oito prestações. Se as sete primeiras forem pagas em dia a última é isenta, quitada pelo Governo do Estado. Somente em junho foram 1.118 operações, totalizando R$ 3.139.468.

O secretário Carlos Chiodini (SDS) acredita que o programa é uma marca do governo Raimundo Colombo. "Este recurso é fundamental, pois ajuda aquele MEI a expandir o seu negócio, tira ele da informalidade e estimula o espírito empreendedor dos catarinenses", explica.

O Badesc é o principal operacionalizador do Juro Zero ao lado das Agências de Microcrédito de Santa Catarina (Amcred-SC), Sebrae/SC e Secretaria de Desenvolvimento Econômico Sustentável (SDS).

Para participar, o MEI precisa ser formalizado e ter receita bruta anual de até R$ 60 mil.

Programa mantém média mensal de R$ 3,1 milhões financiados até julho

► **Zero Interest Rate Program reaches R$ 115,5 million.** The Zero Interest Rate Program reached, in July, the mark of R$ 115,5 million in loans to individual microentrepreneurs (IMs). Since its creation in 2011, 40.821 loans were extended through the program. Another data worth mentioning is that in 2015 the program had an impressive average of R$ 3,1 million in operations per month.

According to the president of the Santa Catarina State Development Agency (Badesc), Olívio Rocha, the program is a success and it has been contributing significantly to the positive economic results achieved in Santa Catarina, especially in light of the challenges facing the country. "These entrepreneurs keep the economy vibrant and growing, setting new business goals and contributing to the diversifications of the state economy", observes Rocha.

The program offers credit lines of up to R$ 3,000 that can be paid back in up to eight monthly payments. if the first seven were made on time, the last one is paid by the state government. 1.118 loans were extended through the program in June alone, totaling R$ 3.139.468.

The state secretary for Sustainable Economic Development, Carlos Chiodini, says that this program is a hallmark of the government Raimundo Colombo administration. "It is a crucial resource, because it helps small entrepreneurs to expand their businesses, it can help them out of the informal economy and it also gives the state population the opportunity to develop their entrepreneurial spirit.

Badesc is the main agency working with the Zero Interest Rate Program, in close partnerships with the Santa Catarina Microcredit Organizations Association (AMCRED-SC) and the state's Sustainable Economic Development Department.

Only individual microentrepreneurs working in formal economy with annual gross revenues of up to R$ 60 thousand are eligible for the Program.

O grande acerto do Juro Zero

O programa Juro Zero é um absoluto sucesso. Idealizado pelo governador Raimundo Colombo e operacionalizado pelo Badesc (Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina) tem o objetivo de incentivar pequenos negócios informais a se tornarem Microempreendedores Individuais (MEIs) e contribuírem com o crescimento econômico catarinense.

Em julho de 2015, o Juro Zero alcançou todo o Estado e em maio ultrapassou os R$ 115,5 milhões em concessões de crédito. Por meio das organizações de microcrédito regionais (AMCRED-SC), os empreendedores têm acesso a até R$ 3 mil. A oitava parcela do financiamento, referente aos juros da operação, é quitada pelo Governo do Estado. Importante destacar o papel do Badesc, que formatou e operacionaliza o programa.

É notória a importância do Juro Zero. Desde 2012, 111.149 MEIs foram formalizados. Muito se deve à participação do Sebrae-SC na orientação aos empreendedores, apoio das Secretarias de Desenvolvimento Econômico e da Fazenda.

A população catarinense encontra, assim, importante respaldo do poder público estadual, que entende ser esta a melhor forma de fomentar a economia. Receita que se mostrou acertada, especialmente no atual momento econômico, com Santa Catarina apresentando menor taxa de desemprego do país no primeiro trimestre, 3,9%, e o maior índice de empregos com carteira assinada, 90,1%.

***Olívio Rocha,** diretor presidente do Badesc*

40.821

operações de crédito já foram realizadas desde 2011

► Zero Interest Program is a big success. The Zero Interest Rate program was created by the state governor Raimundo Colombo. Under the coordination of the Santa Catarina State Development Agency (Badesc), the program helps small businesses operating in the informal economy to become individual microentrepreneurs and contribute to the economic development of Santa Catarina.

In july 2015, the Zero Interest Rate Program reached 100% of the state and in May it recorded over R$ 115,5 million in loans granted. Entrepreneurs can apply for up to R$ 3 thousand in any of the microcredit institutions members of the Santa Catarina Microcredit Organizations Association, Amcred. The eighth (and last) installment (roughly the equivalent of the interests involves in the operation), is paid by the state government. The coordination is under the responsibility of Badesc, which has also created its format and has been playing an essential role in the success of the program.

Since 2012, more than 111.149 individual microentrepreneurs had the chance to enter the formal economy. Sebrae/SC also played an important role by bringing guidance and trainings to entrepreneurs. The State Departments of Economic Development and Finance is also an important supporter of the program.

The population of Santa Catarina knows that the state government makes all necessary efforts to meet their needs, and that these initiatives are the best strategies the to keep the economy growing. The results have shown that the government chose the right path for development, especially in light of the current economic moment. It is important highlighting that Santa Catarina had the lowest unemployment rate in Brazil in the first quarter of 2015 and the highest rate of registered jobs, 90,1%.

Parlamento celebra 40 anos do **Badesc**

Presidente do Badesc, Olívio Rocha recebe a placa de homenagem do deputado Mário Marcondes (PR)

A Assembleia Legislativa promoveu, em 25 de agosto de 2015, sessão especial em homenagem aos 40 anos de fundação da Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (Badesc). O presidente da Alesc, deputado Gelson Merisio (PSD), destacou a contribuição da instituição para o processo de desenvolvimento econômico e social de Santa Catarina. "Percebemos nos últimos 20 anos a nossa grande evolução em comparação aos dois estados vizinhos, Paraná e Rio Grande do Sul, seja em relação ao volume da aplicação de recursos, ao desempenho das empresas e aos indicadores sociais. Nossa economia, que tem segmentos independentes e específicos, garante musculatura para avançarmos um pouco mais. E o Badesc, ao longo das décadas de atividade, sempre criou as condições para que víssemos o Estado crescer, dando aos empresários fôlego e incentivo, juntamente com o BRDE."

Segundo o diretor-presidente do Badesc, Olívio Rocha, a instituição tem, atualmente, uma carteira de crédito de R$ 678 milhões e cerca de 3 mil operações ativas. "Comemoramos quatro décadas de história, que se confunde com o crescimento do Estado, especialmente da força da indústria, do agronegócio, do comércio e de tantos outros vetores econômicos pelos quais o Badesc atuou para nascerem, crescerem e prosperarem. O Badesc olha para o passado com pés firmes no presente e planeja estrategicamente o futuro."

►**Legislative Assembly celebrates Badesc 40th anniversary.** In August 25th 2015, the State Legislative Assembly held a special session to celebrate the 40 years of operations of the Santa Catarina State Development Agency (Badesc). The president of the Legislative Assembly of the State of Santa Catarina, state representative Gelson Merisio, stressed the contribution of the institution to the economic and social development of Santa Catarina. "Over the last 20 years, we have made significant progress when compared with our two neighboring states, Paraná and Rio Grande do Sul, be it in the total amount of investments, the performance of the enterprises or the social indicators. Our economy can rely on independent and specific segments, which gives us an extra edge over others. And Badesc, over four decades of activities, has always created the conditions for the state to develop and grow by giving new impetus to the business community through funding and incentives, always in close collaboration with the Southern Regional Development Bank - BRDE.

"We are celebrating four decades of a history that goes hand in hand with the development of Santa Catarina, especially in keys areas such as the Industry, agribusiness, trade, but also in so many other sectors that Badesc helped to conquer their space and prosper. Badesc is proud of its past, but always standing firmly in the present, and preparing to step confidently into the future by planing strategically".

Durante assembleia, o presidente Olívio Rocha destacou os principais programas do Badesc

Programas oferecem crédito diferenciado

Durante solenidade na Assembleia Legislativa em homenagem aos 40 anos do Badesc, o diretor-presidente do Badesc, Olívio Rocha, ressaltou o êxito de programas como o "Badesc Fácil", que financia projetos de todos os setores da economia catarinense de forma rápida, segura e sem burocracia. Comentou sobre o "Juro Zero", destinado ao microempreendedor individual (MEI) e sobre o "Badesc Cidades", que apoia a realização de obras de infraestrutura e melhoria dos serviços nos municípios catarinenses.

A atuação da instituição, inicialmente como banco de desenvolvimento e, a partir de 1999 como agência de fomento, é destacada pelo presidente da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (Fiesc), Glauco José Côrte. "São duas fases distintas. A primeira, com uma ação incisiva no financiamento de empresas e municípios catarinenses. A segunda, na qual aprofundou ainda mais sua atuação no campo econômico e social e desfraldou a bandeira do microcrédito."

Côrte salientou as diversas linhas de crédito oferecidas pela instituição, com destaque para as voltadas às empresas de pequeno porte. "O Badesc democratizou o acesso ao capital, como pode testemunhar um grande contingente de pequenas empresas. O exemplo mais marcante são as operações de microcrédito, que impulsionam as atividades empreendedoras."

► **Programs work with special lines of credit.** During the ceremony held in the legislative assembly of the state of Santa Catarina, for the 40th anniversary of Badesc, the CEO of the development agency, Olívio Rocha, stressed how successful these programs have been and the their positive impacts on the economy. As an example, he mentioned the 'Badesc Easy', which provides funding for projects originated in all sectors of the state economy in a fast and secure way, without the usual red tape. He observed that the Zero Interest Rate Program is primarily targeted at individual microentrepreneurs, and also mentioned the 'Badesc Cities', which funds infrastructure works in state municipalities.

The institution was created as a development bank, but in 1999 it was transformed into a development agency, which had its work recognized and highlighted by the president of the Federation of Industries of the State of Santa Catarina (Fiesc), Glauco José Côrte. "The institution passed through two different moments. The first was marked by strong investments in Santa Catarina enterprises and municipalities. In a second stage, it strengthened its activities in the economic and social areas, bringing the microcredit model as a new alternative for development". Côrte listed several lines of credit offered by the institution, highlighting those especially designed to meet small enterprises needs and profiles. "Badesc broadened the access to credit, and the big number of small businesses that were created in recent years are the main evidence of this new reality. In that context, microcredit operations stand out as a huge force driving the entrepreneurial economy."

BluSol cresce junto com a sociedade

A BluSol é uma instituição de microcrédito comprometida com as pessoas que, por seus próprios meios, geram honestamente o seu sustento. Nos últimos anos, a instituição apresentou resultados significativos e que refletem na sociedade.

Desde 2013, vem ampliando a área de atuação e busca consolidar os mercados de forma a atender as principais regiões econômicas do Estado. "O desafio é grande, pois as necessidades dos pequenos empreendedores são muitas devido às carências que precisam ser atendidas", afirma o presidente do Conselho de Administração da BluSol Ido Steiner.

Os valores liberados em 2014 somaram R$ 35,529 milhões, 7% superiores aos valores de 2013. A carteira ativa cresceu 15,5% alcançando R$ 31,549 milhões.

O Programa Juro Zero do Governo do Estado alcançou praticamente mil clientes, com empréstimos no montante de 2,8 milhões de reais.

"Destacamos também a captação de fundos junto ao Badesc e ao BNDES e instituições internacionais. Tivemos avaliação positiva da empresa MicroRate em nível institucional e social, e por fim, evidenciamos o aumento do número de colaboradores para garantir atendimento personalizado aos nossos clientes", finaliza o presidente.

Ido Steiner, Presidente do Conselho de Administração da BluSol

►**Growing along with the community.** BluSol is an microcredit institution committed to people that work hard to earn their living honestly through their own efforts. Over the past years, the institution presented significant results that impacted positively on society.

Since 2013, the bank has been expanding its area of operations and its branch network with the objective of bringing its services to all major economic regions in the state. "It is a big challenge, as small entrepreneurs face many difficulties to access the resources and information they need, and they have their own particular business needs that need to be met", says Ido Steiner, the president of the board of directors of BluSol.

In 2014 the institution recorded R$ 35,529 million in loans granted, 7% higher than the previous year. Its active loans portfolio grew by 5,5%, reaching the mark of R$ 31,549 million.

The state government Zero Interest Rate Program benefited nearly one thousand clients, with over R$ 2,8 million in loans.

"We also counted on funding from Badesc, BNDES and international institutions. We achieved positive evaluations from the MicroRate rating agency in institutional and social levels; and we also increased our staff to keep providing the best services possible to our clients", says the president.

Avaliação global é positiva

A BluSol foi avaliada em 2015 pela empresa peruana MicroRate e recebeu bons resultados. A avaliação visa classificar o desempenho institucional e fortalecer a transparência da instituição local e internacionalmente. A BluSol realizou a Qualificação Institucional, que mede o nível de excelência no segmento, e a Qualificação Social, que avalia o desempenho social, atrai fundos ao cumprimento de seu objetivo social e melhora a gestão social.

No relatório institucional recebeu a qualificação "B+", que significa "bom desempenho" e a perspectiva estável. No relatório social recebeu 3,5 estrelas, ou seja, "bom nível de desempenho social". As informações avaliadas são referentes ao ano de 2014.

"A análise da qualidade do nosso crédito é muito importante, pois trará ainda mais confiabilidade para nossos clientes e investidores. É um certificado de garantia de qualidade e segurança", afirma o presidente do Conselho Administrativo Ido Steiner. Para a avaliação da Qualificação Institucional, a MicroRate analisa seis itens: situação financeira; operações microfinanceiras; qualidade da carteira; gerência e organização; governança, posicionamento estratégico e perfil social.

►**BluSol achieves positive ratings in evaluation**. Blusol was rated in 2015 by the Peruvian MicroRate rating agency and achieved good results. The evaluation aims to provide objective analysis on institutional performance and increase transparency at local and international levels. Blusol was evaluated in institutional and social performances. The first assesses the level of excellence within the segment and the second item presents an analysis of the institution social returns, attracting funds as it fulfills its social role and improves social management.

In its institutional performance evaluation the bank achieved a "B+" rating, which means good performance and perspectives. It also received (3,5) rating out of (5) in the Social Performance rating. The evaluations were based on information collected in 2014.

"The analysis of our credit quality is very important, because it shows clients and investors how strong we are in the market, strengthening our reliability. This certification attests to our quality and security", points out Ido Steiner, the president of the administrative managing board. MicroRate's analytical framework evaluates six areas of performance and risk including: Financial Profile, Microfinance Operations, Portfolio Quality, Organization & Management, Governance & Strategic Positioning and Social Perspective.

A avaliação positiva é o reflexo do sucesso dos clientes, como a microempreendedora Marlene Possamai

Grupo de conselheiros da BluSol durante o evento de prestação de contas

Transparência institucional

Com objetivo de tornar público o trabalho que a BluSol realiza junto à comunidade, qualificar e quantificar os dados e as ações desenvolvidas, a instituição realizou em março de 2015 um encontro na Associação das Microempresas, Empresas de Pequeno Porte e Empreendedores Individuais de Blumenau (Ampe) para apresentar informações do trabalho realizado em 2014. Participaram do café da manhã empresários, microempreendedores, entidades associadas e autoridades locais e regionais.

A BluSol lembrou sobre a importância do microcrédito junto às classes mais vulneráveis da sociedade, reafirmou sua presença em 69 municípios catarinenses onde estão instaladas nove filiais e três postos de atendimento.

A instituição teve um crescimento expressivo no número de clientes ativos. Em 2010, por exemplo, eram 5.796, já em 2014 cresceu para 11.372. Por consequência, os valores liberados e o número de operações realizadas também subiram. Mais de R$ 20 milhões em 2010 e mais de R$ 35 milhões em 2014; e mais de 6.900 em 2010 e mais de 9.600 em 2014, respectivamente.

Em um apanhado geral, desde sua fundação até 2014 foram realizados 74.717 empréstimos e liberados mais de R$ 252,2 milhões para um total de 27.628 clientes.

► **Institutional transparency.** With the objective of making its work known to the public, as well as to bring to light reliable data and information on its activities, BluSol organized in March 2015 a meeting at Ampe (Association of Micro and Small Companies and Individual Microentrepreneurs of Blumenau), to present the most relevant actions carried out in 2014. The breakfast was attended by the business community, microentrepreneurs, associates, local and regional authorities.

BluSol fully understands the importance of bringing the microcredit to the most vulnerable members of society, and that's why it works hard to strengthen its presence in the 69 state municipalities where it has nine branches and three banking outlets.

And the institution's efforts have already led to a significant growth in active clients. In 2010, the bank had 5.796 clients; in 2014 it reached the mark of 11.372 active clients. As a result, the amount of money lent and the number of operations have also increased substantially. Over R$ 20 million in 2010 and upwards of R$ 35 million in 2014; and more than 6.900 operations in 2010 and 9.600 in 2014, respectively.

Since it was created up to 2014, the institution has extended more than 74.717 loans, totaling R$ 252,2 million loaned to 27.628 clients.

Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade

Nome fantasia
Trade name
ICC BluSol

Fundação
Founding
28/08/1997

Abrangência
Scope (municipalities)

Blumenau, Brusque, Barra Velha, Guabiruba, Botuverá, Nova Trento, Canelinha, São João Batista, Tijucas, Gaspar, Ilhota, Navegantes, Penha, Piçarras, Luis Alves, Itajaí, Balneário Camboriú, Camboriú, Indaial, Timbó, Benedito Novo, Rio dos Cedros, Pomerode, Doutor Pedrinho, Ascurra, Apiúna, Rodeio, Rio do Sul, Laurentino, Agronômica, Aurora, Ituporanga, Lontras, Imbuia, Presidente Nereu, Petrolândia, Rio do Oeste, Pouso Redondo, Agrolândia, Atalanta, Braço do Trombudo, Mirim Doce, Rio do Campo, Salete, Taió, Trombudo Central, Ibirama, Presidente Getúlio, Witmarsum, José Boiteux, Dona Emma, Vitor Meireles, Jaraguá do Sul, Corupá, Schroeder, Massaranduba, Guaramirim, Joinville, Florianópolis, São José, Biguaçu, Palhoça, Santo Amaro da Imperatriz, Angelina, Rancho Queimado, Águas Mornas, Governador Celso Ramos, São Pedro de Ancântara, Antônio Carlos.

Nº de colaboradores
Number of employees
89

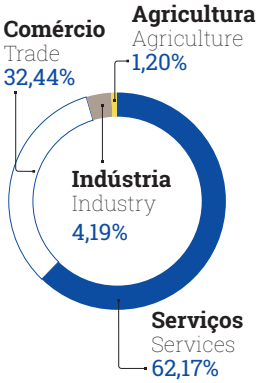
Valor financiado
(Histórico)
Financed amount
R$ 271.506.736,20

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2015)
Nº of operations (the founding date until June 30, 2015)
78.598

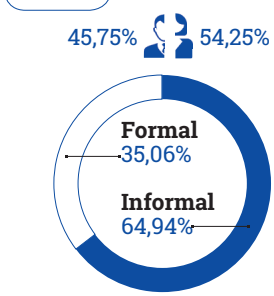
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 33.327.459,66

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
11.635

Segmento
Segment

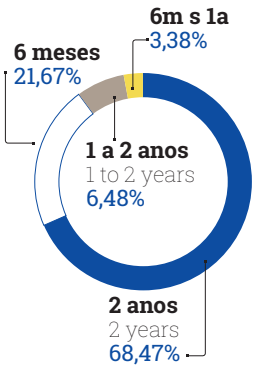


Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile

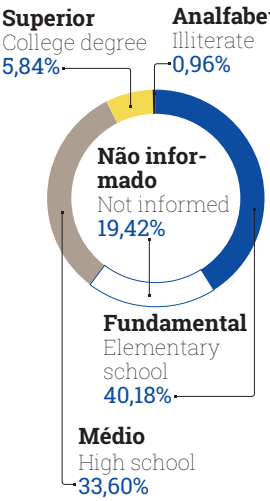


Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers

Tempo de existência do negócio
Time in bussiness (borrower)



Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background



Endereço
Address

Rua Paulo Zimmermann, 55 - Centro - Blumenau - SC
(47) 3144.9500

Site:
www.blusol.org.br

Filiais
Branches and service outlets

Matriz - Blumenau
Rua Paulo Zimmermann, 55 - Centro
(47) 3144.9500

Posto Avançado da Itoupava Central
Rua Dr.Pedro Zimmermann, 6.931 - Itoupava Central
(47) 3339.2648

Filial de Brusque e Região
Av. Lauro Muller, 70 - Centro
(47) 3351.3928

Filial de Gaspar e Região
Rua Augusto Beduschi, 76 - Centro
(47) 3332.6238

Filial de Navegantes e Região
Av. Pref. José Juvenal Mafra, 120 - Centro
(47) 3349.3181

Filial de Indaial e Região
Rua Prefeito Frederico Hardt, 145 - Centro
(47) 3333.6495

Posto Avançado de Ascurra e Região
Avenida Brasília, 601 - Centro
(47) 3399.1390

Posto Avançado de Ibirama e Região
Rua Marquês do Herval, 1761 - Centro
(47) 3357.4332

Filial de Rio do Sul e Região
Av. Oscar Barcelos, 1180 - Centro
(47) 3521.2579

Filial de Jaraguá do Sul e Região
Rua Barão do Rio Branco, 134 - Centro
(47) 3376.3644

Filial de Joinville
Rua Itajaí, 299 - Centro
(47) 3025-6005

Filial de São José e Região
Rua Antônio Scherer, 674 - Kobrasol
(48) 3259-8095

Empreender em tempos de crise

Divulgação BF

O termo crise para algumas pessoas e empresas é sinônimo de problemas, de preocupações e isso significa "pisar no freio", segurar investimentos, reduzir custos, entre outras decisões que são tomadas. Para outros é sinônimo de oportunidade. Ambos os pensamentos estão corretos dependendo do prisma que se observa.

Uma das consequências mais percebidas nas crises está ligada ao nível de emprego. Estas pessoas que perdem seus empregos precisam, de alguma forma, gerar renda para manter seus compromissos em dia. Nas classes mais baixas da pirâmide social isso é ainda mais grave pois é uma questão de sobrevivência. Aqueles que não conseguem gerar renda através de alguma atividade lícita, entram na marginalidade aumentando as estatísticas da criminalidade.

O Banco da Família visa, independentemente da época, justamente atuar na melhoria da qualidade de vida como agente de transformação social, atuando diretamente nas comunidades mais carentes, promovendo a inclusão social através da geração de renda, da formalização dos negócios informais, dando orientação nas dificuldades, pois estamos próximos dos clientes.

Nas crises o Banco da Família é uma opção viável para aquelas pessoas que estão na informalidade garantirem sua dignidade. Enquanto o sistema bancário tradicional se fecha nas crises, o Banco da Família e as Oscips atuam como fomentadores àquelas pessoas que têm em seu DNA o empreendedorismo e que, muitas vezes, precisam apenas de uma oportunidade.

***Odivar Marcos Bonetti,** diretor regional do Banco da Família*

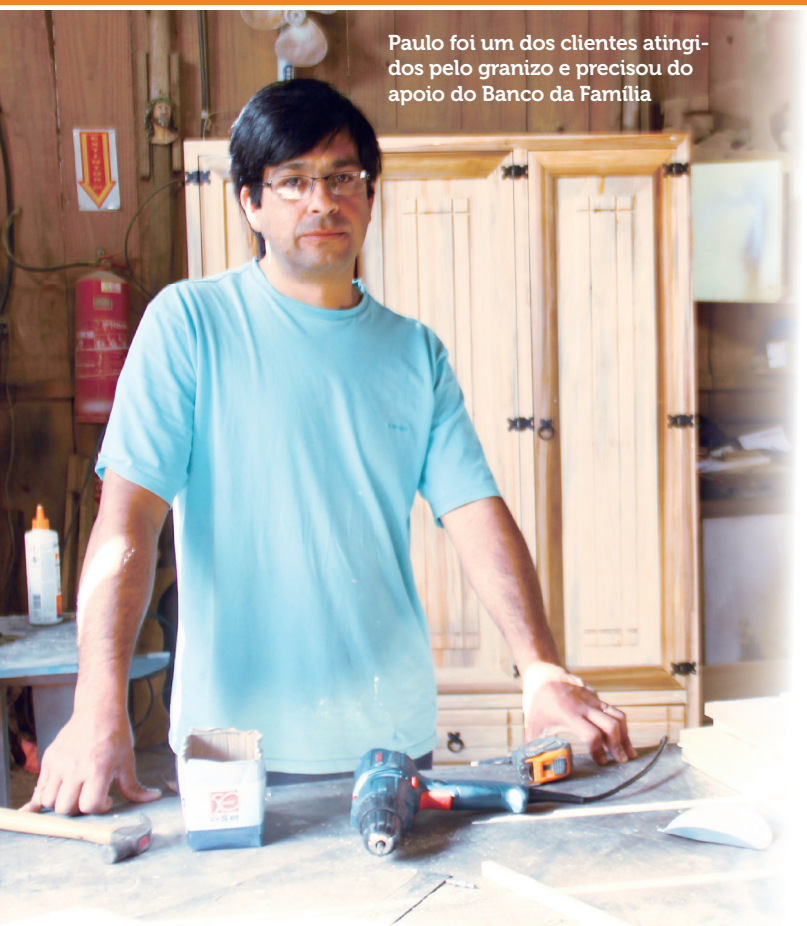
► **Investing in times of crisis.** Most people tend to relate economic downturns with unsurmountable problems and difficulties, and the first consequence is significant reductions in investments and costs, among other side effects. On the other hand, for some people these are times full of opportunities. Both lines of reasoning may be correct, depending on how one interprets the situation.

One of the most visible consequences of crisis is the increase in unemployment. Nevertheless, people who lost their jobs must somehow find alternatives to generate income and pay their bills. In the base of the social pyramid the situations gets even more serious, as it becomes a matter of survival for them and their families. Those who can't find any activity to generate income are usually forced into crime.

Banco da Família is aimed at raising the quality of life of the population by being a vehicle for social development. For that end, it operates directly in under privileged communities, promoting social inclusion through the generation of income, formalization of businesses and advice, always keeping a close contact with its clients.

During crisis, Banco da Família is a viable alternative for those working in the informal market as a way to keep their dignity.

While conventional banks make access to credit more difficult in times of crisis, Banco da Família and the Oscips choose to be promoters of entrepreneurship, by helping people with good ideas who often only need an opportunity in their road to success.



Paulo foi um dos clientes atingidos pelo granizo e precisou do apoio do Banco da Família

Agilidade no atendimento

No final de 2014 uma forte chuva de granizo atingiu Lages. Milhares de casas ficaram destelhadas. O marceneiro Paulo Itamar Pereira foi uma das vítimas. Todo o telhado da empresa Estrebaria Móveis Rústicos foi destruído. O Banco da Família, solidário com a situação, desenvolveu uma linha de crédito emergencial, o BF Emergência. Foram liberados mais de R$ 300 mil, beneficiando 106 famílias. Com esse benefício, Paulo pôde reconstruir o telhado da empresa e continuou prestando seus serviços.

►Always concerned about its clients. By the end of 2012, a hailstorm hit Lages, leaving behind a trail of damage. Thousands of homes had their roofs damaged. The cabinetmaker Paulo Itamar Pereira was one of the affected by the hail. The entire roof of his company, Estrebaria Móveis Rústicos, was destroyed. Banco da Família, in an act of support and solidarity, made available and emergency line of credit - the BF Emergência. Under this credit line, over R$ 300 thousand were loaned to 106 families. Paulo was one of the borrowers, he used the money to install a new roof and keep his business running.

Desempenho Social

O amplo número de microempreendedores reafirma a importância do microcrédito. É neste contexto que o Banco da Família atua em 17 pontos de atendimento e abrange mais de 69 municípios.

Desde sua fundação, em 1998, até maio de 2015, a instituição executou mais de 202 mil operações com mais de R$ 319 milhões liberados. Hoje possui 108 colaboradores diretos comprometidos com a missão institucional, e que através deste trabalho levam a melhoria da qualidade de vida também às suas famílias.

Rating Institucional

Em 2015, a instituição foi avaliada pela empresa MicroRate, especializada em microfinanças. Institucionalmente recebeu a qualificação B+, com perspectiva positiva.

No âmbito social recebeu 3.5 estrelas. Nesta avaliação foram evidenciadas fortalezas institucionais:

- Sólida governança;
- Bom potencial de mercado e destacável clareza do público alvo;
- Ótima configuração e aplicação da metodologia creditícia;
- Favorável qualidade de carteira e cobertura por provisões;

►Social performance. The massive and growing number of microentrepreneurs emphasize the importance of the microcredit. It is in such a backdrop that Banco da Família has 17 branches serving over 69 municipalities.

Since its establishment, in 1998 up to May of 2015, the institution recorded over 202 thousand operations, totaling more than R$ 319 million in loans granted. Currently, it has 108 direct employees and it makes a point of impacting in a positive way these families through a differentiated human resources policy.

►Institutional Rating. In 2015, the institution was rated by the microfinance rating agency MicroRate. With regards to its financial capacity, Banco da Família was rated B+, which reflects good prospects.

In the social performance rating, it scored 3.5. The institutions showed strong performances in the following areas:

- Sound governance;
- Good market potential and clearly defined target clientele;
- Good Methodology and well-designed loan products.;
- Good portfolio quality and good provision coverage;

Reconhecida **no Brasil**

Isabel Baggio, presidente do Conselho de Administração, recebendo o Prêmio IMF Mais Inovadora de 2014

Para reconhecer o esforço dos microempreendedores nas mais diversas áreas de atuação e das Instituições de Microfinanças (IMFs), que dão suporte financeiro a essas atividades, a Aliança Empreendedora, com o apoio do Citi e patrocínio da Citi Foundation, realizou no final de 2014 o Prêmio Citi Melhores Microempreendimentos. Concorrendo com nove instituições inscritas, o Banco da Família foi selecionado como IMF Mais Inovadora de 2014 com o case Academia BF. Este programa de capacitação continuada é voltado ao desenvolvimento das habilidades dos funcionários, ampliando a visão sistêmica do processo das microfinanças. É composto por módulos de formação aos quais todos os colaboradores são inseridos independente de cargos e hierarquias.

Outra conquista do Banco da Família em 2014 foi a Certificação de Responsabilidade Social e Ambiental da Assembleia Legislativa de Santa Catarina, como reconhecimento das ações sociais desenvolvidas pela instituição.

► **National recognition**. As a way to acknowledge the determined efforts of micro and small companies from the different areas and the microfinance institutions working hard to bring to these entrepreneurs the much needed support, Aliança Empreendedora, in partnership with Citi and sponsored by the Citi Foundation, organized in 2014 the Best Small Businesses Citi Award. Competing against nine institutions, Banco da Família won the prize 'Most Innovative MFI of 2014', with the case Academia BF. This ongoing capacity building program aims at developing the staff skills, while developing a more comprehensive view of the microfinance industry. The program is divided by course modules and all employees regardless of their position must participate.

Another achievement of Banco da Família in 2014 was the Social and Environmental Responsibility certification issued by the Santa Catarina Legislative Assembly, acknowledging the social actions carried out by the institution.

Clientes também contribuem

Ao longo dos anos o Banco da Família implantou diversas melhorias em seu atendimento, nas rotinas de trabalho e nos produtos. Essa evolução se deve à participação ativa de seus clientes.

A partir de 2014 nasceu o Café com Clientes, realizado a cada três meses, com diferentes clientes. O propósito é falar sobre suas expectativas e experiências, avaliar o trabalho do Banco da Família, verificar a qualidade do atendimento, sugerir inovação, mudanças e melhorias nos produtos e serviços e outros assuntos pertinentes. Os clientes são convidados a participarem de um café com o gerente de agência e com representantes da diretoria e/ou Conselho.

► **Clients give their contribute on improvements**. Over the years, Banco da Família introduced many improvements in the services provided, work routines and products. This evolution is, to a great extent, the result of the active involvement of its clients.

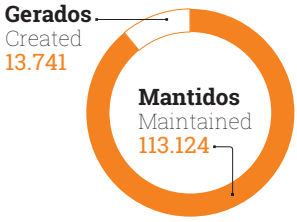
In 2014, it created the "Breakfast with Clients", held every three months and composed of different members. The objective of these gatherings is to share experiences and discuss expectations, evaluate the work of Banco da Família, the quality of the services, to bring suggestions on innovations, new directions and improvements on products and services, among other relevant points. The clients are invited to join a breakfast with branch managers and members of the respective boards.

Aprender para saber empreender

Aprender a economizar, cortar gastos, poupar e acumular dinheiro é mais do que conhecer sobre finanças, é ter qualidade de vida hoje e no futuro e principalmente segurança e garantia para eventuais imprevistos. Desde 2008, o Banco da Família realiza palestras para microempreendedores com distribuição gratuita de material de apoio. Elas são ministradas por voluntários, colaboradores e conselheiros da instituição. Em 2014 foram realizadas 14 palestras, assistidas por 465 participantes, beneficiando aproximadamente 1.860 pessoas com a disseminação do conhecimento e das práticas adquiridas.

O Banco da Família também é parceiro da Junior Achievement, uma organização sem fins lucrativos que tem como missão ensinar e inspirar jovens, despertando, desde o ensino fundamental, o espírito empreendedor.

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



► **Learning Entrepreneurship.** Having basic notions on how to save, cut expenses, and capitalize profits goes beyond a superficial knowledge on finance, as it is a decisive factor for ensuring a good standard of living in the future and also a way to be prepared against surprises. Since 2008, Banco da Família promotes lectures for microentrepreneurs where it also hands out training materials free of charge. The talks are given by volunteers, employees and board members. In 2014, the 14 lectures organized by the bank were attended by 465 participants, benefiting nearly 1.860 people by the dissemination of the knowledge and new practices learned in the talks.

Banco da Família also signed a partnership with the NGO Junior Achievement, an organization that has as mission to inspire and prepare young people to be entrepreneurs since early stages of elementary school.

O Planejamento Financeiro é o foco das palestras

Elas conquistaram o sucesso

Com o sonho realizado, Juçara trabalha mais feliz

O Banco da Família representa um papel importante na vida de seus clientes. É por meio das operações de crédito que a instituição dá oportunidade de crescimento pessoal e profissional aos micro e pequenos empresários. Como é o caso da artesã Terezinha Alves Ribeiro, que teve uma chance de ter o próprio negócio. Ela produz artigos de montaria que são vendidos em vários pontos do Brasil. Foi com o empréstimo do Banco da Família que Terezinha começou do zero, comprou o maquinário, o material de trabalho e ainda conseguiu montar seu capital de giro.

Outra história de sucesso é de Juçara de Fátima Leite. Ela trabalhava em um supermercado, mas há cerca de três anos resolveu trabalhar para si. Como sempre teve gosto pela culinária resolveu abrir uma padaria no bairro Caroba. O negócio foi montado e os clientes foram surgindo, mas Juçara sentiu a necessidade de comprar uma estufa simples para os pães, e foi em outubro de 2014 que procurou o microcrédito no Banco da Família. As vendas aumentaram e atualmente ela atende dezenas de pessoas por dia, por isso sentiu que deveria ampliar sua cozinha para aproveitar melhor os espaços e para que isso fosse possível ela procurou novamente o Banco da Família que prontamente lhe atendeu. Juçara afirma que hoje trabalha e vive conforme sempre sonhou.

Carinho e cuidado na hora de trançar a lã de ovelha

► **They started up their own businesses and succeeded.** Banco da Família plays an important role in the lives of its clients. It is through the credit operations that the institution gives micro and small entrepreneurs the opportunity to grow both personally and professionally. One example is Terezinha Alves Ribeiro, who had the chance to open her own business. She manufactures horse riding garments and horse riding accessories that are sold all around the country. With the money borrowed from Banco da Família, Terezinha started from scratch, she bought the equipment, the raw materials and ensured a good initial working capital.

Juçara de Fátima Leite is another entrepreneur who made her way from almost nothing to create a successful business. She was working at a supermarket, some three years ago, when she decided to leave her job to become her own boss. As she had always liked to cook, she opened a bakery in the neighborhood of Caroba. The bakery was well received by the community and soon Juçara felt the need to buy an small industrial bread oven. She took her first loan from Banco da Família in October 2014. The production increased and so did the flow of customers. This time she felt it was a good opportunity to enlarge the kitchen and then she applied for a second loan from Banco da Família. The entrepreneur was promptly approved and kept investing in her business. Juçara declares that today she is living the life that she has always dreamed of.

Parcerias estratégicas para a transformação social

Fortemente envolvido com a educação, o Banco da Família também apoia o programa Lendo e Relendo do Instituto José Paschoal Baggio. O programa beneficia professores, estudantes e comunidade escolar que têm a oportunidade de estar em contato diário com esta ferramenta pedagógica e de comunicação que é o jornal.

Todos os anos, o programa realiza o Lendo e Relendo no Parque, um evento realizado durante um dia inteiro e que reúne milhares de crianças para se divertirem em vários brinquedos espalhados pelo Parque Conta Dinheiro. Como apoiador do programa, o Banco da Família sempre marca presença.

Também, em uma iniciativa de apoio à inclusão social, o esporte e a cidadania, O Banco da Família patrocina a equipe do Internacional de Futebol – Leoas da Serra. O time vem obtendo excelentes resultados, sendo que em maio conquistou de modo invicto o campeonato de futebol sete dos Jogos Comunitários de Lages (Jocol) 2015.

As atletas são mantidas por patrocinadores e como contrapartida social desenvolvem trabalhos esportivos nas comunidades carentes da região.

Equipe do Banco da Família no evento Lendo e Relendo no Parque

Meninas do time de Futebol

► **Strategic partnerships for social transformation.** In the area of education, the institution sponsors the Lendo e Relendo program, carried out by the José Paschoal Baggio Institute. Under this program, teachers, students and the school community have the opportunity to use the newspaper as an effective multidisciplinary tool in classrooms.

Every year, the institute carries out the Lendo e Relendo no Parque, when thousands of children spend an entire day having fun in the many attractions spread over the Conta Dinheiro Exhibition Park. As one of the sponsors, Banco da Família always sends some of the staff to the park to help in the activities.

Banco da Família also sponsors the Leoas da Serra women's Futsal team, showing its commitment to the promotion of sporting activities, citizenship and the social inclusion. The team has been achieving excellent results, and in the last Community Games of Lages (2015) it won the seven-a-side football championship without losing a single match.

The athletes receive support from sponsors; social actions are also a priority and a good example are the sporting activities developed in under privileged communities of the region.

Associação Brasileira para o desenvolvimento da Família - Banco da Família

Nome fantasia
Trade name
Banco da Família

Fundação
Founding
20/10/1998

Abrangência
Scope (municipalities)

Santa Catarina:
Abdon Batista, Anita Garibaldi, Anta Gorda, Arroio Trinta, Bocaina do Sul, Bom Jardim da Serra, Brunópolis, Caçador, Calmon, Campo Belo do Sul, Campos Novos, Canoinhas, Capão Alto, Celso Ramos, Cerro Negro, Correia Pinto, Curitibanos, Erval Velho, Fraiburgo, Frei Rogério, Herval d'Oeste, Iomerê, Joaçaba, Lacerdópolis, Lages, Lebon Régis, Luzerna, Matos Costa, Monte Carlo, Otacílio Costa, Painel, Palmeira, Papanduva, Pinheiro Preto, Ponte Alta, Ponte Alta do Norte, Rio das Antas, Rio Rufino, Santa Cecília, São Cristóvão do Sul, São Joaquim, São José do Cerrito, Tangará, Taquara Verde, Timbó Grande, Treze Tílias, Urubici, Urupema, Vargem, Vargem Bonita, Videira, Zortéa.

Rio Grande do Sul:
Caxias do Sul, Bento Gonçalves, Esmeralda, Farroupilha, Flores da Cunha, Lagoa Vermelha, Muitos Capões, Nova Petrópolis, São Marcos, Vacaria.

Nº de colaboradores
Number of employees
108

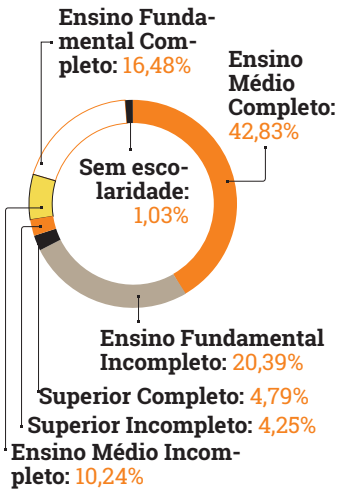
Valor financiado
(Histórico)
Financed amount
R$ 319.321.542,65

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2015)
Nº of operations (the founding date until June 30, 2015)
202.545

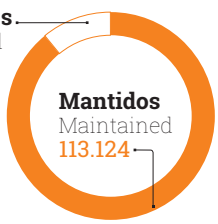
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 32.756

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
11.789

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background



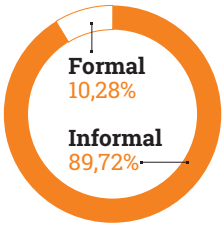
Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



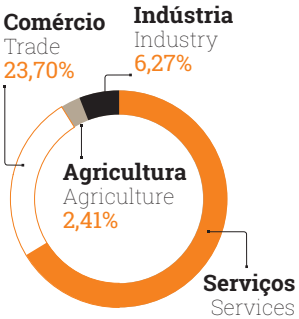
Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile

45,85% 41,22%

Pessoa Jurídica: 12,93%



Segmento
Segment



Endereço
Address

Rua Nereu Ramos, 73 - Centro - Lages - SC
(49) 3251-0444

Site:
www.bancodafamilia.org.br

Filiais
Branches and service outlets

Agência Lages
Rua Presidente Nereu Ramos, 73, Centro
(49) 3251-0444

PA - Anita Garibaldi
Rua Frei Rogério, 57 - Centro
(49) 3543-0007

PA - Otacílio Costa
Av. Olinkraft, 2.568 - Pinheiros
(49) 3275-0464

PA - São Joaquim
Rua Manoel Joaquim Pinto, 161, Centro
(49) 3233-1355

PA - Urubici
Av. Adolfo Konder, 2468 - Bairro Esquina
(49) 3278-5147

Agência Caçador
Av. Barão do Rio Branco, 393, Centro
(49) 3567-5671

PA - Fraiburgo
Rua Madre Paulina, 143, Sala 01, esquina com Nereu Ramos, Centro
(49)3246-0251

PA - Videira
Rua Coronel Alberto Schmidt, 163, Centro
(49) 3566-7502

Agência Curitibanos
Av. Salomão Carneiro de Almeida, 06, Centro
(49) 3245-0904

PA - Campos Novos
Rua São João Batista, 274, Centro - 89620-000
(49) 3544-2503

PA - Correia Pinto
Rua Lauro Muller, 626, Centro - 88535-000
(49) 3243-4165

PA - Joaçaba
Rua: Francisco Lindner, 87, Sala 01 - Centro
(49) 3554-0337

PA - Santa Cecília
Rua Tania Apª Ceolla Gaudêncio, 150, Sala 01, Centro
(49) 3244-1118

Agência Caxias do Sul
Rua Visconde de Pelotas, 603, Loja 01, Centro
(54) 3290-8500

PA - Farroupilha
Rua: Tiradentes, 56 - Sala 04 - Centro
(54) 3035-2880

Agência Vacaria
Av. Moreira Paz, 441 - Centro
(54) 3232-0116

PA - Lagoa Vermelha
Rua Protásio Alves, 690, Sl 01
(54) 3358-3272

Época de **oportunidades**

Reunião do Conselho de Administração do Bancri

Diante da atual situação econômica do Brasil, as instituições de microcrédito têm uma grande oportunidade de promover o desenvolvimento, viabilizando financeiramente pequenas ações empreendedoras. Essa é a visão do Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí-Açu – Bancri.

O gerente geral da instituição, Carlos Roberto Castilho Santos, avalia que infelizmente muitas pessoas estão perdendo o emprego e, até por questão de sobrevivência, precisam buscar alternativas. Essa situação desperta talentos, desperta o empreendedorismo. "A procura por financiamentos para iniciar pequenos negócios aumentou muito neste ano."

Os desempregados, geralmente não recebem indenizações muito grandes e precisam de capital para iniciar pequenos negócios. Em função do risco, dificilmente conseguem recursos em bancos tradicionais. No Bancri a situação é diferente. Um agente de crédito vai até o cliente, orienta e avalia a situação. Quando o negócio proposto tem condições de prosperar, os recursos são liberados.

Com sede em Itajaí, o Bancri atende também a população de Joinville, Balneário Camboriú, Camboriú, Bombinhas, Ilhota, Itapema, Luiz Alves, Navegantes, Penha, Piçarras, Porto Belo, São José e a capital Florianópolis. Com seu trabalho, contribui para o desenvolvimento socioeconômico do Estado.

►**A time of opportunities**. In light of the economic situation of the country, microcredit institutions have a great opportunity to foster economic growth by delivering the much needed financial support to small entrepreneurs. This is precisely the vision of Itajaí-Açú River Estuary Popular Credit Bank – Bancri.

The general manager of the institution, Carlos Roberto Castilho Santos, explains that unfortunately unemployment is increasing, and those people don't have a choice but look for alternatives for survival. On the other hand, that reality is also a chance for entrepreneurship. "The number of applications for loans destined to the openings of small businesses has increased substantially this year". Due to the risks involved, they are usually turned down by traditional banks. But here at Bancri they find a different reality. A loan officer goes where the client is, assesses the situation and brings guidance. If the business proposed is feasible, the loan is granted.

Headquartered in Itajaí, Bancri also serves the populations of Joinville, Balneário Camboriú, Camboriú, Bombinhas, Ilhota, Itapema, Luiz Alves, Navegantes, Penha, Piçarras, Porto Belo, São José and the capital Florianópolis. The work developed by the bank contributes to the socioeconomic development of Santa Catarina.

"Fomos o primeiro banco de microcrédito da região. Acredito que esse foi um dos maiores projetos que um governo já fez."

Reinaldo Lourenço Inácio – presidente do Bancri

Empreendedora por essência

A trajetória de Izolde Marlene Zibell é no mínimo surpreendente. Sempre que a vida lhe impõe uma barreira ela não se abala, usa de criatividade para empreender, ganhar dinheiro e manter as finanças da família. Assim foram os últimos 39 anos, quando resolveu deixar a vida de dona de casa para se tornar uma empresária de sucesso.

Natural de Rio do Sul, há quase quatro décadas, Izolde resolveu deixar a terra natal com o marido e três filhos para tentar a vida em Blumenau, onde as oportunidades de emprego se mostravam mais atraentes. A vida realmente melhorou. Ela conseguiu emprego em uma confecção e o marido como motorista.

Mas, empreendedora por natureza ela queria ter seu próprio negócio. Assim, depois de cinco anos em Blumenau a família mudou-se para Brusque, onde montou uma pequena confecção de roupas. Na época, o quarto filho havia nascido. A empresa foi bem e no final da década de 1970, a empresária decidiu parar de vender para outras lojas e montar a sua. "Em apenas quatro anos em Brusque montamos a confecção, uma loja e uma estamparia," lembra Izolde.

Vieram as dificuldades com as mudanças da política econômica e com o Plano Collor. A empresa teve vários cheques devolvidos de clientes e amargou um enorme calote. Izolde fechou a empresa. Pagou todos os direitos dos funcionários e os tributos e mudou-se para Balneário Camboriú. " Sempre digo, admito fechar, mas não admito falir".

►**Entrepreneurial by Nature.** The trajectory of Izolde Marlene Zibell is quite extraordinary. Every time life puts an obstacle on her path she uses her creativity to find entrepreneurial solutions, making profits and managing the family finances. And that has been Izolde's reality for the last 39 years, when she quit her calm housewife routine to become a successful businesswoman.

Born in Rio do Sul, almost four decades ago, Izolde decided to leave her hometown along with her husband and three children to live in Blumenau, where there were more job opportunities at that time. And her life indeed improved. She first got a job at a textile company and her husband started working as a driver.

But her entrepreneurial spirit longed for the chance of running her own business. This way, after five years in Blumenau, the family decided to move again, this time to Brusque, where she opened a small textile business. Her fourth son was born during that period. The company did well and at the end of the 1970s she decided to stop selling to other stores and open her own. "After only four years in Brusque we opened a factory, a store and a printing shop", she recalls.

But they went through some turbulence after political changes and the Plano Collor shook the country. They got a lot of bad checks from clients and had to deal with the big number of defaults. Izolde had no option but to close the company. She paid all employees' legal rights, as well as taxes and moved to Balneário Camboriú. "I always say that I may even be forced to close a business, but going bankrupt is something I will never accept".

Nasce parceria com o Bancri

Em Balneário Camboriú, Izolde montou uma loja de confecções. No início foi bem, mas depois teve dificuldades para vender, provavelmente em função da concorrência das roupas importadas da China. Não relutou, fechou a empresa, vendeu o estoque e montou uma loja de artesanatos. Além do novo ramo, ela também usou um talento que ainda não conhecia. Fez cursos e passou a produzir artesanatos, velas, sabonetes, perfumes, essências, shampoo, condicionador e sais para banho.

"Foi nesta época que tivemos o auxílio do Bancri para capital de giro. Um agente de crédito nos visitou e desde então já fizemos várias operações de crédito," avalia a microempresária falando dos benefícios que a instituição de microcrédito oferece. "A agente vem até aqui, conhece a nossa realidade, nos orienta," diz Izolde, sobre o trabalho da agente de crédito Alana Beatriz Leite.

Há uns cinco anos, Izolde se aposentou e como mesmo diz, resolveu dar um tempo. Na prática não foi bem assim. Continuou a produzir artesanatos e roupas em um atelier montado em seu apartamento. O movimento era bom e depois de algum tempo ela resolveu montar outra loja. Quando a venda de artesanato e de essências minguou, não relutou e passou a reformar roupas e confeccionar peças novas sob encomenda.

> "Quando a pessoa vê que não tem mais condições deve parar e mudar para outra atividade, buscar alternativas."

►**A partnership with Bancri is born.** Izolde opened a textile shop in Balneário Camboriú. It had a good start, but after a while she started facing difficulties the sell the products, possibly due to the competition of clothes imported from China. She didn't think twice and closed the shop, sold the stock and opened a craft shop. In the new business she also discovered a new talent. She took courses in handicraft, candles, soaps, perfumes, shampoo, hair conditioners, and bath salts.

"It was around that time that we got our first loan at Bancri for working capital. A loan officer paid us a visit and since then we took several other loans there", recalls the microentrepreneur, emphasizing all the benefits she had after this partnership with the microcredit institution started. "The loan officer Alana Beatriz Leite came to our place, made an assessment of our reality and provided guidance", observes Izolde.

Some five years ago, Izolde retired and was thinking of settling down for a while. But actually things didn't go as planed. She kept the handcraft work and the production of clothes in an atelier set up in her own apartment. As the number of customers began to increase, she decided to open another shop. And when the handcraft business started to slow down, she didn't think twice before investing all her energy only on the production and repair of clothes.

> "Sempre digo, admito fechar, mas não admito falir".

Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí Açu - BANCRI

Nome fantasia
Trade name
Bancri

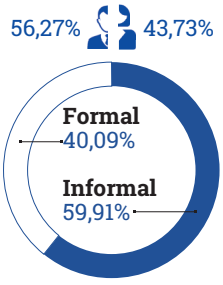
Fundação
Founding
15/03/2000

Abrangência
Scope (municipalities)

Municípios da Foz do Rio Itajaí, Nordeste de Santa Catarina e Grande Florianópolis.

Nº de colaboradores
Number of employees
23

Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile



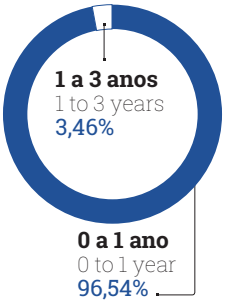
Valor financiado
(Histórico)
Financed amount
R$ 85.735.071,00

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2015)
Nº of operations (the founding date until June 30, 2015)
18.824

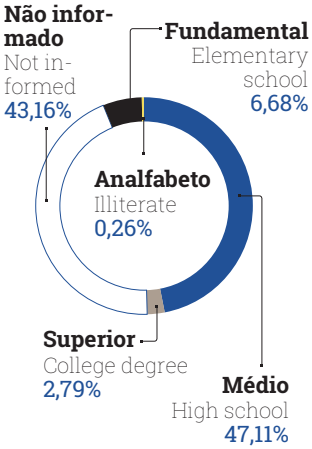
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 9.401.957,00

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
1.171

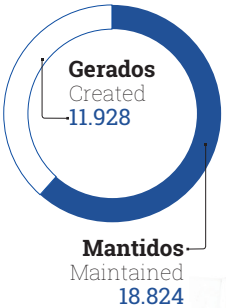
Tempo de existência do negócio
Time in bussiness (borrower)



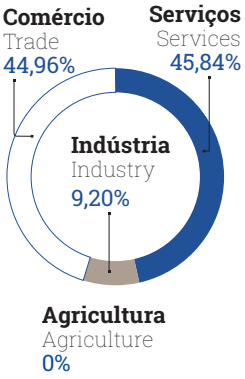
Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background



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



Segmento
Segment



Endereço
Address

Av. Joca Brandão, nº 265 – Centro, Itajaí (SC)
(47) 3045-6030

Site:
www.bancri.org.br

Filiais
Branches and service outlets

Itajaí
Av. Joca Brandão, 265 – Centro
(47) 3045-6030

Balneário Camboriú
5ª Avenida, 960 - Sala 3 - Bairro dos Municípios
(47) 3045-6030

Bombinhas
Av. Baleia Jubarte, 242 - Sala 5 - Bairro José Amandio
(47) 3393-6977

Ilhota
Rua Dr. Leoberto Leal, 130 - Centro - CDL
(47) 3343-1134

Itapema
Av. Nereu Ramos, 867 - Centro
(47) 3368-0123

Joinville
Rua 7 de Setembro, 18 - Sala 2 - Centro
(47) 3455-5044

Luiz Alves
Rua Erich Gielow, 35 - Centro - Prefeitura
(47) 3377-8600

Navegantes
Av. João Sacavem, 428 - Centro
(47) 3342-1280

Penha/Piçarras
Av. Nereu Ramos, 345 - Sala 3 - Centro
(47) 3345-3878

Porto Belo
Rua Luiz Valendowski, 614 - Sala 3 - Perequê
(47) 3369-5999

São José
Rua Dinarte Domingos, 543 - Sala 4 - Centro Comercial Jardim Continental
(48) 3241-3039

Sede do Bancri, em Itajaí

VENDA SEUS VEÍCULOS COM TRANQUILIDADE E DENTRO DA LEI

PRODUTO EXCLUSIVO

DECLARAÇÃO AUTOMOTIVA

A DECLARAÇÃO É OBRIGATÓRIA

Quem vende deve informar ao comprador o valor dos impostos sobre a comercialização e a situação do veículo em relação a furto, multas, alienação ou quaisquer registros que limitem ou impeçam a circulação.

PROTEJA SEU NEGÓCIO E EVITE PROBLEMAS FUTUROS

Se a legislação for descumprida, o vendedor deve arcar com todos os custos de tributos, taxas, multas e até a restituição do valor no caso do veículo ter sido objeto de furto.

LEI 13.111/15

Sancionada em 25 de março de 2015 e já em vigor.

POUPE TEMPO

É muito mais fácil conseguir a declaração via CDL/SPC.

BANCO DE DADOS COMPLETO

A base de dados do SPC tem todas as informações para fornecer a declaração.

FIDELIZE SEUS CLIENTES

A CDL/SPC ajuda você a manter um bom relacionamento com seus clientes, através de um processo de venda legal e transparente.

SEGURANÇA

Ao receber a declaração automotiva, o comprador assinará um protocolo atestando o recebimento da mesma, oficializando a condição do veículo na data da venda.

Contate a CDL da sua cidade ou envie e-mail para comercial@fcdl-sc.org.br.

CDL SPC BRASIL

Atuação vital para o Brasil

> "Se o negócio não está dando certo, o tomador deve ter cautela em aportar mais recursos nele. Pode até aumentar o problema".
>
> ***Luiz Carlos Floriani** - Diretor Superintendente*

Os Governos, em todos os seus níveis, devem valorizar as instituições de microcrédito. São elas que estão preparadas para atender a crescente demanda de pessoas, que estão perdendo seus empregos e buscam alternativas de renda com a criação de micro e pequenos empreendimentos. Essa é a visão do Diretor Superintendente do Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Floriani.

Floriani avalia que com a crise econômica, os bancos tradicionais praticamente "fecharam as torneiras". Estão muito conservadores, limitando o crédito. Assim, esses clientes agora buscam recursos nas Oscips (Organização da Sociedade de Civil de Interesse Público), que atuam com linhas de microcrédito.

"A missão do Banco Empreendedor, motivo da nossa existência, é justamente a inclusão financeira de pequenos empreendedores que têm dificuldades em acessar o sistema financeiro tradicional. É esse o trabalho que fazemos nos últimos 15 anos", aponta o Diretor Superintendente do banco. Mas para ele, a crescente demanda também aumenta a responsabilidade.

A equipe do Banco do Empreendedor precisa estar muito afinada para avaliar os riscos e orientar corretamente os clientes, que geralmente já esgotaram a capacidade financeira e não dispõem de garantias. "Se o negócio não está dando certo, o tomador deve ter cautela em aportar mais recursos nele. Pode até aumentar o problema", conclui Floriani.

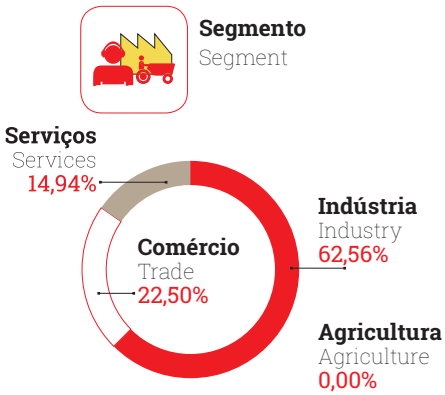
Divulgação BE

►**Vital importance for Brazil.** Governments at different levels must give due recognition to the microcredit institutions. Especially if taking into account that those institutions are fully prepared to meet the increasing demand of people that lost their jobs and are looking for alternatives of income by opening small businesses. And this is also the view of Luiz Carlos Floriani, director of the Banco do Empreendedor (Entrepreneur's Bank).

In his evaluation, the current economy scenario has made it quite impossible for these people to access conventional banks. They are very conservative and opt for limiting the credit in times of economic downturns. For this reason, these clients seek the Civil Society Organizations of Public Interest (Oscip) that offer credit lines for small loans.

"The mission of Banco do Empreendedor, the very reason of our existence, is precisely to promote the financial inclusion of small entrepreneurs that face difficulties accessing credit from conventional banks". And that's what we have been doing for the last 15 years", points out the director. On the other hand, he observes that as the demand increases so does the responsibility involved.

The staff must be extremely prepared and qualified to make reliable assessments of the risks and give correct orientation to the clients, which are usually already facing a strained financial situation and don't have the means to present any collaterals. "If the business isn't going well, the borrower must be very cautious in putting more money into it. Because he risks even getting into a much more difficult situation than the present one", concludes Floriani.



Atendimento móvel ao **empreendedor**

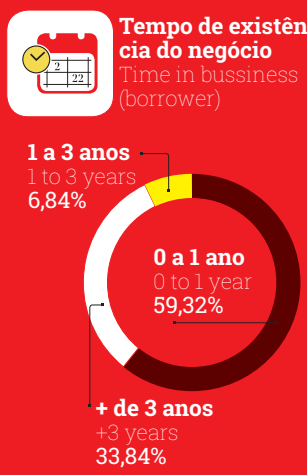
Divulgação BE

A informação, muitas vezes, é o que as pessoas precisam para realizar seus sonhos

Toda semana em uma região de Santa Catarina e a cada dia uma cidade diferente. Essa é a rotinas dos profissionais que trabalham com a unidade móvel do Banco do Empreendedor e percorrem o Estado para esclarecer dúvidas sobre as linhas de crédito que a instituição oferece. Esse atendimento itinerante é realizado há anos, mas agora em outro formato.

A visita aos municípios é agendada e anúncios são veiculados nas rádios para informar a população com dois dias de antecedência. O coordenador da Unidade, Ronaldo Delvan, agora ganhou o reforço de um agente de crédito, já que a demanda aumentou. Em média são realizados 30 atendimentos por dia.

O Diretor Superintendente do Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Floriani, diz que a prioriade é atender cidades que não possuem agências ou postos de atendimento do banco. Para ele o resultado não poderia ser melhor. Os serviços são autorizados pelas prefeituras, e principalmente nas pequenas cidades a presença da unidade móvel se transforma em um evento. "Assim cumprimos nosso principal objetivo que é de promoção à inclusão financeira e por consequência a inclusão social".



► **Each day in a different city**. Each week in a different region and each day in a different city. This is the routine of the loan officers who travel around the state of Santa Catarina explaining to the population everything about the credit lines offered by Banco do Empreendedor. The service isn't new and the bank had been investing in it for years, the only difference is that now it has been reformulated.

The visits to the municipalities need to be scheduled and local radios start informing the population about the visit two days in advance. Due to the success of the service and the increasing demand, another loan officer was hired to work with the coordinator of the mobile unit, Ronaldo Delvan, On average, they prospect 30 people a day.

The president of Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Floriani, emphasizes that the priority is to offer the services to towns that don't have branches of the bank. And the results couldn't be better. The banking services and guidance are offered only after the visits are approved by local governments, and usually the vehicle that serves as a mobile bank calls a lot of attention among the populations of small towns. "We are confident that we are accomplishing our primary goal, which is the financial inclusion of underserved groups and as a consequence their social inclusion."

O sucesso do meu negócio

Para valorizar seus clientes, o Banco do Empreendedor criou o Programa Sucesso do Meu Negócio. A iniciativa foi idealizada nas comemorações dos 15 anos de fundação do banco, no final de 2013 e desde então dezenas de clientes foram premiados e centenas têm suas histórias registradas na fanpage (facebook) e na homepage (site da instituição financeira.)

A cada mês, cada agente de crédito do Banco do Empreendedor indica o case de um cliente. Ao todo são 40. As histórias vitoriosas das pessoas que contraíram empréstimo junto ao Banco são avaliadas por uma comissão julgadora independente. O agente de crédito que indicou o case vencedor ganha 10% de bônus sobre a sua premiação. Quem indicou o case que ficou em segundo lugar ganha 5%.

Uma vez por ano, no mês do seu aniversário, em outubro, o Banco do Empreendedor escolhe o melhor case de cada regional e premia o cliente. Em cada regional é promovido um evento para a entrega dos prêmios. Dessa forma, a instituição mantém um banco de dados atualizado com todas as histórias dos clientes.

Divulgação BE

►Clients first. As a way to praise its clients and show how important they are, Banco do Empreendedor created the 'Success of my Business Program'. The program was launched as part of the commemorations of the bank's 15th anniversary, at the end of 2013, and since then dozens of clients have won special prizes and hundreds more had their trajectories published in the bank's homepage. Every month, each of the loan 40 loan officers chooses a client to have its story published. The successful trajectories of people who took loans in the bank are judged by an independent judges' committee. The loan officer that suggested the winner is awarded a 10% bonus. The loan officer that suggested the runner-up is awarded a 5% bonus

Every October, when Banco do Empreendedor celebrates its anniversary, the bank also chooses the best case of each region it operates and awards the client. Every region office organizes an event to deliver the prizes. This way, the institution can always keep an updated record of all its clients.

Banco do Empreendedor, um case de marketing

O projeto Banco do Empreendedor Referência Consolidada em Microcrédito para os Pequenos Negócios Catarinenses garantiu ao banco o Prêmio "Top de Marketing 2014", da Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil - ADVB/SC. O case do BE recebeu a maior nota entre os vencedores do prêmio e, por isso, conquistou também o cobiçado troféu Top One.

No projeto, a instituição de microcrédito falou da metodologia, dos desafios e do crescimento do banco ao longo dos 15 anos de existência.

"Concorremos contra excelentes projetos. Nosso desafio, nossa expectativa, era ficar entre os 10 melhores e para nossa surpresa fomos o grande destaque de Santa Catarina", avalia o Diretor Superintendente do Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Floriani. Para ele, o mais gratificante foi o julgador reconhecer, com seu voto, a relevância do microcrédito na estruturação da base dos pequenos negócios.

►Bank conquers the recognition of ADVB. The project "Consolidated Reference In Microcredit for Small Businesses of Santa Catarina" secured Banco do Empreendedor the award "Top de Marketing 2014", promoted by the ADVB/SC (Association of Sales and Marketing Managers of Brazil). The case of the BE received the highest score among the award winners and therefore also won the coveted trophy Top One. The project presented by the bank brought to light the methodologies, the growth and the challenges faced through its 15 years of operations.

"We had excellent projects competing against us. We were expecting to be among the best 10, but to our great surprise we achieved the forefront position in the state of Santa Catarina", says Luiz Carlos Floriani. He observes that it is very gratifying to see that the judges recognized and highlighted the importance of the microcredit for small businesses.

Divulgação BE

Banco do Empreendedor

Nome fantasia
Trade name
Banco do Empreendedor

Fundação
Founding
19/10/1999

Abrangência
Scope
(municipalities)

Todo o território nacional, com ênfase no Estado de Santa Catarina.

Nº de colaboradores
Number of employees
97

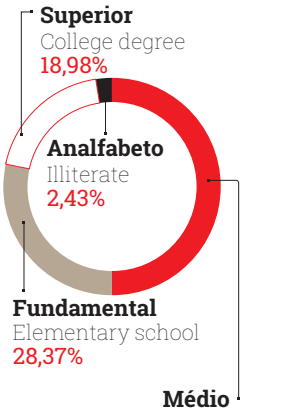
Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2015)
Nº of operations
(the founding date until June 30, 2015)
234.287.825,00

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 26.490.586,06

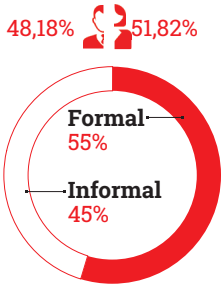
Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
8.352

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

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background



Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile



Endereço
Address

Rua Fulvio Aducci, 710 - Estreito,
Florianópolis/SC
CEP: 88075-000
(48) 3348-0300

Site: www.bancodoempreendedor.org.br

Filiais
Branches and service outlets

Unidade Norte da Ilha - Florianópolis/SC
Rua Intendente João Nunes Vieira, 1683 - Ingleses - Florianópolis/SC
(48) 3266.7001

Unidade Sul da Ilha – Florianópolis/SC
Rodovia Francisco Magno Vieira, loja 01, no 2578, Rio Tavares (Estrada Geral do Rio Tavares)
(48) 3237.6003

Unidade São José
Rua Charles Ferrari, 213 - Sl 04 - Kobrasol,
(48) 3247.0003

Unidade Palhoça
Av. Barão do Rio Branco, 800 - Loja 02 - Centro
(48) 3242.1788

Unidade Tijucas
Praça Nereu Ramos, nº 177, Centro
(48) 3263.6333

Unidade Biguaçu
Rua Barão do Rio Branco, 155 - Sl 01 - Centro
(48) 3243.3030

Unidade São João Batista
Rua Benjamin Duarte, 45, Sl 03, Centro
(48) 3265.2399

Unidade Brusque
Rua Felipe Schmidt, 09 - Centro
(47) 3351.9996

Unidade Itajaí
Av. Cel. Marcos Konder, 1207 - Sl Térrea 01 - Centro
(47) 3046.3137

Unidade Caçador
Av. Sete de Setembro, 200, Sala 04 - Centro
(49) 3563.4531

Unidade Joaçaba
Rua Duque de Caxias, 645 - Sala 1 - Centro
(49) 3521 0756

Unidade Fraiburgo
Rua Nereu Ramos, 840 - Centro
(49) 3246 7459

Unidade Curitibanos
Av. Coronel Vidal Ramos, 404 - Centro
(49) 3241 0756

Unidade Campos Novos
Rua Coronel Lucidoro, 1256 - Centro
(49) 3544 1645

Unidade Videira
Av. Dom Pedro II, 410, Sala 07 - Centro
(49) 3566 4448

Unidade Joinville
Rua Alexandre Döhler, 221 - Centro
(47) 3433 9933

Unidade Jaraguá do Sul
Rua Domingos Rodrigues da Nova, 435 - Sala 03 - Centro
(47) 3370 9112

Unidade Garuva
Av. Celso Ramos,1098 – Sala 07 - Centro Comercial Medeiros - Centro
(47) 3432 7754

Unidade São Bento do Sul
Rua João Kiem, 18 - sala 01 - Centro
(47) 3633 1698

Unidade São Francisco do Sul
Praça da Bandeira, 17 - Centro
(47) 3444 6929

Unidade Mafra
Rua Felipe Schimidt, 467 - Sala 03 - Centro
(47) 3643.6020

Unidade Capinzal
Rua Nereu Ramos, 748 - Centro
(49) 3555-6230

Unidade Joinville Leste
Rua: Papa João XXIII, Nº 70, Sala 01 - Bairro Iririú
(47) 3025-4004

Representante em Blumenau/SC
(47) 9734-0282

Representante em Imbituba/SC
(48) 8419-8628

Planorte quer fortalecer a região

Filiado à Amcred, o Banco do Planalto Norte – Planorte - faz parte do maior programa de microcrédito produtivo e orientado do Sul do Brasil, que tem como principais parceiros, Badesc, BNDES, Sebrae, associações comerciais e industriais e prefeituras da região.

O Planorte foi fundado em 2000 com objetivo de atender a região do Planalto Norte de Santa Catarina, considerada uma das mais deprimidas e com o menor IDH do estado. Região onde predomina o extrativismo, a produção agrícola e a agricultura familiar.

Mas o Planalto Norte Catarinense tem um grande potencial a ser explorado economicamente. Destaque para o agronegócio e a agroindústria e para novas iniciativas, que apesar de pequenas, contribuem para diversificar a economia. Incentivar essas iniciativas empreendedoras é um dos principais objetivos do Planorte.

Estudos recentes mostram o ingresso cada vez maior da população carente em novos mercados de consumo. Mesmo em épocas de crise econômica, essa realidade abre espaço para pequenas iniciativas empreendedoras fomentadas pelo microcrédito. Na região da Associação dos Municípios do Planalto Norte, é o Planorte que desempenha essa função, contribuindo para gerar emprego e renda e melhorar os índices socioeconômicos da região.

O Planorte mantém equipe especializada para orientar devidamente o cliente

"O Planorte fomenta o crescimento das pequenas iniciativas, permite que esses negócios gerem emprego e renda".

Nivaldo Brey Junior, gerente executivo

"A forma diferenciada de atendimento faz com que os empreendedores se sintam motivados e prestigiados".

Gilson Pedrassani, diretor presidente

► **Planorte's goal is to strengthen the region.** The Society of Credit for Microentrepreneurs of the Northern High Plains - Planorte - is an institution affiliated with Amcred, and part of the biggest productive and oriented microcredit program in the South of Brazil. The program has as major partners the Santa Catarina State Development Agency (Badesc), BNDES, Sebrae, commercial and industrial associations, and also local governments.

Planorte was established in 2000, with the objective of bringing the microcredit to the northern highlands, one of the poorest regions of the state and which also presents the lowest HDI (Human Development Index) in Santa Catarina. The region's economy is based on extractive activities, agricultural production and family farming.

On the other hand, the northern highlands have a huge untapped economic potential. Especially in the agribusiness area and some new initiatives in other unexplored areas, that may be still incipient but are already bringing their contribution to the diversification of the economy. Fostering these entrepreneurial initiatives is a priority to Planorte.

Resent surveys have demonstrated that poor populations are playing an ever increasing role in the consumption markets. Even during economic recessions, small enterprises that receive support from microfinance institutions have been finding their way into the market. In the region of the Association of the Municipalities of the Northern High Plains this work is being done by Planorte, a work that has already translated into the generation of new jobs and the improvement of the socioeconomic indicators in the region.

> "O valor do trabalho é a mão de obra. A arte não tem preço".
>
> **Felippe Santiago da Silva Neto,** que trabalha com material sintético, mais resistente que o vime

Ele estava atento ao mercado

Apesar de estar há mais de 20 anos em solo catarinense, o sotaque não esconde a origem do carioca Felippe Santiago da Silva Neto. Depois de passar por Florianópolis, Monte Castelo e Porto União, ele fixou residência em Canoinhas onde atua como pastor e trabalhava como professor de religião e de administração.

Felippe parou de lecionar para se dedicar ao trabalho de revestimento com fibras sintéticas de cestos para flores. Ele percebeu uma necessidade do mercado e decidiu mudar de profissão. "Fiz amizade com os proprietários das floriculturas. Eles compravam os cestos de outras cidades e nem sempre eram atendidos no prazo ou recebiam produtos de qualidade," relata o artesão.

Antes de iniciar os trabalhos ele fez um curso em Curitiba. No processo de qualificação assistiu palestra do Sebrae onde conheceu o trabalho desenvolvido pelo Banco do Planalto Norte – Planorte. "Fui muito bem atendido. É tudo personalizado, vieram até minha casa, são pessoas boas que fazem a gente se sentir muito bem. O apoio financeiro do Planorte foi vital para o meu negócio."

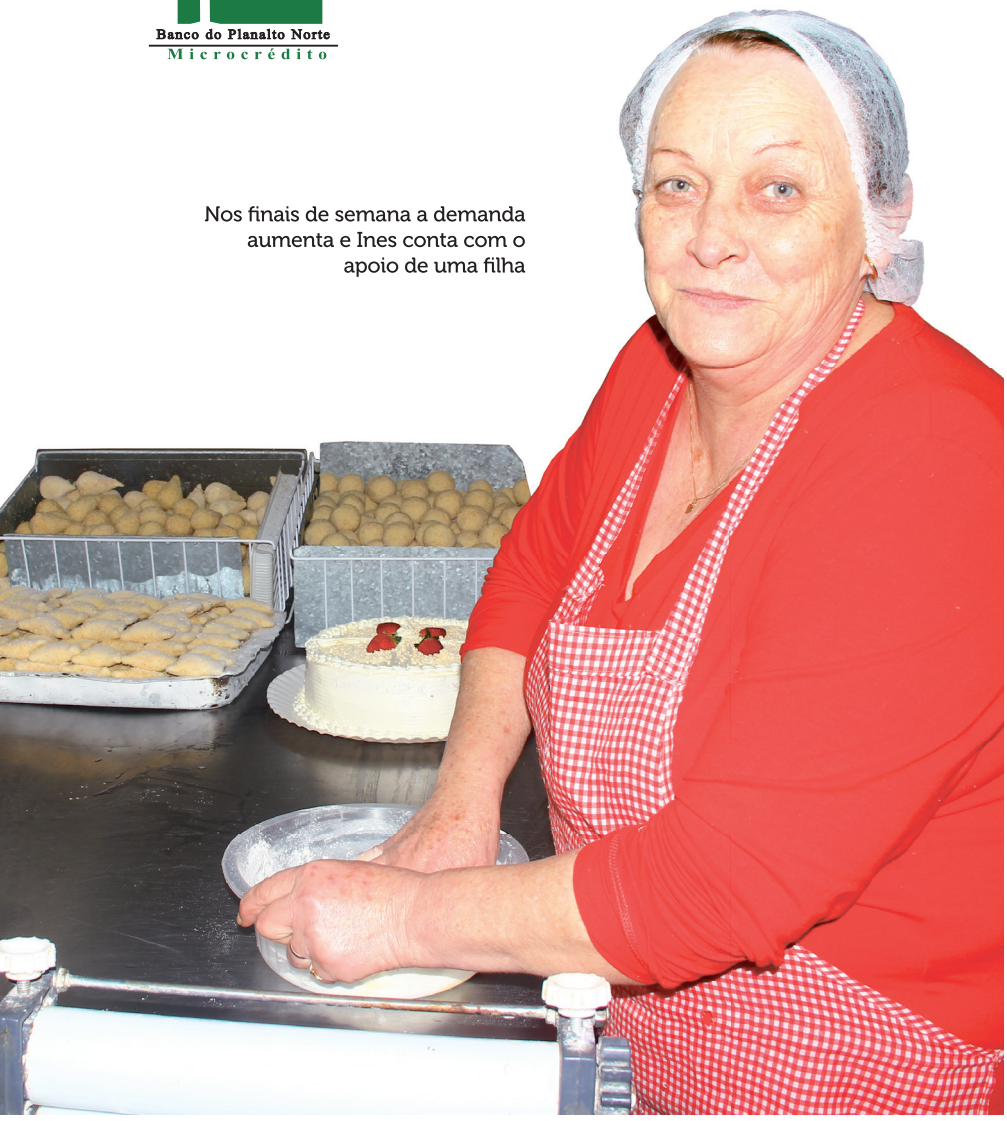
O trabalho vai bem e Felippe quer contratar a esposa como funcionária. Ele aponta que o sucesso se deve à qualidade do produto. O material sintético substitui com vantagens o vime, que estraga quando exposto ao tempo. O trabalho artesanal com bom acabamento e a agilidade na entrega também contribuem com o resultado.

►He saw an opportunity and went for it. After living more than 20 years in Santa Catarina, just some minutes of conversation with Felippe Santiago da Silva Neto will show that he hasn't lost his Rio de Janeiro accent. After living in Florianópolis, Monte Castelo and Porto União, he finally settled in the city of Canoinhas, where he is a pastor, but he has also worked as a religion and administration teacher.

Felippe stopped teaching to work with synthetic fiber flower baskets. He saw an opportunity in the market and decided to invest in a new profession. "I became friends with some flower shop owners. They used to buy the baskets from other cities but the products often didn't arrive on time or had the quality expected", says the craftsman.

Anyway, before starting in the area he took a course in Curitiba. During the qualification process he went to one of Sabrae's talks where he was introduced to the services offered by the Planalto Norte bank - Planorte. "I received an excellent treatment by the staff there. Everything was done according to my needs, they even came to my house. They are nice people who make you feel comfortable". The financial support I got from Planorte was vital for my business". Felippe is even considering hiring his wife to help as the demand increases. He also believes that the success is explained by the quality of the product. Synthetic materials have many advantages over the wicker, which is damaged when exposed to the elements. The beautiful finishings of the products and efficiency on delivery have also contributed greatly to the successful outcome.

Banco do Planalto Norte
Microcrédito



Nos finais de semana a demanda aumenta e Ines conta com o apoio de uma filha

Guloseimas, mas só sob encomenda

Há uma década, Ines Lessack Pires era apenas uma dona de casa prendada. Fazia doces e salgados para servir aos parentes. Atualmente, esse talento a tornou uma microempresária conhecida em toda a cidade de Canoinhas. Ela é referência na preparação de bolos, tortas, salgadinhos, docinhos e cookies.

Ines despertou para a venda de produtos para festas depois que seu filho veio de Manaus e montou uma padaria na cidade. A nora não se adaptou ao clima, o casal voltou, mas a empresa ficou aberta. "Nós tocamos a padaria, mas o custo era muito alto. Assim decidimos fechar e trabalhar em casa, mas sem ter um ponto de vendas," lembra a microempresária.

A produção passou para uma sala nos fundos da casa de Ines e feita só sob encomenda. Da padaria sobraram uns equipamentos e outros foram adquiridos. Foi nessa fase que ela contou com o apoio do Planorte para comprar um forno e também para capital de giro. "Se não fosse o auxílio do Planorte já teríamos quebrado", avalia Ines, de forma bem humorada.

Ela produz e as entregas são feitas pelo marido, Antonio Pires. Alguns clientes encomendam salgadinhos congelados e outros preferem receber o produto frito, pronto para servir. Assim o maior movimento é nos finais de semana, quando geralmente ocorrem as festas de aniversário e outras comemorações.

►**Custom made savories and snacks.** Just a decade ago, Ines Lessack Pires was only a housewife. She took great pleasure in preparing sweets and savories whenever relatives came over. Thanks to that talent, nowadays she is a successful microentrepreneur known throughout the city of Canoinhas. Her cakes, pies, savories, snacks and cookies are very popular in town.

Ines started working with snacks, pastries and sweet treats for birthdays and events after her son came from Manaus and opened a bakery in the city. Her daughter-in-law didn't adapt to the cold temperatures of the region and the couple moved back to Manaus, but the business kept its doors open. "We managed somehow to keep the bakery running for a while, but the expenses were too high. At the end we had to close and move all the equipment to our house", she recalls.

They continued to prepare the foods in a room in the back of Ines' house and only on a custom order basis. Some of the equipments they had brought from the bakery and others they had to buy. It was during that period that they were backed by Planorte for working capital and for the purchase of a new oven. "If it had not been for the support lent by Planorte we would surely be out of business by now", Ines observes in a good mood.

She makes the savories and her husband Antonio Pires is responsible for delivering the products. Some customers order frozen snacks while others prefer the snacks already fried, ready for consumption. Most of the orders are made on weekends, when most people choose to celebrate birthday parties and other events.

Planorte - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor do Planalto Norte

Nome fantasia
Trade name
Banco do Planalto Norte

Fundação
Founding
24/02/2000

Abrangência
Scope (municipalities)

Bela Vista do Toldo, Canoinhas, Irineópolis, Itaiópolis, Mafra, Major Vieira, Matos Costa, Monte Castelo, Papanduva, Porto União, Três Barras, Rio Negrinho, Campo Alegre, São Bento do Sul, Rio Negro, União da Vitória, Campo do Tenente, General Carneiro, São Mateus do Sul, Pien.

Nº de colaboradores
Number of employees
16

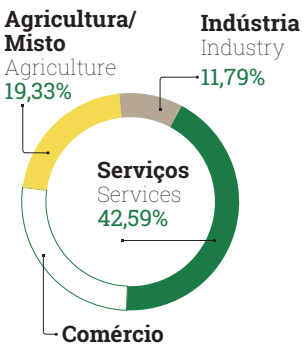
Valor financiado (Histórico)
Financed amount
R$ 57. 185.940,69

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2015)
Nº of operations (the founding date until June 30, 2015)
24.178

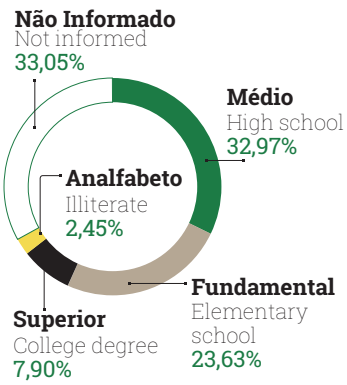
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 5.314.603,96

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
1.905

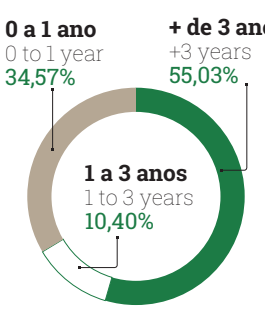
Segmento
Segment



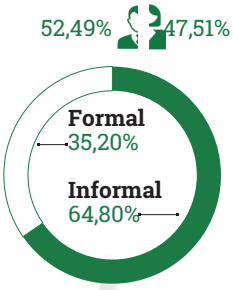
Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background



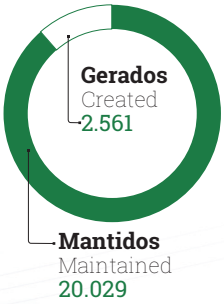
Tempo de existência do negócio
Time in bussiness (borrower)



Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile



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



Endereço
Address

Rua Vidal Ramos, 725, Centro, Canoinhas, SC
(47) 3622.4823

Site:
www.bancodoplanaltonorte.org.br

Filiais
Branches and service outlets

Posto Avançado: Mafra
Rua Felipe Scmimidt, 266 – Centro – Mafra – SC

Posto Avançado: Porto União
Rua 07 de setembro, 122 – Centro – Porto União – SC

Posto Avançado: São Bento do Sul
Av. Argolo, 206 – Centro – São Bento do Sul - SC

A nossa prioridade é satisfazer o cliente

Apesar das dificuldades que se apresentam no momento, principalmente na busca de novos recursos financeiros junto às instituições fornecedoras de funding, para atendermos as demandas da nossa área de atuação junto aos microempreendedores, não desviaremos nosso foco.

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

Ivonei Barbiero, *Presidente da Credioeste*

►**Our priority is to satisfy the customer.** In spite of the difficulties of the moment, especially in getting funding to support our work towards microentrepreneurs, we will not lose sight of our goal.

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

Fotos: Divulgação Credioeste

Fabiana produz vassouras e Éder (abaixo) cria vacas leiteiras

Casal muda de vida graças ao microcrédito

Em 2002, Fabiana Aparecida Schwaab e Éder Waldemar Assmann saíram do Oeste catarinense para trabalhar em uma churrascaria no Rio de Janeiro. Após seis anos, o casal decidiu voltar ao pequeno município de São Carlos e investir em seu próprio negócio.

"A gente se dedicava muito em uma atividade que não era nossa. Então, comecei a estudar sobre produção de leite por meio de um curso a distância e investimos em uma propriedade rural", lembra Fabiana que é microempreendedora individual (MEI) e atua, juntamente com o marido, na produção de leite e confecção de vassouras de palha na linha Jacutinga, interior do município de São Carlos.

O casal possui duas propriedades com 19 hectares no total. A estrutura contabiliza 12 vacas de leite, o que rende média de 3.500 litros ao mês, comercializados para a Auriverde. A produção de vassouras neste ano totalizará quatro mil unidades, que renderá mais de 25 mil reais com a comercialização.

Para investir nos negócios, o casal contou com apoio da Credioeste, de onde é cliente há cerca de quatro anos. "Ao todo, foram cinco empréstimos para investir em compra de materiais como cabos, adubos, entre outros. Com isso, adquirimos à vista e ganhamos um bom desconto", destaca Fabiana.

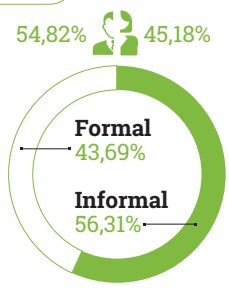
►**A new life thanks to microcredit.** In 2002, Fabiana Aparecida Schwaab and Éder Waldemar Assmann left the Western region of Santa Catarina to work in a steakhouse in Rio de Janeiro. Six years later, they decided to move back to the small town of São Carlos and invest in their own business.

"We used to work really hard, but there came a point were we weren't identifying with what we were doing anymore. Then I started studying and learning about milk production through a distance education course and we bought a small farm", recalls Fabiana. She is now an individual microentrepreneur and, along with her husband, they make a living from dairy cattle and the production of straw brooms in the rural area of the municipality of São Carlos.

Now the couple owns two rural properties that together total 19 hectares. They have 12 milk cows that yield an average of 3.500 liters/month, which is sold to Auriverde. This year they will produce four thousand brooms, from which they expect to obtain R$ 25 thousand.

Investments in their business are always done with the support of Credioeste, since they became clients some four years ago. "Altogether, we took five loans to invest in our properties and buy materials. With the money we can negotiate better discounts paying upfront", observes Fabiana.

Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile



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

FacCRED

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

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

* Enterprise Resource Planning.

Vantagens FacCred

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

Rua Coração Eucarístico de Jesus, 75
Coração Eucarístico • CEP 30535-460
Belo Horizonte (MG) • Brasil

55 (31) 3319-1900
facil@facilinformatica.com.br
www.facilinformatica.com.br

FÁCIL INFORMÁTICA

Inclusão financeira com **educação financeira**

A Credisol oferece um espaço estruturado e equipe qualificada para atender o cliente

Oportunizar crédito para as pessoas que trabalham por conta própria, físicas ou jurídicas, e microempresas que desejam implantar, ampliar ou melhorar o negócio. Esse é o propósito da Credisol, uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip).

Considerando seu porte, a Credisol recebe destaque estadual e nacional pelo seu empenho em levar orientação e educação financeira aos empreendedores e comunidade que atende. Esta pauta faz parte do dia a dia da instituição e recebe investimentos constantes de modo a garantir a realização, na prática, do que se propõe que é oportunizar Microcrédito Produtivo e Orientado.

Nos últimos 18 meses 1763 empreendedores formais e informais receberam orientação e capacitação direta por meio das ações promovidas pela Credisol em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, o Sebrae, a Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc), Associação Beneficente da Indústria Carbonífera de Santa Catarina (Satc) e a Associação Beneficente Abadeus.

►Financial inclusion through financial education. Giving people the opportunity to access the resources they need to open their own businesses, and also supporting small companies that are planing to invest and expand. These are the primary goals of Credisol, which is a Civil Society Organization of Public Interest (Oscip).

In spite of its size, Credisol has earned state and national recognition for its commitment in bringing guidance and financial education to entrepreneurs in the communities its operates. This agenda is already part of the daily activities of the institution, which invests constantly to ensure that all principles of the Program of Oriented Productive Microcredit are really put into practice.

Over the past 18 months 1763 entrepreneurs operating both in formal and informal economy received trainings through courses and lectures offered by Credisol in partnerships with the Brazilian Micro and Small Businesses Support Service (Sebrae), the University of the Extreme South of Santa Catarina (Unesc), Santa Catarina State Coal Industry Beneficent Association (Satc) and the Abadeus Charitable Association.

Parceria ensina empreendedores a administrar

18 empreendedores participaram do Programa de Orientação ao Pequeno Empreendedor, da Unesc, no 1º semestre de 2015

Atendimento do Pope à microempreendedora Rosangela Tomasi, que possui floricultura há mais de 6 anos

Uma parceria entre a Credisol e a Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc) tem gerado resultados positivos para Criciúma e região. O projeto faz parte do Programa de Orientação ao Pequeno Empreendedor da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas (UNACSA) da Unesc. A parceria busca apoiar, por meio de orientação e assistência dirigida, as pessoas que adquirem o microcrédito junto a Credisol.

Para atingir este objetivo, foram definidas algumas ações como diagnosticar as dificuldades encontradas entre os clientes da Credisol na gestão de seu empreendimento; promover a melhoria do planejamento; elaborar cursos de qualificação; realizar oficinas; elaboração de material pedagógico; incentivar a cooperação universidade-empresa, disponibilizar professores e acadêmicos para a prestação de serviço e buscar parcerias com outras instituições a fim de prospectar novos tomadores de crédito.

O Programa de Orientação ao Pequeno Empreendedor já beneficiou centenas de microempreendedores. Este ano o Programa foi reeditado tornando-se uma das principais ações de extensão com a comunidade da unidade acadêmica.

► **Teaching entrepreneurs how to start and run a business.** The partnership between Credisol and the University of the Extreme South of Santa Catarina (Unesc) has already brought significant positive impacts in the municipality of Criciúma and region. The project is part of the 'Orientation Program for Small Entrepreneurs', coordinated by the Unesc's Department of Applied Social Sciences. As a result of this partnership, people who take a loan from Credisol receive personal guidance and training on entrepreneurship.

To accomplish this goal, a number of issues were given priority, such as identifying the most common obstacles that Credisol clients have to face to keep their business moving forward; a business plan; qualification and training courses; workshops; teaching material; cooperation with universities, taking better advantage of teachers and students expertize, and seek partnerships with other institutions for the prospection of new potential clients.

The 'Orientation Program for Small Entrepreneurs' has already benefited hundreds of microentrepreneurs. This year, the program was improved to become one of the institution's main extension projects developed with the community of the university's Department of Applied Social Sciences.

O método de ensino prático sem deixar de ser didático

Informação é vital para vencer

Dados comprovam que as pequenas e microempresas são responsáveis por uma grande parte dos empregos com carteira assinada no Brasil. A sobrevivência destes empreendimentos é fator preponderante para o crescimento do nosso país. Há necessidade então que os empreendedores saibam lidar com os imprevistos, sejam criativos, aprendam com rapidez, sejam flexíveis, adotem atitudes e valores essenciais, construam e promovam mudanças. Para isso é importante estar em constante atualização.

Percebendo a carência de informações básicas gerenciais que os empreendedores possuem quando iniciam ou ampliam seus empreendimentos, a Escola Educacional Técnica da Associação Beneficente da Indústria Carbonífera de Santa Catarina (Satc), realiza o Projeto Escola de Empreendedores.

O projeto oferece aos empreendedores um espaço de formação básica, para uma melhor visão sobre administração e a aplicabilidade de algumas ferramentas imprescindíveis no gerenciamento do seu empreendimento, para maximizar resultados e minimizar conflitos.

A Credisol aposta neste projeto desde 2012. O curso tem duração de cinco noites, envolvendo temas organizacionais como: Marketing, Plano de Negócio, Finanças, Atendimento ao Cliente e Gestão de Pessoas.

► **Information is the key to success.** There are ample evidences and data showing that micro and small companies are responsible for most of the registered jobs in Brazil. That is why the survival of these companies is a fundamental factor for the country's continuing economic growth. In this context, it is essential to have entrepreneurs that are prepared to deal with unanticipated challenges, that are creative, fast learning, flexible, demonstrating higher ethical attitudes in the internal dealings of the company, with the capacity to make and promote changes. To do so, it is important to keep up-to-date with the market.

Realizing that most entrepreneurs start up their businesses with very deficient knowledge on good management practices, the Santa Catarina State Coal Industry Beneficent Association (Satc) created and sponsors the project "Entrepreneurs School".

Under this project, entrepreneurs receive all relevant information for good management practices and how to use the most effective and fundamental tools in the running of their businesses, maximizing results and reducing conflicts.

Credisol is a partner in this project since 2012. The course is taught in 5 nights, including organizational and informative topics on marketing, business plan, finances, clients service and people management.

310

empreendedores receberam orientação pela SATC, nos últimos 18 meses

Programa apresenta soluções

Quando se aprende da maneira correta, fica muito mais fácil gerenciar o negócio. É por isso que a Credisol aposta na parceria que desenvolveu junto ao Sebrae. Desta forma são levadas até o microempreendedor as oficinas do projeto Sebrae Empreendedor Individual (SEI). Um programa de soluções que trata de temas básicos para a gestão e o fortalecimento dos negócios dos empreendedores brasileiros.

A parceria entre as duas instituições leva até o público três tipos de oficinas: SEI Controlar Meu Dinheiro; SEI Crescer e SEI Planejar. Elas abordam temas diferentes e utilizam uma metodologia que busca promover o desenvolvimento de uma gestão de negócios eficiente e lucrativa e ensinam sobre o planejamento para a sustentabilidade do pequeno negócio.

As oficinas são realizadas em diversos municípios da região Sul Catarinense. O Sebrae disponibiliza os instrutores e o material. A Credisol fica responsável pelo local onde elas são realizadas e pela formação das turmas. Em 2015, foram fechadas 25 turmas.

► **Project offers solutions.** When everything is done the right way, it gets a lot easier to manage a business. And that is the reason why Credisol believes strongly in the collaboration work it carries out with Sebrae. The partnership has made possible for micro-entrepreneurs to join the 'Sebrae Individual Entrepreneur' project (SEI). The trainings are focused on solutions for the most common difficulties faced by entrepreneurs, such as basic management concepts and skills.

The partnership between the two institutions led to the opening of three different workshops: SEI Managing My Money, SEI Growing and SEI Planing. They focus on different areas and utilize a methodology that seeks to promote more efficient and profitable business strategies; they also teach how to plan to ensure the business sustainability.

The workshops are held on several municipalities of the Southern region of the state of Santa Catarina. Sebrae provides the instructors and the teaching material. Credisol is responsible for the place were the workshops are held and for enrolling participants. In 2015 there were 25 classes.

1.253

empreendedores participaram das Oficinas SEI Empreendedor Individual - Sebrae nos últimos 18 meses

Formatura de um dos cursos da Abadeus

182

pessoas receberam orientação financeira durante os cursos profissionalizantes da Abadeus, nos últimos 18 meses

Desenvolvendo talentos para inclusão social

A Associação Beneficente Abadeus capacita muitas pessoas para atuar no mercado de trabalho em diferentes áreas. Alguns possuem o desejo de serem empreendedores, mas desistem por achar complicado. Uma parceria feita com a Credisol tem o papel de incentivar as atividades produtivas e mostrar aos profissionais que é possível seguir adiante e se tornar um empreendedor individual.

Para a diretora executiva da Abadeus, Shirlei Monteiro, essa parceria mostra que é fácil seguir o sonho. "Quem se forma no curso de confecção, por exemplo, tem vontade de ser um prestador de serviço para as fábricas de vestuário, mas não tem possibilidade de adquirir o maquinário. A Credisol vai mostrar que há disponibilidade de recursos para o público capacitado poder ter o próprio negócio", declara.

A parceria com os cursos da Abadeus vem ao encontro do papel social da Credisol, uma instituição que oportuniza crédito para micro e pequenos empreendedores do setor formal e informal. Já a Abadeus trabalha na promoção do ser humano, contribuindo com a redução das diferenças sociais há mais de 50 anos. A entidade promove cursos gratuitos para a comunidade e possui certificado expedido pelo Conselho Nacional de Assistência Social.

► Promoting social inclusion through the development of talents. Abadeus Charitable Association mission is to prepare people for the labor market in the most varied areas. There are many people with good ideas who dream of becoming entrepreneurs, but never get round to doing it because they imagine it is just too complicated to give it a try. In an effort to change this perception, the association has a partnership with Credisol in a program to support productive activities and show interested parties that it is possible to become an individual entrepreneur.

Shirlei Monteiro, Abadeus' executive director, reinforces that through the initiative it becomes a lot more easier to go after one's dreams. "Those who complete the industrial sewing course, for example, have the possibility to become suppliers to textile and clothing manufacturers, but they lack the capital to invest in equipment. In that context, Credisol shows that there are lines of credit available for qualified entrepreneurs that plan to open their own businesses".

Credisol, through the professional training courses offered in partnership with Abadeus Charitable Association, reinforces its social role as an institution that offers credit for micro and small entrepreneurs operating both in formal and informal economy. Abadeus Charitable Association has more than 50 years of history working on the promotion of the human being, and contributing to the reduction of social inequalities. The entity offers free courses to the community and is authorized by the National Council for Social Assistance.

Agente de crédito da Credisol, Cleber Pires, ministrando palestra de microcrédito

Palestras dão dicas sobre administração

O mercado de trabalho está cada vez mais competitivo e é necessário que as pessoas acompanhem as mudanças, demonstrando habilidades e atitudes na resolução de problemas. Em paralelo a isto um novo perfil de cliente começa a surgir, exigente, onde o bom atendimento é fundamental.

Acompanhando esta metamorfose, a Associação Beneficente da Indústria Carbonífera de Santa Catarina (Satc), a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Criciúma, Credisol e a Prefeitura de Criciúma, iniciaram o projeto Ciclo de Palestras nos Bairros em 2014. Já na edição de 2015, a Satc, Credisol e CDL de Criciúma buscaram a parceria com as associações dos cinco principais bairros de Criciúma para a realização de palestras na área de gestão de forma gratuita.

O projeto é direcionado a comerciantes, empreendedores, microempreendedores individuais, microempresários, estudantes e comunidade em geral.

Procura dar oportunidade de conhecimento mais abrangente sobre temas relacionados às áreas de administração, turismo e direito do consumidor, vendas e finanças pessoais, promove ainda a troca de contatos entre os participantes do ciclo e conscientiza sobre a importância da constante atualização a fim de promover melhorias no atendimento ao cliente final.

► **Lectures in the community teach about finances.** In the face of an increasingly competitive labor market, which demands for skills and problem solving capacity, it is important to stay up to date with changes. At the same time, clients are also becoming more and more demanding, and proving a service of quality becomes a matter of survival.

Keeping pace with these new trends, the Santa Catarina State Coal Industry Beneficent Association (Satc), the Chamber of Shopkeepers of Criciúma (CSC), Credisol and the city government of Criciúma launched in 2014 the project 'Cycle of Lectures in Neighborhoods'. In 2015, Satc, Credisol and the CSC partnered with 5 associations of neighborhoods residents that then received the free lectures in the area of business management.

The project is targeted at shopkeepers, entrepreneurs, individual microentrepreneurs, microentrepreneurs, students and the community at large.

The objective of the lectures is to bring a more comprehensive view on topics such as business management, rural tourism, consumer law, sales and personal finance. It is also an opportunity for participants to share experiences and to reinforce the importance of keeping up to date, especially with regards to the quality of the services offered to the clients and customers.

Minicursos oferecidos pela Satc em parceria com a Credisol e CDL de Criciúma no 1º semestre de 2015

Instituição de Crédito Solidário

Nome fantasia
Trade name
Credisol

Fundação
Founding
DEZ/1999

Abrangência
Scope (municipalities)

Araranguá, Bal. Arroio do Silva, Bal. Gaivota, Balneário Rincão, Cocal do Sul, Criciúma, Ermo, Forquilhinha, Içara, Jacinto Machado, Lauro Muller, Maracajá, Meleiro, Morro da Fumaça, Morro Grande, Nova Veneza, Orleans, Passo de Torres, Praia Grande, Santa Rosa do Sul, São João do Sul, Sideró-polis, Sombrio, Timbé do Sul, Treviso, Turvo e Urussanga.

Nº de colaboradores
Number of employees
41

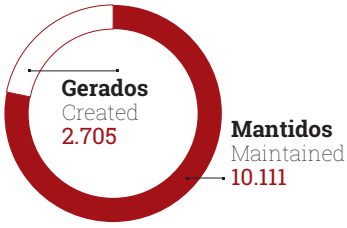
Valor financiado
(Histórico)
Financed amount
R$ 129.030.929,05

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2015)
Nº of operations (the founding date until June 30, 2015)
38.311

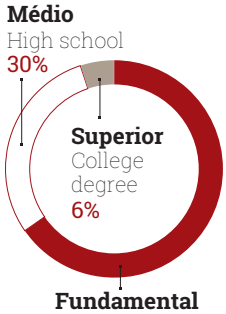
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 14.041.654,90

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
2.495

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

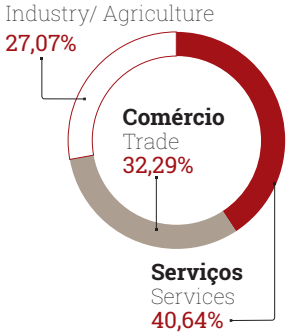


Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background



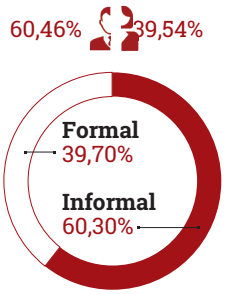
Segmento
Segment

Indústria/ Agricultura
Industry/ Agriculture
27,07%



Tempo de existência do negócio
Time in bussiness (borrower)

Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile



Endereço
Address

Avenida Centenário, 4243 – Sala Térrea – Centro - Criciúma
(48) 3437-6911

Site:
ww.credisol.org.br

Filiais
Branches and service outlets

PA de Araranguá
Rua: Pe. Antônio Luiz Dias, 10 - Sala 07 - Centro CEP: 88900-000
@ararangua@credisol.org.br
(48) 3524 5849

PA de Forquilhinha
Rod. Antonio Valmor Canela, 351 - Sala 05 – Santa Ana - CEP: 88850-000
@forquilhinha@credisol.org.br
(48) 3439 3322

PA de Araranguá – Mato Alto
Rua: Prefeito Osmar Nunes, 285 – sala 02 - Conjunto Residencial Edimar - Mato Alto, - Araranguá - SC – 88.904-172
@matoalto@credisol.org.br
(48) 3522 0017 / 9810 0227

PA de Içara
Rua: Altamiro Guimarães, 189 - Sala 05 - Centro - CEP: 88820-000
@icara@credisol.org.br
(48) 3468 5396

PA de Sombrio
Av. Antônio Sant Helena, 81 - Sala 01 - Centro - CEP: 88960-000
@sombrio@credisol.org.br
(48) 3533 0760

PA de Orleans
Rua: Antônio da Silva Cascaes, 500 - Centro - CEP: 88870-000
@orleans@credisol.org.br
(48) 3466 4109

PA Urussanga
Rua: Angélica Colodel Bettiol, 238, Sala 06 - Centro CEP: 88840-000
@urussanga@credisol.org.br
(48) 3465 0277

PA de Turvo
Av. Municipal, 831 - Centro CEP 88930-000
@turvo@credisol.org.br
(48) 3525 3804

PA de Praia Grande
Rua: Irineu Bornhausen, N 338, Centro–, Praia Grande/ SC - CEP 88990-000
@praiagrande@credisol.org.br
(48) 3532 0506 / 8432 7474

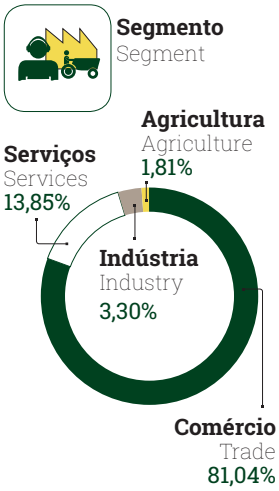
PA de Criciúma – Santa Luzia
Av. Monte Negro, 21, Santa Luzia – Criciúma/SC - CEP 88806-001
@santaluzia@credisol.org.br
(48) 3437 6434 / 9810 0524

PA de Criciúma – Próspera
Rod. SC 443, N 20, Sala 02, – Nossa Senhora da Salete - Criciúma/SC - CEP 88813-476
@prospera@credisol.org.br
(48) 3442 3789 / 9825 6556

PA de Passo de Torre
Rua: José Pereira Maciel, 89 - Centro – Passo de Torres - SC - CEP 8898-000
@passodetorres@credisol.org.br
(48) 3548 0766

PA de Cocal do Sul
Av. Polidoro Santiago - Centro – Centro Comercial São José, Sala 111 – Cocal do Sul - SC - CEP 88845-000
@cocaldosul@credisol.org.br
(48) 3447 1267

Crédito facilitado ao empreendedor



O microcrédito é o principal produto de uma Oscip, mas é a metodologia de cada instituição que fará a diferença na liberação do crédito. Por isso a Extracredi se destaca entre as outras. A entidade mantém atendimento diferenciado, disponibiliza ao empreendedor diversos mecanismos para agilizar a liberação de recursos. Para possibilitar este atendimento, a Extracredi está localizada em São Miguel do Oeste e possui mais oito postos avançados instalados nos municípios das regiões Oeste de Santa Catarina, Sudoeste do Paraná e cidades do Noroeste gaúcho.

Para proporcionar o melhor atendimento em todos os postos avançados, a Extracredi desenvolveu várias ações de melhoria nos padrões internos e de controle financeiro. "Profissionalizamos o fluxo de operações, ampliamos a frota para 26 veículos, criamos uma área de treinamentos para iniciantes, criamos um setor para desenvolver produtos e metodologias de aplicação, atuamos fortemente com o Juro Zero e procuramos seguir todo o planejamento estratégico para alcançarmos os números esperados, afirma o diretor executivo José Pivetta.

Em 15 anos de atividade a Extracredi já concedeu mais de 23 mil empréstimos, contabilizando um montante de mais R$ 91 milhões, aplicados na economia dos 93 municípios atendidos pelas agências.

Divulgação Extracredi

Com sede em São Miguel do Oeste, a Extracredi atende os municípios do Oeste Catarinense, Sudoeste do Paraná e Noroeste gaúcho

►**Easier access to credit.** The microcredit is the main product offered by the Civil Society Organizations of Public Interest (Oscip), but it is the methodology utilized by each institution that will make the difference on the requirements for granting the loan. And that's where Extracredi stands out from the others. The institution adopts an unrivaled service to clients, making available to entrepreneurs several mechanisms that speed up the approval of the loans. Extracredi is headquartered in the city of São Miguel do Oeste and has other eight branches in other municipalities of the Western region of Santa Catarina, Southwest of Paraná and some Rio Grande do Sul northwest cities.

In order to provide the best services in all of its branches, Extracredi implemented several changes that resulted in improvements in internal organization and financial control. "We have professionalized our flow of operations, we increased our fleet to 26 vehicles, we created a training area for new employees and a sector that works focused on the development of products and methodologies, we have a solid work with the Zero Interest Rate Program and above all we seek to keep our work aligned with all the strategic planning in order to reach our goals", says the executive director José Pivetta.

In 15 years of activities, Extracredi has already extended more than 23 thousand loans, totaling more than R$ 91 million injected in the economies of the 93 municipalities served by the bank.

Tatiane Luft / Divulgação Extracredi

Jocieli é uma profissional realizada

Jocieli ousou e realizou seu sonho

O sonho de trabalhar com a técnica de micropigmentação acompanhou Jocieli Hoffmeister desde a adolescência. Parecia ser impossível torná-lo realidade porque morava sozinha e não tinha recursos. Até que um dia resolveu mudar.

Saiu do antigo emprego e conseguiu crédito com a Extracredi e outras instituições financeiras para fazer um curso de dermapigmentação em Porto Alegre. Durante 16 dias ficou na casa de uma irmã que mora 100 quilômetros distante de onde fazia o curso. Levava quatro horas em média de ida e volta, mais 30 minutos de caminhada. Acordava todos os dias às 5 horas. Apesar da dificuldade, foi um período gratificante.

Depois de formada ela abriu sua clínica. Todo o recurso aplicado foi proveniente de empréstimos realizados junto a Extracredi e outras instituições financeiras. "Um investimento que estou pagando até hoje, mas valeu a pena. Não me arrependo e aos poucos recebo o retorno para equilibrar meu orçamento". Como a profissão ainda não é regulamentada, em parceria com o Senac, ela e outras profissionais lutam para serem reconhecidas. Foi convidada para dar cursos em várias cidades do Oeste a fim de formar novos profissionais neste ramo. Jocieli também viaja para 15 cidades onde atende suas clientes.

►Jocieli dared and achieved his dream. Since she was a young girl, Jocieli Hoffmeister had always dreamed of working as a micropigmentation technician. But as she lived by herself and had very little resources it always seemed like a very distant goal. Until one day she decided it was time for a change.

She quit her old job and borrowed money from Extracredi and other financial institutions to take a course in dermopigmentation in Porto Alegre. During 16 days she stayed at her sister's house, which was still 100 kilometers away from the place where the course was being held. It usually took her 4 hours to come and go, plus a 30 minutes walk. She had to wake up at 5 a.m. every day. But in spite of the difficulties, it was a very rewarding period.

After she graduated, she opened her own clinic. All the investment she made came from loans taken from Extracredi. and other financial institutions. "I haven't finished paying back the loans yet, but it was definitely worth it. I never regretted and gradually I am having the returns I need to balance my finances". As the profession is not yet regulated, she and other professionals, with the support from Senac, struggle to conquer this recognition. She has already been invited to teach courses in several cities of the western region of Santa Catarina to form more professionals in the area. Jocieli also travels regularly to the 15 cities where she has clients.

Valor financiado
(Histórico)
Financed amount

R$ 91.461.449,39

A diferença entre os iguais

Camila Simon / Divulguação

Cleusa mostra um lindo arranjo de orquídeas

Ser diferente no mercado é um dos caminhos para o sucesso. Entre várias opções de floricultura que existem em São Miguel do Oeste, a microempresária individual Cleusa Prior encontrou uma oportunidade de se destacar. Ela e o marido possuem uma loja de Orquídeas. Esta espécie de flor era pouco conhecida na região e a loja se tornou novidade quando abriu as portas. A ideia surgiu porque o marido de Cleusa, Luiz Carlos Brugnerotto, trabalhava há 12 anos no transporte de orquídeas para as floriculturas da região. Então o casal percebeu que ao invés de serem fornecedores, venderiam diretamente para o cliente. "Meu marido era o fornecedor e eu trabalhava em uma empresa de transportes, mas queríamos mudar de vida", afirma Cleusa.

Em 2012, abriram a loja e pouco tempo depois receberam a visita de um agente de crédito da Extracredi. "O crédito foi uma alternativa para comprarmos as flores dos produtores à vista e conseguir desconto. Assim pudemos oferecer preços baixos ao cliente e viramos mais competitivos", explica.

A Loja de Orquídeas vende flores para vários municípios da região Oeste. Como está localizada perto de um hospital e uma clínica, muitas pessoas que viajam até São Miguel do Oeste para serem atendidos, aproveitam para conhecer a loja.

► **Making a difference in the market**. Bringing something different to the market is one of the ways to reach success in business. Among the many flower shops in the city of São Miguel do Oeste, the individual microentrepreneur Cleusa Prior found a way to stand out from the competition. She and her husband own an orchid shop. The flower was little known in the region and the novelty soon became popular. The idea first came to them because Cleusa's husband, Luiz Carlos Brugnerotto, had been working for the last 12 years supplying orchids to flower shops in the region. So the couple visualized an opportunity to stop being just suppliers and sell directly to the customers. "My husband was a supplier and I was working in a transportation company, but we had other dreams and plans in mind", recalls Cleusa.

In 2012, they opened the shop and some time later they were visited by an Extracredi loan officer. "The money from the loan enabled us to buy the flowers from the producers paying upfront and that gave us the opportunity the negotiate better discounts. In turn, that made possible for us to offer our products with lower prices and we became more competitive", she explains.

The Orchid Shop sells to several municipalities of the western region of Santa Catarina. Another advantage is the fact that their business is located near a hospital and a medical clinic, so people that come to São Miguel do Oeste for these services often take advantage of the opportunity to visit the orchid shop.

12.155
é o número de empregos gerados pelos tomadores de crédito da Extracredi

Extremo Oeste Agência de Crédito

Nome fantasia
Trade name
EXTRACREDI

Fundação
Founding
15/03/2000

Abrangência
Scope (municipalities)

Santa Catarina: Itapiranga, São João do Oeste, Tunápolis, Iporã do Oeste, São José do Cedro, Guarujá do Sul, Dionísio Cerqueira, Palma Sola, Guaraciaba, Anchieta, Princesa, Palmitos, Caibí, Mondai, Riqueza, Águas de Chapecó, São Carlos, Caxambu do Sul, Cunhataí, Maravilha, Tigrinhos, Santa Terezinha do Progresso, Saltinho, Bom Jesus do Oeste, São Miguel da Boa Vista, Iraceminha, Pinhalzinho, Modelo, Sul Brasil, Serra Alta, União do Oeste, Nova Erechim, Águas Frias, Nova Itaberaba, Saudades, São Miguel do Oeste, Santa Helena, Belmonte, Romelândia, Flor do Sertão, Descanso, Barra Bonita, Paraíso, São Lourenço do Oeste, Jupiá, Galvão, São Domingos, Coronel Martins, Ipuaçu, Novo Horizonte, Irati, Formosa do Sul, Quilombo, Jardinópolis, São Bernardino, Campo Erê, Chapecó, Coronel Freitas, Guatambu Do Sul, Xaxim, Xanxere, Seara, Cordilheira Alta.

Rio Grande do Sul: Pinheirinho do Vale, Barra do Guarita, Vicente Dutra, Planalto Alegre, Iraí, Ametista do Sul, Frederico Westphalen.

Paraná: Barracão, Bom Jesus do Sul, Santo Antonio do Sudoeste, Pranchita, Francisco Beltrão, Itapejara do Oeste, Marmeleiro, Renascença, Barra Grande, Bom Sucesso do Sul, São João, Verê, Dois Vizinhos, Manfrinópolis, Enéas Marques, Nova Esperança do Sudoeste, Pinhal de São Bento, Salgado Filho, Vitorino, Ampére, Pato Branco.

Nº de colaboradores
Number of employees
62

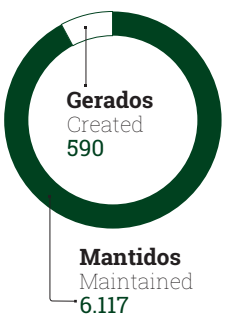
Valor financiado (Histórico)
Financed amount
R$ 91.461.449,39

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2015)
Nº of operations (the founding date until June 30, 2015)
23.175

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 17.759.040,85

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
4.745

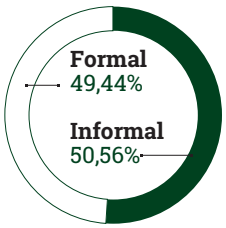
Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers
12.155



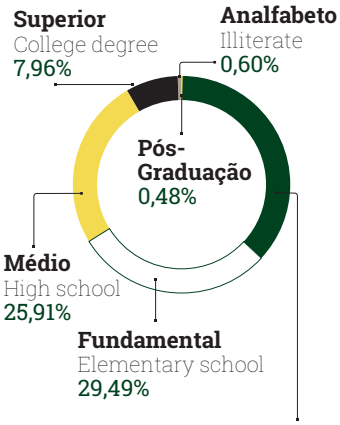
Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile

32,56% 29,63%

Empresa: 37,81%



Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background



Tempo de existência do negócio
Time in bussiness (borrower)

Endereço
Address

Rua Tiradentes, nº 1848, B. São Luiz, São Miguel do Oeste.
(49) 3621-0803 / 3621-2368 / 3622-0813

Site:
www.extracredi.com.br

Filiais
Branches and service outlets

São Miguel do Oeste:
R. Tiradentes, nº 1848, São Luiz,
(49) 3621-0803 / 3621-2368 / 3622-0813

São Miguel do Oeste(2ª sala):
R. Florianópolis, nº 1727, apto 102, Edifício Carlos Evaldo, São Jorge
(49) 3622-7660

São José do Cedro:
R. São Germano, nº 40, Centro
(49) 3643-0799

São Lourenço do Oeste:
R. Rui Barbosa, nº 390, Centro
(49) 3344 1221

Maravilha:
R. Duque de Caxias, nº 680 Centro
(49) 3664-2248

Palmitos:
R. Padre Anchieta, nº 114, sl 04 , Centro Comercial Alvorada
(49) 3647 0062

Itapiranga:
Av. Beira Rio, nº 32, Centro
(49) 3677 3276

Chapecó:
R. São Pedro, nº 1092E, sl 02, São Cristóvão
(49) 3328 5614

Francisco Beltrão:
R. Curitiba, nº 2192, sl 01, Centro
(46) 3523 6807

Pinhalzinho:
Av. Recife, nº 1195, sl 01, Centro
(49) 3366 3491

Equipe comprometida

A Casa do Microcrédito ultrapassou a marca dos 100 milhões de reais injetados na economia da região onde atua desde a sua fundação através de operações de crédito, oportunizando acesso rápido e fácil. Beneficiou muitas famílias com a geração de novos postos de trabalho, manutenção dos empregos existentes e apoio aos proprietários dos negócios e seus familiares.

Trata-se de relevante contribuição para a resolução dos problemas sociais da região, através da geração de emprego, renda e oportunidade de crescimento para o empreendedorismo com um custo extremamente baixo. Para isto dispõe de uma equipe efetiva e qualificada em todas as áreas de atuação. São profissionais com níveis de graduação e especialização prontos para oferecer o melhor atendimento.

Toda a equipe é preparada, inclusive, para proporcionar um atendimento personalizado, com visitas ao cliente onde ele estiver. Para tornar esse serviço ainda mais facilitado, a Casa do Microcrédito adquiriu dois veículos novos para levar os agentes de crédito até os microempreendedores.

Além disto, a instituição realiza em parceria com diversas entidades, palestras focadas na Educação financeira, planejamento e gestão do negócio, engajadas em programas como o Juro Zero que, através da iniciativa do Governo Estadual, concede crédito de pequeno porte a empreendedores que precisam de um impulso para crescer ou até mesmo formalizar o seu negócio.

►**A Committed Team.** Since its foundation, Casa do Microcrédito has already surpassed the mark of R$ 100 million injected into the economy of the region it operates, always offering quick and simple access to its credit lines. The institution has benefited a great number of families, by the creation of new jobs, the maintenance of existing jobs and the financial support to clients and companies that rely on its services.

This is an important contribution to the reduction of the social problems in the region, because it generates jobs, income and opportunities of growth for the entrepreneurs, and at a very reasonable cost. To that end, the bank relies on a highly effective and qualified team in the most varied areas. These are talented professionals with higher education and specializations, always ready to offer the best service possible.

All employees are trained and prepared to offer a customized service, visiting clients at their workplace and homes. And Casa do Microcrédito intends to keep investing in this customized service, so much so that recently two new vehicles were acquired to facilitate the visits to the microentrepreneurs by the loan officers.

Furthermore, the institution is constantly promoting trainings focused on financial education, in partnerships with several other institutions. It also participates in social programs, such as the Zero Interest Rate State Program, which grants small loans to microentrepreneurs that need support to keep their doors open, to expand or even to enter the formal economy.

Foram adquiridos dois Ford Ka novos para facilitar o atendimento ao cliente

Antônio faz todos os trabalhos de chapeação, mas prefere pequenos consertos

> "A Casa do Microcrédito me deu oportunidade de ter o próprio negócio e depois, de sair do aluguel"
> **Antônio Machado**

De empregado a **empresário**

Antônio Marcos Machado, morador do bairro São Cristóvão, em Tubarão, passou grande parte da sua vida trabalhando no conserto de automóveis. Até 10 anos atrás, aproximadamente, foi assalariado, mas sua vida mudou depois que virou cliente da Casa do Microcrédito. Conseguiu um empréstimo e criou seu próprio negócio.

Antônio começou sua nova vida profissional apenas com a coragem e a determinação. Com o empréstimo que fez junto a Casa do Microcrédito, alugou um espaço localizado também no bairro São Cristóvão e montou sua oficina de chapeação. Comprou também ferramentas e ao longo do tempo passou a ter sua própria carteira de clientes.

Há cerca de quatro anos, a Casa do Microcrédito ajudou Antônio a sair do aluguel. Comprou um pequeno terreno no mesmo bairro e construiu um pequeno barracão. Na mesma época, aproveitou o empréstimo e adquiriu ferramentas melhores e mais modernas. Hoje 95% de seus 80 clientes fiéis são moradores do bairro onde ele trabalha, pessoas amigas que eventualmente contratam pequenos serviços de chapeação como consertos em parachoque ou paralama. Um trabalho que garante o sustento dele e seus três filhos, que moram com o pai, depois que Antônio se separou.

►**From employee to entrepreneur.** Antônio Marcos Machado, resident of the neighborhood of São Cristóvão, in the city of Tubarão, worked for most of his life as a car mechanic. But his life radically changed some 10 years ago, after he became a Casa do Microcrédito's client; He took a loan and opened his own garage.

He recalls that the first steps in his professional life were only possible due to his determination and hard work. With the loan from Casa do Microcrédito, he rented a place in his neighborhood and set up his own car welding/repair shop. He bought all the necessary equipment and over the years his company generated lots of satisfied and loyal clients.

About four years ago, Casa do Microcrédito helped Antônio stop paying rent and buy his own place. He bought a plot of land in the same neighborhood and built a small industrial shed. At around the same time, he also invested in better garage tools and equipment. Currently, 95% of his 80 regular clients are neighborhood residents, and friends who look for him when they need some car welding services or even small bumper repairs. It is from this activity that Antônio and his three children, who live with him after he got divorced, derive their livelihood.

Referência em produtos de limpeza

Aline pretende criar uma linha de produtos industriais

Aline Bittencourt Machado iniciou seu próprio negócio há cerca de quatro anos quando resolveu, com o apoio da família, abrir uma pequena loja de produtos de limpeza no Centro de Tubarão.

A escolha em trabalhar neste ramo surgiu por meio do pai, que já prestava serviços para uma empresa de limpeza. Para começar com o pé direito, ela pediu ajuda ao Sebrae, que prontamente deu assistência e indicou a Casa do Microcrédito como a melhor opção para obter recursos financeiros. O empréstimo foi feito pelo programa Juro Zero do Governo Estadual e deu a Aline alívio para comprar o estoque, criar um capital de giro e finalmente abrir as portas da loja Mais Limpeza. Conforme a demanda de investimentos surgia, Aline recorria à Casa do Microcrédito.

Hoje ela possui um espaço totalmente organizado para oferecer diversos produtos para a limpeza de diferentes ambientes em residências e empresas. Seus clientes são de várias regiões, de Tubarão, Sul de Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Para ampliar sua marca, ela criou um site onde o cliente pode pesquisar e conhecer melhor sobre o produto que deseja comprar. Para os próximos meses, a empresária planeja aumentar sua variedade de produtos e incluir uma linha de produtos industriais que atualmente não existe na região.

►**Microentrepreneur bet in the cleaning products segment.** Aline Bittencourt Machado started off in business 4 years ago, when her family and she decided to open a small company specialized in cleaning products in the central area of Tubarão.

She chose to work in the area influenced by her father, who was at the time rendering services for a cleaning company. As a way of ensuring a good start, she looked for Sebrae's (Brazilian Micro and Small Businesses Support Service) advice, which in turn suggested she pay a visit to Casa do Microcrédito as the best option for financial support. She got the loan through the State Zero Interest Rate Program, which enabled her to buy a stock, ensure a initial working capital and start up her company, the Mais Limpeza. In the following years, she continued to count on the financial support from Casa do Microcrédito to keep her business growing.

Today, Mais Limpeza offers a vast array of cleaning products for homes and companies. She has clients from many different regions of the state and even from the neighboring state of Rio Grande do Sul.

The company also created a website where customers can browse through products and choose in the comfort of their homes which ones they wish to buy. Already thinking ahead, the entrepreneur plans now to launch a new line of products and to include some industrial products that aren't found in the region.

29.623

é o número de operações de crédito realizadas até 30 de junho de 2015

Casa do Microcrédito

Nome fantasia
Trade name
Casa do Microcrédito

Fundação
Founding
14/12/2000

Abrangência
Scope (municipalities)

A Casa do Microcrédito atua preferencialmente nos municípios que compõem a região da Amurel (Associação dos Municípios da Região de Laguna).

Nº de colaboradores
Number of employees
31

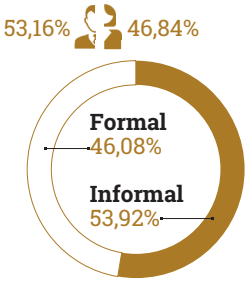
Valor financiado
(Histórico)
Financed amount
R$ 107.236.129,46

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2015)
Nº of operations (the founding date until June 30, 2015)
29.623

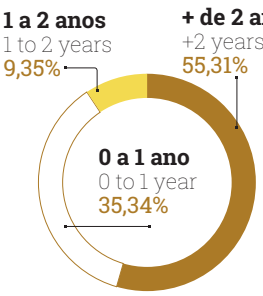
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 8.258.456,66

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
2462

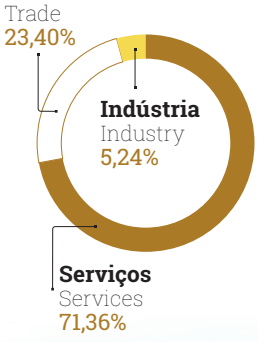
Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile



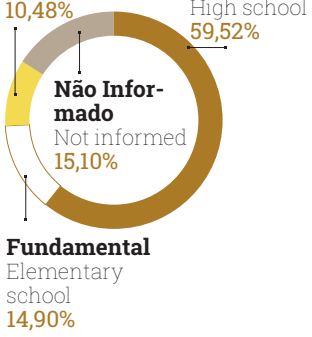
Tempo de existência do negócio
Time in bussiness (borrower)



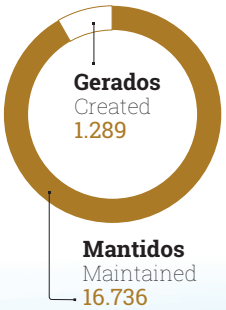
Segmento
Segment



Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background



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



Endereço
Address

Avenida Marcolino Martins Cabral, 1938- Vila Moema- Tubarão-SC.
(48) 3626-6625

Site:
ww.casadomicrocredito.com.br/

Postos de Atendimentos
Branches and service outlets

Braço do Norte:
Av. Felipe Schimidt, 2596- Sala 04- Centro- Braço do Norte- SC.
(48) 3658.7746

Imbituba:
Rua João de Oliveira Filho, 405- Sala 02 – Centro- Imbituba- SC
(48) 3255-3482

São Ludgero:
Rua Princesa Isabel, 99- Sala 05 – Centro- São Ludgero- SC
(48) 3657-0268

Capivari de Baixo:
Rua Santa Maria, 55-Sala A – Centro- Capivari de Baixo- SC
(48) 3623-3143

Laguna:
Rua Arcângelo Bianchini, 149- Sala 04 – Centro- Laguna- SC
(48) 3644-5225

Vista parcial de Tubarão

Importante em qualquer momento

Eduardo Comassetto / Divulgação Crecerto

O microcrédito se consolidou como uma excelente ferramenta de desenvolvimento de novas pequenas empresas, seja de prestação de serviço, indústria ou comércio. O público alvo é aquele empreendedor que não tem acesso às linhas de crédito em bancos e que não recebe a visita dos agentes comerciais destas instituições.

As agências de microcrédito com seu trabalho diferenciado, ao fazer visitas de porta em porta a possíveis empreendedores, proporcionam a todos o conhecimento dos produtos e linhas de crédito.

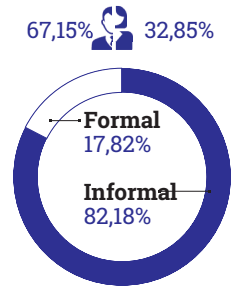
Cada vez mais empregos são gerados como resultado dos financiamentos concedidos pelas operadoras de microcrédito. A experiência na Crecerto tem demonstrado que é possível alcançar o sucesso independentemente das condições da economia nacional. As pessoas têm o sonho de serem empreendedores e para quem tem o perfil, é dedicado e recebe o apoio financeiro adequado, as coisas acontecem. Quando o mercado encolhe e há diminuição no número de vagas, o incentivo ao empreendedor tem um papel fundamental. O crédito é um fôlego importante para a economia. É sabido que nenhum setor da economia cria tantas oportunidades e empregos quanto as micro e pequenas empresas.

►**Microcredit can always play a key role.** The microcredit has already consolidated its position as an excellent alternative for new businesses in the service, trade and industry sectors. It is targeted particularly to those entrepreneurs that have limited or no access to lines of credit in conventional banks.

On the other hand, microcredit institutions provide a differentiated service by visiting entrepreneurs at their workplaces and homes, when the loan officers clarify doubts about all products and lines of credit offered by the institution.

The money injected by the microcredit institutions has already translated into the generation of a great number of jobs. The results achieved by Crecerto are the best proof that its is possible to run a successful business even during economic downtrends. For people that dream of becoming entrepreneurs and fit the requirements, the institution brings the needed financial support and has follow-up policies to ensure the success of the enterprise. During economic downturns, when unemployment rates increase, supporting and encouraging entrepreneurs is of fundamental importance. In that context, credit brings a new life for the economy. It is clear that no other sector of the economy generates as many job opportunities than the micro and small enterprises.

Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile



Eduardo Comassetto / Divulgação Crecerto

Jaqueline (E) recebe o apoio da família para atender os clientes

A ideia que conquistou a população de Concórdia

A Crecerto transforma a vida de muitas pessoas. A paulista Jaqueline Andrea Lazzarotti é um exemplo disso. O conceito de comida de rua, que trouxe de São Paulo quando se mudou, fez a nutricionista investir em um food truck.

Inaugurado em julho de 2015, o trailer é sucesso em Concórdia, pois é o primeiro da cidade. Prático e diferente, os pratos preparados pela própria empresária são a escolha certa para quem deseja um almoço, lanche ou jantar, rápido e nutritivo. No cardápio, as opções são yakisoba ou cachorro quente paulista.

"Escolhi o yakisoba porque ele não é comum aqui e foi aceito pelo público, mas como as pessoas daqui gostam de lanches, especialmente o cachorro quente, resolvi montar uma opção diferente, no lugar do molho de tomate, eu preparo um purê de batatas com molho rosê, fica uma delícia".

Criativa e bem aceita, a ideia deu certo. Com algum esforço, Jaqueline comprou o trailer e os equipamentos para a cozinha, mas faltavam alguns detalhes. "Eu precisava do engate do carro para transportar o trailer e não tinha o gás instalado. Além disso, o trailer precisava de um visual externo digno de um food truck", explica. Para resolver estes detalhes, Jaqueline foi direto a Crecerto. Com o crédito na mão, ela finalmente pôde abrir o negócio. Agora ela pretende ampliar o cardápio e incluir opções doces para sobremesa.

►**An idea that became a success in Concórdia.** Crecerto has already made a difference and will continue to have a lasting impact in the lives of many people. The nutritionist Jaqueline Andrea Lazzarotti, who was born in the state of São Paulo, is an example. When she moved to Santa Catarina, the concept of street-food business that she had brought from São Paulo gave her the idea to invest in a food truck.

When the trailer opened to business in 2015, the novelty became instantly very popular in Concórdia. The foods prepared by the entrepreneur herself are practical and different, and they are the right choice for those looking for a fast and nutritious meal. On the menu the options are the Yakisoba and the 'Paulista hot-dog'.

"I chose the yakisoba because it is not a very common dish and it had a good acceptance. On the other hand, as people here really like fast meals and snacks, especially hot-dogs, I decided to offer it but instead of the usual tomato sauce, I use mash potatoes with mary rose sauce".

And the idea has worked pretty well. After some efforts, Jaqueline bought the trailer and the equipments for the kitchen, but she still needed some other things. "I needed the hitch to pull the trailer and I didn't have a gas system installed. Besides this, the trailer also needed a better external visual to look more like a real food truck". And that's when she decided to pay a visit to Crecerto. After she had the loan approved she was finally able to start off in business. She is now planing to expand the menu to include desserts options.

Eles precisavam de uma **oportunidade**

► **All they needed was an opportunity.** The couple Carlos Paliano and Aline da Silveira firmly believes that hard work and determination can transform many dreams into reality. And that's exactly what happened to them a year ago. They recall that at that time both were employed, but they had always wanted to open their own business and achieve financial independence.

They spotted an opportunity when a supermarket located in the neighborhood of Industriários went on sale. The supermarket sector is considered one of the most stable sectors of the economy, and the couple realized that they couldn't miss the opportunity.

So they went for it and secured the deal. But they still needed some more money for other details they had in mind, which they didn't see as an unsurmountable obstacle because they were already Crecerto's clients and knew they could count on the institution.

So they talked to the bank's staff and were guided on the best lines of credit for their situation and got the loan they needed to buy new equipment, freezers, increase the range of products offered by the market and computerize their business. The 'Mercado Paliano' is currently one of the most popular supermarkets in the neighborhood and even in the region, as it is strategically located in a street that easily connects to other neighborhoods.

Um dos maiores investimentos destacados por Carlos foi a variedade de produtos

O casal Carlos Paliano e Aline da Silveira sabe que com dedicação alguns sonhos podem ser realizados. Foi o que aconteceu há cerca de um ano. Os dois trabalhavam no comércio de Concórdia, mas tinham a vontade de ter o próprio negócio e ganhar autonomia profissional.

A chance surgiu quando um mercado no bairro Industriários foi posto à venda. Como o setor supermercadista é um dos mais estáveis, o casal percebeu que não podia deixar a oportunidade passar.

Grande parte do negócio estava praticamente pronto, mas faltavam alguns ajustes e, claro, o dinheiro. Para eles isso não era problema, pois conheciam os benefícios de serem clientes da Crecerto.

Foram até a agência, conheceram sobre a melhor proposta financeira e assim receberam liberação de crédito para comprar novos equipamentos, uma ilha para frios, aumentar a variedade de produtos e informatizar o mercado. O Mercado Paliano atualmente é um dos principais pontos de compra no bairro e região, pois a rua onde está localizado, na Augusto Sette, dá acesso a outros bairros.

Agência de Microcrédito Solidário do Alto Uruguai Catarinense-

Nome fantasia
Trade name
Crecerto

Fundação
Founding
10/04/2001

Abrangência
Scope (municipalities)

Alto Bela Vista, Arabutã, Arvoredo, Campos Novos, Capinzal, Catanduvas, Concórdia, Erechim, Ipira, Ipumirim, Irani, Itá, Jaborá, Joaçaba, Lindóia do Sul, Ouro, Paial, Peritiba, Piratuba, Ponte Serrada, Presidente Castelo Branco, Seara, Vargem Bonita, Xavantina, Zortea.

Nº de colaboradores
Number of employees
23

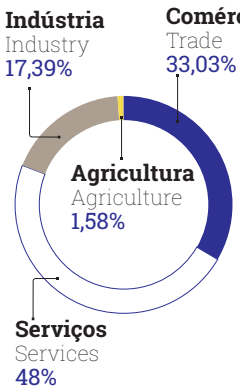
Valor financiado
(Histórico)
Financed amount
R$ 69.848.008,01

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2015)
Nº of operations (the founding date until June 30, 2015)
19.562

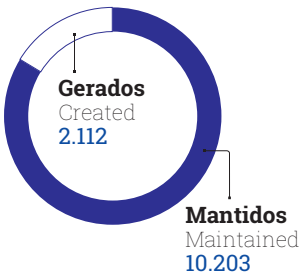
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 12.530.527,76

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
3.470

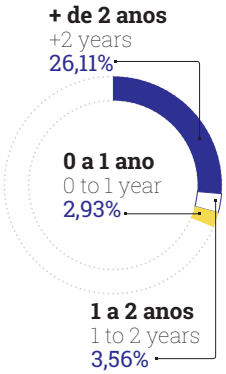
Segmento
Segment



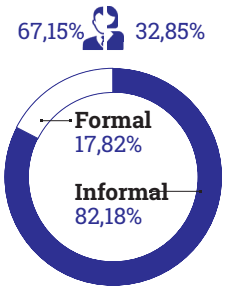
Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



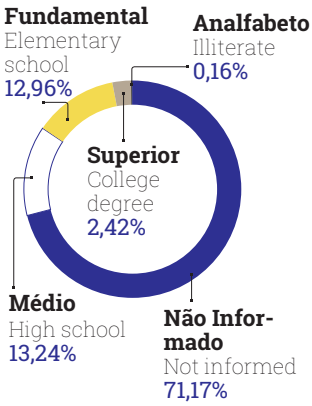
Tempo de existência do negócio
Time in bussiness (borrower)



Perfil tomadores de crédito
Borrower´s profile



Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background



Endereço
Address

Rua Domingos Machado de Lima, 599 Centro Concórdia
SC CEP: 89700-000
(49) 3444-8410

Site:
www.crecerto.com.br

Filiais
Branches and service outlets

SEARA:
Rua Anita Garibaldi, 226
Centro CEP: 89770-000
(49) 3452-1681

CAPINZAL:
Rua Dona Linda Santos, 480
Centro CEP: 89665-000
(49) 3555-4538

IPUMIRIM:
Avenida Assis Brasil, 122
Centro CEP: 89790-000
(49) 8814-0542

Vista parcial da cidade de Concórdia

Eduardo Comassetto / Divulgação Crecerto

Parcerias de sucesso

Em 19 de abril de 2006 foi constituída a Pólocred – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e Empresa de Pequeno Porte Ltda. Sua criação foi embasada no potencial de crescimento das micro e pequenas empresas no Brasil. Por não conseguirem oferecer as garantias exigidas, esses empreendedores, geralmente, não tinham acesso ao crédito no sistema financeiro tradicional.

A Pólocred oferece microcrédito com taxas justas para micro e pequenos empreendedores, que com seus negócios contribuem para a geração de emprego e renda e por consequência promovem o desenvolvimento socioeconômico do Estado. A Pólocred atuou, inicialmente, na área urbana da Grande Florianópolis. A partir do segundo semestre de 2009, firmou parcerias com a Caixa Econômica Federal, BNDES, e com o fundo internacional holandês Oikocredit, entidades importantes que viabilizam a expansão de suas atividades para todo Estado de Santa Catarina. A Pólocred também está Cadastrada no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado, subordinado ao MTE – Ministério do Trabalho e Emprego – que utiliza recursos do FAT.

►**Successful partnerships.** Pólocred – Microentrepreneurs and Small Businesses Credit Society LLC. was established in April 19th, 2006. The institution was created in light of the enormous growth potential of micro and small businesses in Brazil. These entrepreneurs were usually excluded from the traditional banking system and had limited or no access to credit, specially due to the lack the guarantees to cover the loan.

Pólocred offers the microcredit at low interest rates to micro and small entrepreneurs. The institution firmly believes that these businesses are contributing to the generation of jobs and income and, consequently, playing a crucial role to the socioeconomic development of Santa Catarina. The bank started off covering only the urban area of Florianópolis. In 2009 it formed partnerships with the Caixa Econômica Federal (Federal Government Savings Bank), BNDES and the Dutch international development finance institution Oikocredit, which enabled the expansion of its operations to the whole state of Santa Catarina. Pólocred is also registered at the National Program of Oriented Productive Microcredit, coordinated by the Ministry of Labor and Employment which uses resources from

Equipe da Pólocred

2012 marcou o início das atividades da Pólocred

Uma das vantagens é a inclusão tecnológica dos empreendedores

Ferramentas tecnológicas

No início de 2012, a Pólocred iniciou nova fase de atuação no setor de Microcrédito Produtivo em Santa Catarina e firmou parcerias com Operadoras de Microcrédito Produtivo, Oscips e Cooperativas de Crédito Singular. O objetivo é complementar as atividades destas organizações na análise de crédito e liberação de recursos aos microempreendedores.

Na análise do crédito, a Pólocred compartilha informações do Sistema Financeiro Nacional melhorando o processo decisório das organizações. Até o final de 2015 serão nove organizações abastecidas com estas informações.

Na liberação de crédito, a Pólocred em parceria com a Nexxpago, empresa do grupo Nexxera desenvolveu, em 2013, uma ferramenta onde os empreendedores acessam as linhas de microcrédito utilizando o seu aparelho celular analógico, smartphone e na internet. Esta ferramenta é chamada de Programa de Microcrédito Produtivo Digital e também possibilita que o empreendedor compre nos estabelecimentos credenciados, pague conta de água e energia, acesse seu saldo e solicite outros créditos.

Já são quatro Organizações de Microcrédito em Santa Catarina que utilizam esta ferramenta, até o final de 2015, este número poderá chegar a seis.

A Pólocred continua investindo no desenvolvimento de soluções tecnológicas. No segundo semestre de 2015 está disponibilizando aos empreendedores dispositivos de captura de venda com cartões de crédito e débito, em parceria com a Nexxcity, empresa também do grupo Nexxera.

►Technological tools. In the beginning of 2012, Pólocred broadened its range of products and services in the productive credit sector of Santa Catarina and formed partnerships with Productive Microcredit providers, Oscips and single credit cooperatives. The main purpose was to complement the activities of these institutions in credit analysis and approval of the loans for microentrepreneurs.

For the analysis of credit risk, Pólocred shares information with the National Financial System, improving the decision-making processes of the institutions. By the end of 2015 the expectation is to have 9 institutions receiving informations through this channel.

In 2013, Pólocred partnered with Nexxpago, company Nexxera group, and launched an electronic business environment designed for microcredit entrepreneurs where they can access the money from approved loans through mobile devices connected to the Internet. This tool is called 'Digital Productive Microcredit Program'. Through this service entrepreneurs can buy what they need in authorized stores, as well as pay water and electricity bills, view their bank statements, and apply for other loans.

There are already four microcredit institutions in Santa Catarina offering this innovative tool, and by the end of 2015 the expectation is to have six.

And Pólocred never stops investing in the development of new technological solutions. In the second half of 2015, the institutions will start offering to entrepreneurs credit and debit card readers for mobile devices, in partnership with Nexxcity, the company also Nexxera group.

INDUSTRIAL

PARA ALGODÃO DOCE INDUSTRIAL

CUIDADO

Cesar Ferreira Junior, de 31 anos, é animador de festa

Realização:

AMCRED-SC

Patrocínio:

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina