

MICRO FINANÇAS

EMPREENDEDORISMO
E DESENVOLVIMENTO
SUL DO BRASIL

*Micro Finanças
Emprendimiento y Desarrollo - Sur de Brasil*

**CELEBRANDO
A FORÇA DO
EMPREENDEDORISMO
FEMININO**



A celebração da força feminina e do trabalho dos microempreendedores individuais. Esta edição da revista da AMCRED-SUL deseja mostrar o importante papel destes dois personagens no cenário atual da economia. Depois de períodos de incertezas, em 2021 foi possível caminhar novamente com um olhar mais otimista para o futuro. E no trajeto de milhares de trabalhadores formais ou informais, empreendedores que lutam para cuidar de suas famílias, esteve, novamente, o microcrédito.

"O microcrédito tem sido uma ferramenta de combate à pobreza no mundo todo nas últimas décadas. A ampliação do acesso ao crédito àqueles que não podem recorrer ao sistema financeiro tradicional tem se constituído como uma via democrática de fomento à inclusão social através da geração de trabalho e renda", diz a pesquisadora Irina Frare Cezar, em sua tese de mestrado do curso de Administração Pública e Governo, da Fundação Getúlio Vargas. Segundo ela, os empréstimos realizados têm demonstrado efeitos benéficos sobre as comunidades de baixa renda, especialmente em relação às mulheres, pelo desencadeamento de um processo de empoderamento com efeitos em sua capacidade de auferir renda, melhorar sua autoestima e ampliar sua participação em espaços de tomada de decisão. Percepção também verificada nas instituições

que integram a AMCRED-SUL. A base feminina tem crescido e, ainda que não maioria, elas ganham destaque, empreendem nas mais variadas áreas e são as que menos se mantêm inadimplentes. A importância do papel delas é tamanha que o próprio Governo Federal lançou linha especial de crédito para as mulheres. Segundo o Ministério da Economia, a estratégia reúne ações, como acesso a crédito, cursos técnicos e informações sobre finanças para o público feminino. O desejo é incentivar a criação e expansão de negócios liderados por mulheres. Elas são, muitas vezes, o arrimo da família. Fortes, dedicadas, poderosas e cientes da sua importância, ajudam a pulverizar o microcrédito. Além deste recorte, a revista apresenta ainda histórias e resultados das instituições que integram a AMCRED-SUL e as palavras dos novos presidente e vice-presidente, escolhidos em assembleia para estar à frente da entidade por um período de dois anos. Ótima leitura.

Expediente

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

Edilson Wilvert
- presidente da AMCRED-SUL

Sedenir dos Santos Junior
- vice-presidente da AMCRED-SUL

AMCRED-SUL.....	6
ACREDITE.....	18
BANCO DA FAMÍLIA.....	21
BANCO DO EMPREENDEDOR.....	24
BANCO DO PLANALTO NORTE.....	27
BLUSOL.....	30
CASA DO MICROCRÉDITO.....	33
CRECERTO.....	36
CREDIAMAI.....	39
CREDIOESTE.....	42
CREDISOL.....	45
EXTRACREDI.....	48
IMEMBUÍ.....	51
PROFOMENTO.....	55
SDE.....	58
SEBRAE.....	61
SC GARANTIAS.....	64

Editorial
 La celebración de la fuerza femenina y el trabajo de los microempresarios individuales. Esta edición de la revista AMCRED-SUL quiere mostrar el importante papel de estos dos personajes en el escenario actual de la economía. Tras periodos de incertidumbre, en 2021 se pudo volver a caminar con una mirada más optimista hacia el futuro. Y en el camino de miles de trabajadores formales o informales, empresarios que luchan por cuidar de sus familias, estaba, de nuevo, el microcrédito. "El microcrédito ha sido una herramienta para luchar contra la pobreza en todo el mundo en las últimas décadas. Ampliar el acceso al crédito a quienes no pueden recurrir al sistema financiero tradicional se ha constituído como una forma democrática de fomentar la inclusión social

mediante la generación de trabajo e ingresos", afirma la investigadora Irina Frare Cezar, en su tesis de maestría para el curso de Administración Pública y Gobierno, de la Fundación Getúlio Vargas. A su juicio, los préstamos concedidos han tenido efectos beneficiosos en las comunidades de bajos ingresos, especialmente en relación con las mujeres, al desencadenar un proceso de empoderamiento con efectos en su capacidad de obtener ingresos, mejorar su autoestima y ampliar su participación en los espacios de decisión. Una percepción también verificada en las instituciones que integran AMCRED-SUL. La base femenina ha crecido y, aunque no es mayoritaria, va ganando protagonismo, emprende en los ámbitos más variados y es la que menos se mantienen morosas.

La importancia de su papel es tal que el propio Gobierno Federal ha lanzado una línea de crédito especial para las mujeres. Según el Ministerio de Economía, la estrategia aglutina acciones como el acceso al crédito, los cursos técnicos y la información sobre finanzas para el público femenino. El objetivo es fomentar la creación y expansión de empresas dirigidas por mujeres. A menudo son el sostén de la familia. Fuertes, dedicadas, poderosas y conscientes de su importancia, ayudan a difundir el microcrédito. Además de esta sección, la revista también presenta historias y resultados de las instituciones que integran AMCRED-SUL y las palabras del nuevo presidente y vicepresidente, elegidos por la asamblea para estar al frente de la entidad por un periodo de dos años. Disfrute de su lectura.

PALAVRA DO PRESIDENTE

Essa nova gestão vem em um momento que, esperamos, seja de pós-pandemia. Um momento de recuperação e com muitos desafios. Boa parte destes desafios já foram enfrentados durante a pandemia, como os efeitos que ela causou nos clientes e nas instituições. E cada instituição atuou da sua maneira para melhor atender a demanda dos clientes. Por outro lado, vivemos em um momento de crise, com uma inflação muito alta, e isso prejudica e muito as instituições de microfinanças. Então teremos de trabalhar tentando amenizar esse quadro e com o apoio de grandes instituições como o BNDES, o Badesc, a Caixa e outras fomentadoras de crédito, porque os custos de captação ficaram muito altos e isso pesa para a instituição e, conseqüentemente, para o cliente.

Além disso há outros trabalhos institucionais que competem à associação, precisamos sempre, com a união dos associados, buscar e disponibilizar novos serviços e parcerias ao associado. Isso precisa ser trabalhado muito forte para conseguir ainda mais reconhecimento das instituições estaduais e nacionais sobre o papel que exercemos conjuntamente para o desenvolvimento econômico e social das regiões onde cada entidade está localizada.

O último período em que atuamos à frente da AMCRED-SUL precisou se ater à gestão da pandemia, algo novo e repleto de coisas novas. Apesar de tudo, demos passos importantes como a ampliação do Programa Juro Zero, onde as Oscips são as repassadoras deste produto no estado de Santa Catarina. Neste período, ainda fizemos várias reuniões on-line, com cada instituição relatando suas dificuldades, apresentando o que implantaram para seguir



trabalhando e compartilhando isso com as outras numa importante troca de experiência. Registramos inclusive bons resultados, com algumas das instituições crescendo neste período.

É muito gratificante fazer parte do microcrédito em Santa Catarina, estado pioneiro nesse setor, onde é possível olhar empresas que começaram no fundo do quintal e hoje são pequenas, médias e até grandes. Por outro lado, causa indignação que algumas autoridades nacionais ainda precisem ir para fora do país para conhecer e reconhecer a força e o papel do microcrédito, sendo que há uma atuação muito forte, dinâmica e com até 25 anos de experiência aqui dentro do território nacional. Mas por outro lado, é importante entender as origens e a origem não é daqui. E quem atua na área, fica o nosso conselho: nunca desanime. Olhe para trás, perceba o impacto que o microcrédito já causou na vida das pessoas, as dificuldades já vencidas... problemas sempre existirão, mas nós também temos habilidade para superar estes desafios.

Edilson Wilvert
- presidente da AMCRED-SUL

PALAVRA DO VICE-PRESIDENTE

O objetivo desta gestão, na figura do presidente Edilson Wilvert, é continuar com foco nas ações que já vinham sendo feitas, embora passados os dois anos de pandemia e realizados trabalhos para as demandas urgentes, agora é a hora da retomada. Estamos nos mobilizando com todos os associados da AMCRED-SUL para ter uma participação mais efetiva na ABCRED que é a entidade nacional para termos uma representatividade mais forte.

Pretendemos, por exemplo, fazer um movimento do marco regulatório das Oscips, para termos modelos jurídicos que nos apoiem, já que atualmente há certa vulnerabilidade neste modelo alternativo de crédito. O cenário do microcrédito é robusto, tem um volume significativo em nível estadual e até nacional, mas é preciso que a lei das organizações seja melhor interpretada. E também resgataremos algum projeto ou necessidade que acabou deixado de lado por outras prioridades. Por outro lado, ficar atento ao aquecimento do microcrédito, embora seja uma demanda que requer certa cautela, mas é também papel das organizações orientar. Afinal, acima de tudo, precisamos fortalecer o segmento, procurando deixar mais homogêneo este grupo, trazendo mobilizações efetivas e coletivas em prol dos associados, tornando as diretrizes mais comuns entre as instituições.



As ações de pioneirismo que desenvolvemos mostram que temos a prática do dia a dia, o reconhecimento da sensibilidade do cliente na ponta e, com isso, conseguiremos nortear os caminhos.

Sedenir dos Santos Junior
- vice-presidente da AMCRED-SUL

Palabra del Presidente
Esta nueva gestión llega en un momento que esperamos sea post-pandémico. Una época de recuperación y con muchos retos. Muchos de estos retos ya se han afrontado durante la pandemia, como los efectos que causó en clientes e instituciones. Y cada institución ha actuado a su manera para satisfacer mejor la demanda de los clientes. Por otro lado, vivimos un momento de crisis, con una inflación muy alta, y esto es muy perjudicial para las instituciones de microfinanzas. Así que tendremos que trabajar tratando de mitigar esta situación y con el apoyo de grandes instituciones como el BNDES, el Badesc, la Caixa y otros promotores de crédito, porque los costes de financiación se volvieron muy altos y esto pesa sobre la institución y, en consecuencia, sobre el cliente.

Además de esto, hay otros trabajos institucionales que son responsabilidad de la asociación, siempre necesitamos, con la unión de los asociados, buscar y poner a disposición del asociado nuevos servicios y colaboraciones. Hay que trabajar muy duro para conseguir un mayor reconocimiento por parte de las instituciones estatales y nacionales sobre el papel que jugamos juntos para el desarrollo económico y social de las regiones donde se encuentra cada entidad. El último periodo en el que actuamos por delante de la AMCRED-SUL tuvo que ceñirse a la gestión de la pandemia, algo nuevo y lleno de novedades. A pesar de todo, dimos pasos importantes, como la ampliación del Programa Juro Zero [interés cero], en el que la Oscips [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público] es la proveedora de este producto en

el estado de Santa Catarina. En este periodo, también hemos celebrado varias reuniones en línea, en las que cada institución ha informado de sus dificultades, ha presentado lo que ha puesto en práctica para seguir trabajando y lo ha compartido con los demás en un importante intercambio de experiencias. Incluso registramos buenos resultados, con algunas de las instituciones creciendo en este periodo. Es muy gratificante formar parte del microcrédito en Santa Catarina, un estado pionero en este sector, donde es posible ver empresas que comenzaron en el patio trasero y hoy son pequeñas, medianas e incluso grandes. Por otro lado, causa indignación que algunas autoridades nacionales todavía necesiten ir al extranjero para conocer y reconocer la fuerza y el papel del microcrédito, cuando existe una actuación muy fuerte

y dinámica con hasta 25 años de experiencia aquí en el territorio nacional. Pero por otro lado, es importante entender los orígenes y el origen no es de aquí. Y a los que trabajan en la esfera, éste es nuestro consejo: no se desanimen nunca. Mirar hacia atrás, darse cuenta del impacto que el microcrédito ya ha tenido en la vida de las personas, de las dificultades ya superadas... los problemas siempre existirán, pero también tenemos la capacidad de superar estos retos.

Edilson Wilvert - reelegido presidente de AMCRED-SUL

Palabra del vicepresidente
El objetivo de esta gestión, en la figura del presidente Edilson Wilvert, es seguir centrándose en las acciones que ya se estaban haciendo, aunque después de los dos años de la pandemia y el trabajo realizado a las demandas urgentes, ahora es el momento de reanudar. Nos estamos movilizando con todos los miembros de AMCRED-SUL para tener una participación más efectiva en ABCRED que es la entidad nacional para tener una representación más fuerte. Pretendemos, por ejemplo, hacer un movimiento del marco regulatorio de las Oscips [Organizaciones de la

Sociedad Civil de Interés Público], para tener modelos legales que nos apoyen, ya que actualmente hay una cierta vulnerabilidad en este modelo de crédito alternativo. El escenario del microcrédito es sólido, con un volumen importante a nivel estatal e incluso nacional, pero es necesario interpretar mejor la ley de organizaciones. Y también rescataremos algún proyecto o necesidad que se dejó de lado por otras prioridades. Por otro lado, vigilar el calentamiento de los microcréditos, aunque es una demanda que requiere cierta cautela, pero también es el papel de las organizaciones para orientar. Al fin y al cabo, sobre todo

hay que fortalecer el segmento, intentando que este grupo sea más homogéneo, aportando movilizaciones efectivas y colectivas a favor de los asociados, haciendo que las directrices sean más comunes entre las instituciones. Las acciones pioneras que hemos desarrollado demuestran que tenemos la práctica del día a día, el reconocimiento de la sensibilidad del cliente en el punto y, con esto, seremos capaces de guiar los caminos. Sedenir dos Santos Junior - Vicepresidente de AMCRED-SUL



AMCRED-SUL

AMCRED-SUL

*elege nova
diretoria para*

BIÊNIO 22/24

por Revista Amcred
fotos: divulgação

Os responsáveis pelas instituições que integram a AMCRED-SUL se reuniram em Florianópolis para a eleição do novo biênio. O encontro foi em 12 de abril de 2022, e o atual presidente Edilson Wilvert foi reconduzido ao cargo. Ele representa a BluSol, entidade sediada em Blumenau (SC) e que chega aos 25 anos de atividades junto ao microcrédito, sendo a organização pioneira em território catarinense neste segmento. Como vice-presidente, o grupo escolheu Sedenir dos Santos

Santos, que é também diretor executivo da Casa do Microcrédito, entidade com sede em Tubarão (SC). Confira a palavra dos novos representantes da AMCRED-SUL nas páginas 04 e 05. Ambos estão prontos para desempenhar a função de reforçar a imagem do microcrédito nos estados do Sul do Brasil e estimular o desenvolvimento econômico. Durante a votação, também foram definidos os nomes da diretoria, que ficou assim composta:



Presidente

- Nome da Instituição: BLUSOL
Titular: Edilson Wilvert

Vice-presidente

- Nome da Instituição: CASA DO MICROCRÉDITO
Titular: Sedenir dos Santos Junior

Membros do Conselho de Administração

Nome da Instituição: ACREDITE
Titular: Paulo Jose Fiamoncini
Nome da Instituição: BANCO DA FAMÍLIA
Titular: Carlos Eduardo de Liz
Nome da Instituição: BANCO DO EMPREENDEDOR
Titular: Luiz Carlos Floriani
Nome da Instituição: BANCO DO PLANALTO NORTE
Titular: Nivaldo Brey Junior
Nome da Instituição: CRECERTO
Titular: Marcio Cesar Rossini

Membros do Conselho Fiscal

Nome da Instituição: CREDIOESTE
Titular: Gerson Roberto Röwer
Nome da Instituição: EXTRACREDI
Titular: José Carlos Gerhardt
Nome da Instituição: PROFOMENTO
Titular: Aldo Antonio Fachinello

AMCRED-SUL elige una nueva junta directiva para un mandato de dos años 22/24. Los responsables de las instituciones que componen AMCRED-SUL se reunieron en Florianópolis para la elección del nuevo bienio. La reunión fue el 12 de abril de 2022, y el actual presidente Edilson Wilvert fue reeligido. Representa a BluSol, entidad con sede en

Blumenau (SC) y que alcanza 25 años de actividades en el ámbito del microcrédito, siendo la organización pionera en Santa Catarina en este segmento. Como vicepresidente, el grupo eligió a Sedenir dos Santos, que también es director ejecutivo de la Casa do Microcrédito, entidad con sede en Tubarão (SC). Consulte las palabras de los nuevos

representantes de AMCRED-SUL en las páginas 04 y 05. Ambos están dispuestos a desempeñar el papel de reforzar la imagen del microcrédito en los estados del sur de Brasil y estimular el desarrollo económico. Durante la votación, también se definieron los nombres de la directiva, que quedó compuesta de la siguiente manera:

• Presidente
- Nombre de la institución: BLUSOL
Titular: Edilson Wilvert

• Vicepresidente
- Nombre de la institución: CASA DO MICROCRÉDITO
Titular: Sedenir dos Santos Junior

• Miembros del Consejo de Administración
- Nombre de la institución: ACREDITE

Titular: Paulo Jose Fiamoncini
- Nombre de la institución: BANCO DA FAMÍLIA
Titular: Carlos Eduardo de Liz
- Nombre de la institución: BANCO DO EMPREENDEDOR
Titular: Luiz Carlos Floriani
- Nombre de la institución: BANCO DO PLANALTO NORTE
Titular: Nivaldo Brey Junior
- Nombre de la institución: CRECERTO
Titular: Marcio Cesar Rossini

• Miembros del Consejo Fiscal
- Nombre de la institución: CREDIOESTE
Titular: Gerson Roberto Röwer
- Nombre de la institución: EXTRACREDI
Titular: José Carlos Gerhardt
- Nombre de la institución: PROFOMENTO
Titular: Aldo Antonio Fachinello

Acumulado histórico da **AMCRED-SUL** ultrapassa **R\$3,6 BILHÕES** de empréstimo produtivo

Com 14 organizações de fomento ao microcrédito associadas e uma SCMEPP, a AMCRED-SUL chega a mais um ano de atividades com acumulado histórico de empréstimos. Até 31 de dezembro de 2021, o total acumulado de valor emprestado produtivo chegou à marca de R\$ 3.664.612.176,48, além de outros valores que chegaram a R\$ 455.122.627,25 em exatas 1.079.684 operações.

Segundo esse levantamento, a média das operações é de R\$ 3.815,69, dinheiro suficiente para ajudar a vida de milhares de pessoas. Ao todo, são 82.896 clientes ativos, de uma carteira ativa de R\$ 439.888.404,26.

A tabela de valores vencidos (D+1) mostra R\$ 14.204.604,26, com um índice de inadimplência baixo, na casa dos 3,23%. Como o foco do microcrédito é o desenvolvimento econômico, com a geração de emprego e renda, mais uma conquista a ser celebrada é o número de empregos gerados. São 109.091 novas vagas e 538.380 mantidas no acumulado histórico da entidade.

São 658 colaboradores atuando nas organizações em prol do fornecimento de crédito. Ao todo, 285 agentes de crédito estão nas ruas visitando os empreendedores e as instituições somaram em 31 de dezembro de 2021 exatos 134 pontos de atendimento à comunidade.

Considerando apenas o ano de 2021, os dados da movimentação do microcrédito são os seguintes:

Valor emprestado produtivo: R\$ 378.731.139,34

Valor emprestado outros: R\$ 85.956.796,69

Nº de operações realizadas: 88.166

Valor médio das operações: R\$ 5.270,60

Nº de empregos gerados: 7.730

Nº de empregos existentes: 42.624

(*) Dados totais das organizações de microcrédito entre 1/1/2021 e 31/12/2021

Programa Juro Zero é um incentivador e também tem ótimo acumulado histórico

Um dos programas que têm contribuído com os microempreendedores é o Juro Zero, fornecido por meio das organizações de microcrédito de Santa Catarina, a partir de uma iniciativa do Governo do Estado. No período de 8 de novembro de 2011, quando foi instituído, até o dia 31 de dezembro de 2021, o acumulado histórico soma R\$ 384.781.148,94 de total emprestado. Foram 117.006 operações neste período, com o valor médio das operações de R\$ 3.288,56. São 12.164 clientes ativos, de uma carteira ativa de R\$ 33.186.888,36. A tabela mostra os valores vencidos (D+1) de R\$ 1.087.134,30 e inadimplência de 3,28%. Os números apontam ainda que foram 8.841 novos empregos gerados e 58.244 empregos mantidos.

As organizações associadas à AMCRED-SUL

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

Dados acumulados das associadas da AMCRED-SUL - até 31/12/2021.

Datos acumulados de los miembros de AMCRED-SUL - hasta el 31/12/2021 (histórico)

RANKING	ORGANIZAÇÃO	CARTEIRA ATIVA (R\$)	Nº CLIENTES ATIVOS	VALOR TOTAL EMPRESTADO (R\$) PROTIVO + OUTROS	VALOR TOTAL EMPRESTADO (R\$) PRODUTIVO	VALOR TOTAL EMPRESTADO (R\$) OUTROS	Nº TOTAL DE OPERAÇÕES	% INADIMPLÊNCIA D+1
1º	BANCO DA FAMÍLIA	R\$ 132.490.883,94	365.786	R\$ 1.121.693.009,47	R\$ 997.677.294,79	R\$ 124.015.714,68	365.786	2,52%
2º	BLUSOL	R\$ 65.419.060,29	149.426	R\$ 589.528.704,16	R\$ 545.790.877,19	R\$ 43.737.826,97	149.426	2,36%
3º	CREDISOL	R\$ 57.857.004,74	81.453	R\$ 369.717.668,12	R\$ 299.811.648,99	R\$ 69.906.019,13	81.453	2,50%
4º	CRECERTO	R\$ 38.551.328,59	58.441	R\$ 289.735.002,23	R\$ 246.274.751,90	R\$ 43.460.250,33	58.441	3,16%
5º	BANCO DO EMPREENDEDOR	R\$ 25.817.286,24	114.193	R\$ 473.919.602,09	R\$ 433.757.844,24	R\$ 40.161.757,85	114.193	4,36%
6º	EXTRACREDI	R\$ 24.737.910,94	57.651	R\$ 275.113.021,35	R\$ 263.072.429,02	R\$ 12.040.592,33	57.651	1,21%
7º	CASA DO MICROCRÉDITO	R\$ 21.798.731,39	72.035	R\$ 209.307.797,87	R\$ 170.907.763,41	R\$ 38.400.034,46	72.035	2,63%
8º	IMEMBUÍ	R\$ 17.352.426,79	18.036	R\$ 79.476.025,68	R\$ 75.990.748,29	R\$ 3.485.277,39	18.036	2,95%
9º	PROFOMENTO	R\$ 16.127.597,32	26.254	R\$ 140.704.724,92	R\$ 125.382.267,79	R\$ 15.322.457,13	26.254	2,82%
10º	CREDIOESTE	R\$ 9.668.154,59	27.177	R\$ 106.828.928,08	R\$ 103.865.777,26	R\$ 2.963.150,82	27.177	5,04%
11º	BANCO DO PLANALTO NORTE	R\$ 8.944.391,77	42.095	R\$ 128.293.360,48	R\$ 109.815.345,76	R\$ 18.478.014,72	42.095	5,48%
12º	CREDIAMAI	R\$ 8.142.531,99	18.228	R\$ 82.546.865,24	R\$ 67.029.021,06	R\$ 15.517.844,18	18.228	3,32%
13º	ACREDITE	R\$ 6.680.895,10	27.607	R\$ 121.867.033,62	R\$ 120.664.404,44	R\$ 1.202.629,18	27.607	3,15%
14º	ACREVI	R\$ 6.278.366,66	15.988	R\$ 121.610.472,40	R\$ 104.563.002,34	R\$ 17.047.470,06	15.988	2,43%
15º	POLOCRED	R\$ 21.833,91	5.314	R\$ 9.392.588,02	R\$ 9.000,00	R\$ 9.383.588,02	5.314	11,45%
	TOTAL	R\$ 439.888.404,26	1.079.684	R\$ 4.119.734.803,73	R\$ 3.664.612.176,48	R\$ 455.122.627,25	1.079.684	3,23%

* critério ranking: carteira ativa

Obs.: As informações fornecidas são de responsabilidade das instituições associadas

El crédito productivo histórico acumulado de AMCRED-SUL supera los R\$ 3,6 mil millones de millones. Con 14 organizaciones de promoción del microcrédito asociadas y una SCMEPP, la AMCRED-SUL alcanza otro año de actividades con préstamos históricos acumulados. Hasta el 31 de diciembre de 2021, el total acumulado de valor productivo prestado alcanzó la marca de R\$ 3.664.612.176,48, además de otros valores que alcanzaron R\$ 455.122.627,25 en exactamente 1.079.684 operaciones. Según esta medición, el importe medio de las operaciones es de R\$ 3.815,69, dinero suficiente para ayudar a la vida de miles de personas. En total, hay 82.896 clientes activos, sobre una cartera activa de R\$ 439.888.404,26. El cuadro de montos vencidos (D+1) muestra R\$ 14.204.604,26, con un bajo índice de morosidad, alrededor del 3,23%. Dado que el objetivo del microcrédito es el desarrollo económico, con la generación de empleo e ingresos, otro logro que hay que celebrar es el número de puestos de trabajo generados. Hay 109.091 nuevas aperturas y 538.380 mantenidas en el historial

acumulado de la entidad. Hay 658 empleados que trabajan en las organizaciones a favor de la concesión de créditos. En total, 285 agentes de crédito están en la calle visitando a los empresarios y las instituciones sumaban a 31 de diciembre de 2021 exactamente 134 puntos de servicio a la comunidad. Considerando sólo el año 2021, los datos del movimiento de microcréditos son los siguientes: Valor productivo prestado: R\$ 378.731.139,34 Valor prestado otros: R\$ 85.956.796,69 Número de operaciones realizadas: 88.166 Valor medio de las operaciones: R\$ 5.270,60 Número de empleos generados: 7.730 Número de empleos existentes: 42.624 (*) Datos totales de las organizaciones de microcrédito entre el 1/1/2021 y el 31/12/2021 El programa Juro Zero [cero interés] es un incentivo y también tiene un gran

historial. Uno de los programas que han contribuido con los microempresarios es el Juro Zero [cero interés], proporcionado a través de organizaciones de microcrédito en Santa Catarina, a partir de una iniciativa del Gobierno del Estado. En el período comprendido entre el 8 de noviembre de 2011, cuando se instituyó, y el 31 de diciembre de 2021, el total histórico acumulado es de R\$ 384.781.148,94 de préstamos totales. En este período se realizaron 117.006 operaciones, siendo el valor medio de las mismas de R\$ 3.288,56. Hay 12.164 clientes activos, de una cartera activa de R\$ 33.186.888,36. El cuadro muestra importes vencidos (D+1) de R\$ 1.087.134,30 y una morosidad del 3,28%. Las cifras también muestran que se crearon 8.841 nuevos puestos de trabajo y se mantuvieron 58.244. Las organizaciones miembros de AMCRED-SUL: Acredite, Acrevi, Banco da Família, Banco do Empreendedor, Banco do Planalto Norte, Blusol, Casa do Microcrédito, Crecerto, Crediamai, Credioeste, Credisol, Extracredi, Imembuí, Polocred, Profomento.

Tranquilidade para quem paga e segurança para quem recebe.



TOKIO MARINE PRESTAMISTA



Proteção da aquisição do crédito, com a continuidade do pagamento da dívida no caso de imprevistos com o Segurado.



Alivia a perda de renda ocasionada pela falta, incapacidade temporária ou desemprego do responsável financeiro.



Assistência Funeral com Cobertura de Acidentes Pessoais.

RESOLVE

Só o Seguro Tokio Marine Prestamista e Acidentes Pessoais vem com a **Cobertura Resolvedora**. Isso garante que, se cooperativas, pequenos e microempreendedores precisarem de proteção familiar e financeira, ele Resolve.

Quer saber mais?
Fale com seu Corretor.

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Prestamista – SUSEP 15414.902338/2019-21. Seguro de Acidentes Pessoais Coletivo – SUSEP 005-00306/00. Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 30 TOKIO (0800 30 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Versão: junho/2022.



Evento marca os **15 ANOS** de atividades da **AMCRED-SUL**

por Revista Amcred
fotos: Gabriela Muller

Um encontro sobre microfinanças realizado no dia 30 de novembro de 2021 marcou os 15 anos de atividades da AMCRED-SUL ao trazer palestras para estimular o crescimento da área no período pós-pandemia. A proposta era manter a educação em microcrédito e o apoio em favor do desenvolvimento desses negócios, com o objetivo de ser um importante estímulo para o período de recuperação econômica. Esta foi a 7ª edição do Encontro do Programa de Microfinanças da Região Sul do Brasil. Com foco nos associados da AMCRED-SUL, o evento teve palestras de estímulo para o setor, como a apresentação do então Secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável de Santa Catarina, Luciano José Buligon, que falou

sobre os 10 anos do Programa Juro Zero ou como a que foi apresentada pelo sócio-fundador da fintech Franq Open Banking, Daniel Funchs Ferreti, sobre "Open Banking: uma importante evolução para a inclusão e abertura do mercado financeiro". As pautas levantadas foram para manter os associados cientes das novidades para elaborar as melhores estratégias que beneficiarão o mercado como um todo, afinal, com mais de 500 mil registros, os micro e pequenos empreendedores são um dos modelos de negócios mais predominantes na região Sul. À época ainda com restrições de público, o evento foi realizado com as medidas indicadas pelos órgãos de saúde e voltado apenas aos convidados.

El evento marca los 15 años de actividades de AMCRED-SUL. Una reunión sobre microfinanzas celebrada el 30 de noviembre de 2021 marcó los 15 años de actividades de AMCRED-SUL, trayendo conferencias para estimular el crecimiento del área en el período post-pandémico. La propuesta fue mantener la educación en microcréditos y el apoyo a favor del desarrollo de estos negocios, con el objetivo de ser un importante estímulo para el período de recuperación económica. Esta fue la 7ª edición del Encuentro del Programa de Microfinanzas de la Región Sur de Brasil. Centrado en los miembros de AMCRED-SUL, el evento contó con

conferencias de estímulo para el sector, como la presentación del entonces Secretario de Estado de Desarrollo Económico Sostenible de Santa Catarina, Luciano José Buligon, que habló sobre los 10 años del Programa Juro Zero (cero interés), o como la presentada por el socio-fundador de la fintech Franq Open Banking, Daniel Funchs Ferreti, sobre "Open Banking: una evolución importante para la inclusión y apertura del mercado financiero". Los temas planteados fueron para mantener a los miembros al tanto de las novedades para elaborar las mejores estrategias que beneficien al mercado en su conjunto, después de todo, con más

de 500 mil registros, los micro y pequeños empresarios son uno de los modelos de negocio más predominantes en la región sur. En ese momento, todavía con restricciones públicas, el evento se celebró con las medidas indicadas por los organismos sanitarios y sólo para los invitados.



SUPOORTE DURANTE A PANDEMIA GERA RESULTADOS À AMCRED-SUL

Para o mundo inteiro, os dois anos imersos na pandemia foi de gerenciamento de crise. Não seria diferente no dia a dia dos associados da AMCRED-SUL. As ideias para contribuir surgiram de diferentes formas com o objetivo de continuar atendendo, mesmo com a necessidade de manter o distanciamento social exigido pelas autoridades sanitárias. Embora mais complicado, não era hora de deixar os microempreendedores na mão, nem deixar de oferecer a eles a oportunidade que, em muitos casos neste período, era de sobrevivência. Cada associado criou ferramentas ou processos que viriam a facilitar o contato e a concessão do crédito. E essa experiência era apresentada às

demais instituições, como forma de gerar conhecimento e tentar minimizar os impactos nas diferentes regiões em que atuam. De uma maneira geral, vários fatores foram preponderantes para o sucesso deste gerenciamento de crise durante a pandemia. Além de as instituições associadas à AMCRED-SUL abrirem mão dos recursos, aplicando juros mais baixos, outra grande ajuda veio do incentivo do Governo do Estado, via programa Juro Zero. O programa administrado pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico Sustentável, é operado em parceria com operadoras de microcrédito e com cooperativas. O valor máximo a ser concedido foi ampliado de R\$ 3 mil para R\$ 5 mil

El apoyo durante la pandemia genera resultados para AMCRED-SUL. Para todo el mundo, los dos años inmersos en la pandemia fueron de gestión de crisis. No sería diferente en la vida cotidiana de los miembros de AMCRED-SUL. Las ideas para contribuir llegaron de diferentes formas con el objetivo de seguir sirviendo, incluso con la necesidad de mantener la distancia social exigida por las autoridades sanitarias. Aunque más complicado, no era el momento de dejar a los microempresarios en la estacada, ni de dejar de ofrecerles la oportunidad que, en muchos casos en este período, era de supervivencia. Cada miembro creó herramientas o procesos que facilitarían el contacto y la concesión de créditos. Y esta experiencia fue presentada a otras instituciones, como una forma de generar conocimiento y tratar de minimizar los impactos en las diferentes regiones donde operan.

En general, varios factores fueron preponderantes para el éxito de esta gestión de crisis durante la pandemia. Además de que las instituciones asociadas a la AMCRED-SUL abrieron sus recursos, aplicando tasas de interés más bajas, otra gran ayuda fue el incentivo del Gobierno del Estado, a través del programa Juro Zero [cero interés]. El programa, administrado por la Secretaría de Estado para el Desarrollo Económico Sostenible, funciona en asociación con operadores de microcréditos y cooperativas. El monto máximo a conceder fue aumentado de R\$ 3.000 a R\$ 5.000 por préstamo, limitado a dos préstamos por CNPJ. El Microempresario Individual (MEI) que realiza el pago de las siete primeras cuotas antes de la fecha de vencimiento, tiene la octava pagada por el Estado. Así, ya se han puesto a disposición de las MEI casi R\$ 300 millones en créditos en más de 100 mil operaciones.

Ejemplos en las cuatro esquinas de la Región Sur. En Acredite, con sede en Rio do Sul (SC), a pesar de todos los reflejos de la pandemia que intentan derribar, la ayuda a los emprendedores fue muy bien recibida y la cartera de clientes creció un 70%. Los clientes también honraron sus deudas y en este mismo período de crecimiento activo, los pagos se redujeron. La presidenta del Banco da Família, con sede en Lages (SC), Isabel Baggio, comenta que tener ingresos propios es un paso importante hacia la equidad social y repercute directamente en la mejora de la calidad de vida de las personas. El Banco da Família ha realizado turnos para atender la mayor demanda de servicios a la comunidad. Y creció un 30% en el período. La participación de la organización ha recibido el reconocimiento internacional, con la espectacular calificación obtenida por MicroRate. Se clasificó como

por empréstimo, limitado a dois empréstimos por CNPJ. O Microempreendedor Individual (MEI) que realiza o pagamento das sete primeiras parcelas antes do vencimento, tem a oitava paga pelo Estado. Desta forma, já foram disponibilizados quase R\$ 300 milhões em crédito para os MEIs em mais de 100 mil operações.

Exemplos nos quatro cantos da Região Sul

Na Acredite, com sede em Rio do Sul (SC), apesar de todos os reflexos da pandemia tentando puxar para baixo, a ajuda aos empreendedores foi muito bem-vinda e a carteira de clientes cresceu 70%. Os clientes também honraram com suas dívidas e neste mesmo período de crescimento ativo, a inadimplência reduziu. Presidente do Banco da Família, cuja sede fica em Lages (SC), Isabel Baggio, comenta que ter uma renda própria é um passo importante para a equidade social e impacta diretamente na melhoria da qualidade de vida das pessoas. O Banco da Família realizou plantões para atender o aumento da demanda de atendimentos à comunidade. E cresceu 30% no período. O envolvimento da organização teve reconhecimento internacional, com a qualificação espetacular obtida junto à MicroRate. Ficou na primeira colocação no Brasil e terceira no mundo com desempenho institucional de excelência. Vem do Banco do Empreendedor o exemplo de que é preciso pensar e agir rápido em situações atípicas. Com a criação do ZapCredi, que surgiu para obedecer às medidas de isolamento e afastamento entre as pessoas. Após a pandemia, a ferramenta evoluiu, está consolidada e vem sendo constantemente aperfeiçoada. O empréstimo pode ser liberado em 48 horas via Whatsapp, sem papelada ou burocracia. Todo o processo é eletrônico. E o cliente recebe os recursos pela conta digital Empreende+.

Tecnologia foi a grande aliada

A Casa do Microcrédito, de Tubarão (SC), utilizou a tecnologia a seu favor. Permaneceu atuando de forma eficiente, inclusive tornando o processo mais ágil e melhorando a performance através dos formatos digitais implantados. A entidade conseguiu atender adequadamente a demanda crescente dos empreendedores, avaliando e identificando as necessidades pontuais de cada cidadão, disponibilizando assim o crédito orientado ao setor mais necessitado. Na Credioeste, de Chapecó (SC), a percepção é a de que o mercado vem retomando com sucesso as atividades, sempre com os cuidados que o combate à covid-19 requer. O maior desafio no ano passado foi oferecer os produtos financeiros adequados ao público-alvo. Além de disponibilizar crédito, orientaram os clientes em relação às melhores maneiras de investir os recursos. Estes são apenas alguns exemplos. Ao longo destas páginas, a AMCRED-SUL foi atrás de histórias que valem a pena serem contadas. São exemplos claros de que, com uma oportunidade, é possível virar a chave e mudar de vida.

Ações de apoio aos associados referentes à Covid-19

- Prorrogação do pagamento das mensalidades associativas com vencimentos em abril e maio de 2020. Foram divididas em 12x e adicionadas às mensalidades do ano de 2021.
- Negociação da Fatura SPC, com parcelamento em 3x referente a março 2020.
- Liberação da proposta do Programa Juro Zero no valor de R\$ 5 mil, com articulação junto à SDE e Badesc e apoio do Sebrae/SC.
- Reabertura das Oscips de Microcrédito a partir de solicitação ao Governo do Estado, com apoio do Badesc, para inclusão das Oscips na Portaria 192 da Secretaria da Fazenda, ou mesmo através de nova Portaria.

Isabel Baggio, do Banco da Família, é a nova presidente da **ABCRED**

A empresária catarinense Isabel Baggio foi eleita para presidir a Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (ABCRED). A eleição foi em São Paulo, no final de abril, na assembleia geral extraordinária da entidade. O mandato é de dois anos, podendo ser prorrogado por mais dois. Isabel assume o comando da ABCRED numa fase de recuperação do setor de microfinanças, que passou por um período de retração durante a pandemia. A expectativa é que o segmento cresça 20% em 2022, repetindo a boa performance de 2021, quando movimentou R\$ 858,4 milhões. Há 23 anos no comando do Banco da Família, uma das maiores instituições de microfinanças do Brasil, com sede em Lages, Isabel Baggio também já presidiu a Associação Empresarial de Lages e a AMCRED-Sul por dois mandatos, somando quatro anos à frente da organização. É vice-presidente regional da ADVB/SC e Diretora de Soluções Financeiras da Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina (FACISC).

Além dela, outros representantes das Oscips da Região Sul assumem quatro vagas no Conselho de Administração da ABCRED: Luiz Carlos Floriani (do Banco do Empreendedor) na vice-presidência Nacional, Márcio Cesar Rosssini (da Crecerto) na vice-presidência Regional Sudeste e Arlimar Silveira de Oliveira (da Imembui) na vice-presidência Regional Sul. Edilson Wilvert (da BluSol e presidente da AMCRED-SUL) entra no Conselho Fiscal. O mandato é de dois anos, podendo ser prorrogado por mais dois.

"Quero poder contribuir com o segmento de microfinanças, gerando visibilidade nacional para as instituições e aumentando o impacto na vida das pessoas. Por outro lado, pretendemos nos aproximar do Poder Público, incluindo Governo Federal e Congresso Nacional. Temos pautas importantes, como a inclusão das operações de microcrédito no Fundo Garantidor de Microfinanças (FGM), além de funding, melhoria do arcabouço regulatório e apoios institucionais. São iniciativas que podem no mínimo duplicar os valores emprestados em 2021. O Brasil tem grande potencial para crescer neste segmento e gerar mais oportunidades de trabalho e renda"

Isabel Baggio, presidente eleita da ABCRED.

primera en Brasil y tercera en el mundo, con un excelente rendimiento institucional. Del Banco do Empreendedor viene el ejemplo de que es necesario pensar y actuar rápidamente en situaciones atípicas. Con la creación de ZapCredi, que se creó para cumplir con las medidas de aislamiento y mantener a la gente separada. Tras la pandemia, la herramienta ha evolucionado, se ha consolidado y se está mejorando constantemente. El préstamo puede liberarse en 48 horas vía Whatsapp, sin papeleo ni burocracia. Todo el proceso es electrónico. Y el cliente recibe los fondos a través de la cuenta digital de Empreende+.

La tecnología fue un gran aliado
La Casa do Microcrédito, en Tubarão (SC), utilizó la tecnología a su favor. Ha seguido funcionando con eficacia, incluso agilizando el proceso y mejorando

el rendimiento gracias a los formatos digitales implantados. La entidad pudo atender adecuadamente la creciente demanda de los empresarios, evaluando e identificando las necesidades específicas de cada ciudadano, proporcionando así créditos específicos al sector más necesitado. En Credioeste, de Chapecó (SC), la percepción es que el mercado ha ido retomando con éxito las actividades, siempre con el cuidado que requiere la lucha contra el covid-19. El mayor reto del año pasado fue ofrecer los productos financieros adecuados al público objetivo. Además de facilitar el crédito, orientaron a los clientes en relación con las mejores formas de invertir los recursos. Estos son sólo algunos ejemplos. A lo largo de estas páginas, AMCRED-SUL fue en busca de historias que merecen ser contadas. Son claros ejemplos de que, con una oportunidad, es posible girar la llave y cambiar tu vida.

Acciones de apoyo a los miembros por parte de Covid-19

- Prórroga del pago de las cuotas de afiliación con vencimiento en abril y mayo de 2020. Se dividieron en 12 cuotas y se añadieron a las mensualidades de 2021.
- Negociación de la factura del SPC, con pago en 3x referido a marzo de 2020.
- Liberación de la propuesta del Programa Juro Zero [cero interés] en el valor de R\$ 5 mil, con coordinación con la SDE y el Badesc y apoyo del Sebrae/SC.
- Reapertura de las Oscips [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público] de Microcréditos a partir de la solicitud al Gobierno del Estado, con el apoyo de Badesc, de incluir las Oscips en la Ordenanza 192 del Departamento de Finanzas, o incluso a través de una nueva Ordenanza.

Isabel Baggio, del Banco da Família, es la nueva presidenta de ABCRED. Isabel Baggio, empresaria de Santa Catarina, fue elegida presidenta de la Asociación Brasileña de Entidades Operadoras de Microcrédito y Microfinanzas (ABCRED). La elección se celebró en São Paulo, a finales de abril, en la asamblea general extraordinaria de la entidad. El mandato tiene una duración de dos años y puede ser prorrogado por otros dos. Isabel se hace cargo de ABCRED en una fase de recuperación del sector de la microfinanciación, que pasó por un período de retracción durante la pandemia. La expectativa es que el segmento crezca un 20% en 2022, repitiendo el buen desempeño de 2021, cuando movió R\$ 858,4 millones. Isabel Baggio lleva 23 años al frente del Banco da Família, una de las mayores instituciones de microfinanciación de Brasil, con sede en Lages. También ha

presidido la Asociación Empresarial de Lages y AMCRED-Sul durante dos mandatos, sumando cuatro años al frente de la organización. Es vicepresidenta regional de ADVB/SC y directora de Soluciones Financieras de la Federación de Asociaciones Empresariales de Santa Catarina (FACISC). Además de ella, otros representantes de la Oscips de la Región Sur ocuparán cuatro puestos en la Junta Directiva de la ABCRED: Luiz Carlos Floriani (del Banco do Empreendedor) como Vicepresidente Nacional, Márcio Cesar Rosssini (de Crecerto) como Vicepresidente Regional del Sudeste y Arlimar Silveira de Oliveira (de Imembui) como Vicepresidente Regional del Sur. Edilson Wilvert (de BluSol y presidente de AMCRED-SUL) entra en el Consejo Fiscal. El mandato tiene una duración de dos años, prorrogables por otros dos.

Palavra Isabel
"Quero poder contribuir al segmento de la microfinanciación, generando visibilidad nacional para las instituciones y aumentando el impacto en la vida de las personas. Por otro lado, pretendemos acercarnos al Poder Público, incluyendo al Gobierno Federal y al Congreso Nacional. Tenemos directrices importantes, como la inclusión de las operaciones de microcrédito en el Fondo de Garantía de Microfinanzas (FGM), además de la financiación, la mejora del marco regulatorio y el apoyo institucional. Se trata de iniciativas que pueden al menos duplicar las cantidades prestadas de aquí a 2021. Brasil tiene un gran potencial para crecer en este segmento y generar más oportunidades de empleo e ingresos", Isabel Baggio, presidenta electa de ABCRED





ARQUIVO 2020/2021

AS AÇÕES GERAIS DA AMCRED-SUL NO ANO

Várias ações em diferentes frentes foram realizadas ao longo de 2020 e 2021 para dar visibilidade e melhorar a performance do microcrédito na área de ação da AMCRED-SUL. Conheça o que foi feito:

Distribuição dirigida de uma revista exclusiva produzida pela AMCRED-SUL em parceria com as Oscips. Material enviado a clientes, fornecedores de recursos, entidades ligadas ao setor no Brasil e Exterior, também ao Poder Público e entidades empresariais. A mesma revista foi ainda replicada em formato PDF no site e na página do Facebook da AMCRED-SUL, para trazer visibilidade às ações executadas pelas Oscips associadas.

Realização do Webinar do Dia Estadual do Microcrédito, totalmente gratuito e on-line aos participantes. Na programação, painéis sobre "Economia antes, durante e pós pandemia", com Fabio Padua dos Santos, sobre "Desafios do autodesenvolvimento", com Evanda Kwiko e Tatiana

Kuperstein e um talk show sobre "Microcrédito na pós pandemia", com o presidente da AMCRED-SUL, Edilson Wilvert como moderador, e participação de Fabio Padua dos Santos (UFSC), Luciano Pinheiro (Sebrae/SC) e Claudia Cisneiros (ABCRED). Foi no dia 18 de novembro de 2020, com a participação de cerca de 150 pessoas.

Realização do 8º Encontro do Programa de Microfinanças da Região Sul do Brasil. O evento foi realizado no auditório do Sebrae, em Florianópolis, em 30 de novembro de 2021. Reunindo cerca de 60 pessoas, celebrou também os 15 anos da AMCRED-SUL e os 10 anos do Programa Juro Zero.

Capacitação e qualificação on-line com a realização de cursos para agentes de crédito. Realizados de 23 de novembro a 7 de dezembro de 2020, serviram para treinar 24 agentes de crédito. Também houve a realização de curso presencial em 2021.

corporativas. La misma revista se replicó también en formato PDF en el sitio web y la página de Facebook de AMCRED-SUL para dar visibilidad a las acciones ejecutadas por las Oscips miembros. Celebración del Webinar del Día Estatal del Microcrédito, totalmente gratuito y en línea para los participantes. En la programación, paneles sobre "Economía antes, durante y después de la pandemia", con Fabio Padua dos Santos, sobre "Desafíos del autodesarrollo", con Evanda Kwiko y Tatiana Kuperstein y una ponencia sobre "El microcrédito en la post pandemia", con el presidente de AMCRED-SUL, Edilson Wilvert como moderador, y la participación de Fabio Padua dos Santos (UFSC), Luciano Pinheiro (Sebrae / SC) y Claudia

Cisneiros (ABCRED). Fue el 18 de noviembre de 2020, con la participación de unas 150 personas. Celebración de la 8ª Reunión del Programa de Microfinanzas de la Región Sur de Brasil. El evento se celebró en el auditorio del Sebrae, en Florianópolis, el 30 de noviembre de 2021. Reuniendo a unas 60 personas, también se celebraron los 15 años de AMCRED-SUL y los 10 años del programa Juro Zero [cero interés]. Formación y cualificación en línea con cursos para agentes de crédito. Celebradas del 23 de noviembre al 7 de diciembre de 2020, sirvieron para formar a 24 agentes de crédito. También se celebró un curso presencial en 2021.

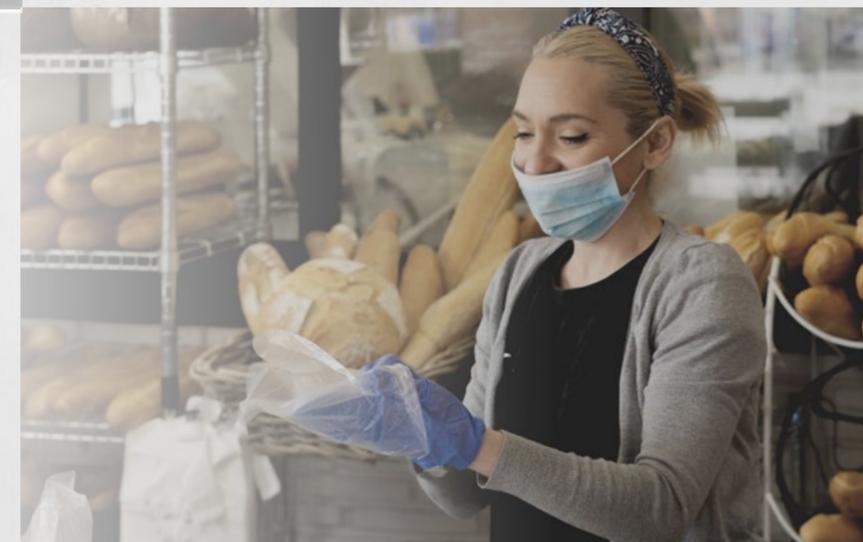
MEN mulher



A GENTE RECONHECE A CORAGEM DE QUEM EMPREENDE



Há mais de duas décadas, participamos da criação do Microcrédito e contribuimos com a trajetória de bravas empreendedoras. Com muito orgulho, continuaremos trabalhando para que cada vez mais mulheres possam construir sua história de sucesso.



BADESC

Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S/A - Badesc
www.badesc.gov.br - (48) 3216-5000

Archivo 2020/2021
Las acciones generales de AMCRED-SUL en el año A lo largo de 2020 y 2021 se llevaron a cabo varias acciones en diferentes frentes para dar visibilidad y mejorar el rendimiento del microcrédito en el ámbito de actuación de AMCRED-SUL. Conozca lo que se ha hecho:
Distribución selectiva de una revista exclusiva producida por AMCRED-SUL en colaboración con los Oscips [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público]. Material enviado a clientes, proveedores de recursos, entidades vinculadas al sector en Brasil y en el extranjero, así como a autoridades públicas y entidades



ACREDITE

UM ANO COM RESULTADOS SENSACIONAIS

Mesmo ainda no reflexo da pandemia, clientes honraram o compromisso e inadimplência reduziu. Em contrapartida, carteira de clientes cresceu 70%

por Revista Amcred

Dados estatísticos mostram que elas são melhores pagadoras. E estão cada vez mais presentes nas entidades de microcrédito. Na Acredite, com sede em Rio do Sul e atendimento a 28 cidades do Alto Vale do Itajaí (SC), a carteira total de clientes possui 46% de participação feminina. Se afunilar os dados internos, as mulheres

representam 35% dos Micro Empreendedores Individuais (MEIs) atendidos na organização. Segundo o presidente Paulo José Fiamoncini, 2021 foi um ano importante e muito significativo, principalmente pelos aprendizados com a Covid-19. Depois de meses de uma angústia do mercado

pelas incertezas da pandemia, o ano passado foi 'sensacional', nas palavras do gestor.

"O pequeno empreendedor foi muito afetado, mas honrou ainda mais seu compromisso. Tivemos redução no índice de inadimplentes: 3,15% diante da média anterior, que ficava em torno de 7%. Também qualificamos e aumentamos a carteira de clientes em 20%, com 90% mais liberação de crédito", celebra o presidente.

Fiamoncini ressalta, ainda, o crescimento em 70% no número de novos clientes e o atendimento a todos os 28 municípios da região. "Nossa preocupação enquanto Oscip é chegar ao maior número de empreendedores e microempreendedores possível, pulverizando o legado do microcrédito", esclarece.

Atualmente, a região possui cerca de 300 mil habitantes, local onde é feito um trabalho dedicado de reconhecimento por parte da Acredite. Sempre de olho na diversificação do mercado para potencializar diferentes áreas e agir conforme os preceitos do microcrédito. Entre as ações está a parceria com a Casa do Empreendedor, lugar onde a prefeitura mantém várias secretarias públicas e até campanhas de divulgação. E o mais importante: o alinhamento constante da equipe de colaboradores. "A nossa certeza é a de que uma equipe qualificada, bem treinada e com diálogo diário entre os agentes de crédito, seremos mais assertivos na conquista e manutenção dos clientes", finaliza o presidente Fiamoncini.

*Paulo José Fiamoncini:
redução da inadimplência e
aumento de clientes*



Un año con resultados sensacionales. Incluso con los efectos de la pandemia, los clientes cumplieron sus compromisos y los pagos disminuyeron. Por otro lado, la cartera de clientes creció un 70%. Los datos estadísticos demuestran que las mujeres son mejores pagadoras. Y cada vez están más presentes en las instituciones de microcrédito. En Acredite, con sede en Rio do Sul y que atiende a 28 ciudades del Alto Vale do Itajaí (SC), la cartera total de clientes es un 46% femenina. Si se afinan los datos internos, las mujeres representan el 35%

de los microempresarios individuales (MEI) atendidos en la organización. Según el presidente Paulo José Fiamoncini, 2021 fue un año importante y muy significativo, principalmente por las experiencias vividas en Covid-19. Tras meses de angustia en el mercado por las incertidumbres de la pandemia, el año pasado fue "sensacional", en palabras del gestor. "El pequeño empresario estaba muy afectado, pero cumplió su compromiso aún más. Tuvimos una reducción de la tasa de morosidad: 3,15% frente a la media anterior,

que rondaba el 7%. También hemos cualificado y aumentado la cartera de clientes en un 20%, con un 90% más de liberación de créditos", celebra el presidente. Fiamoncini también destaca el crecimiento del 70% en el número de nuevos clientes y el servicio a los 28 municipios de la región. "Nuestra preocupación como Oscip [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público] es llegar al mayor número posible de empresarios y microempresarios, difundiendo el legado del microcrédito", explica.

En la actualidad, la región cuenta con unos 300.000 habitantes, un lugar en el que Acredite realiza una dedicada actividad de reconocimiento. Acredite siempre está atenta a la diversificación del mercado para aprovechar las diferentes áreas y actuar de acuerdo con los preceptos del microcrédito. Entre las acciones está la asociación con la Casa do Empreendedor, un lugar donde el gobierno municipal lleva a cabo varias dependencias públicas e incluso campañas de divulgación. Y lo más importante: la alineación constante del equipo de

colaboradores. "Nuestra certeza es que con un equipo cualificado y bien formado, y con el diálogo diario entre los agentes de crédito, seremos más assertivos a la hora de ganar y mantener clientes", concluye el presidente Fiamoncini.

De la sala de estar a una dirección propia para vender calzados Janaira Fernanda Espíndola ya fue vendedora en una tienda, llegó a ser gerente, pero lo que realmente quería

era tener su propio negocio en Rio do Sul (SC). Hoy, a los 36 años, cumple tres años al frente de Jana Calçados. Empezó vendiendo en el salón de su casa, adquirió más experiencia, creó una clientela y se expandió. Para eso, se apoyó en la asociación de Acredite. El primer préstamo fue en 2019, del Programa Juro Zero [Interés Cero], por un importe de R\$ 3.000. Ahora tiene otro aporte, esta vez de R\$ 5.000, del mismo Programa de Interés Cero. Toda la inversión es para mejorar la sede y acercar el sueño de tener al menos tres sucursales más de la tienda. "Ser una



Janaira Espíndola começou vendendo calçados na sala de casa, hoje possui uma loja própria e o sonho de abrir outras três filiais.

Da sala de casa para um endereço próprio para a venda de calçados

Janaira Fernanda Espíndola já foi vendedora de loja, chegou a gerente, mas queria mesmo era ter seu próprio negócio em Rio do Sul (SC). Hoje, aos 36 anos de idade, celebra três anos à frente da Jana Calçados. Começou vendendo na sala de casa, ganhou mais experiência, formou clientela e expandiu. Para isso, contou com a parceria da Acredite. O primeiro empréstimo foi em 2019, do Programa Juro Zero, no valor de R\$ 3 mil. Agora ela conta com outro aporte, desta vez de R\$ 5 mil, dentro do mesmo Programa Juro Zero. Todo investimento é para poder melhorar a matriz e tornar mais próximo o sonho de ter pelo menos outras três filiais da loja. "Ser mulher à frente de um negócio é se sentir empoderada, sentir que eu fiz a diferença. Meu conselho para todas as mulheres que desejam empreender é que corram atrás dos seus objetivos e usem as críticas e o desencorajamento como combustível, pois você é mais capaz do que pensa", pontua.

BANCO DA FAMÍLIA

FORÇA FEMININA QUE GEROU CRESCIMENTO DE 30%

Ao dar suporte para empreendedoras e MEIs, e com um quadro de colaboradores com 80% de mulheres, Banco da Família possibilitou equidade e qualidade de vida

por Revista Amcred

Letielle começou como sacoleira e hoje é dona de quatro lojas de roupas
foto: Robson Gomes



Números da Acredite em 2021

Crescimento de carteira: 20%
Atendimento: em 28 municípios do Alto Vale do Itajaí
Inadimplência: 3,15%
Aumento das liberações de crédito: 90%
Novos clientes: 70%

mujer al frente de una empresa es sentirse empoderada, sentir que he marcado la diferencia. Mi consejo a todas las mujeres que desean ser empresarias es que corran detrás de sus objetivos y utilicen las críticas y el desánimo como combustible, porque son más capaces de lo que creen", afirma.

Morosidad: 3,15%.
Aumento de las liberaciones de crédito: 90%.
Nuevos clientes: 70%.

Cifras de Acredite en 2021
Crecimiento de la cartera: 20%.
Asistencia: en 28 municipios del Alto Vale do Itajaí

La fuerza de las mujeres genera un crecimiento del 30%. Al apoyar a las empresarias y a las MEI [Microempresas individuales], y con una plantilla compuesta en un 80% por mujeres, el Banco da Família ha hecho posible la equidad y la calidad de vida. La historia de Letielle Cozer viene marcada por los desafíos. De ser una dedicada transportista de mercancías, se ha convertido en una empresaria de éxito. La emprendedora tardó unos 10 años en salir de la rutina de buscar ropa en los grandes centros para vender puerta

a puerta en Curitiba (SC). En esta década de trabajo, a veces contaba con el apoyo del Banco da Família, con pequeños préstamos para comprar más productos. Ya era una microempresaria individual (MEI), pero quería aún más. Entonces, surgió la posibilidad de comprar la tienda Gattona, en su ciudad natal, por R\$ 30 mil de la época. "No teníamos ese dinero, pero el Banco da Família creyó en nosotros y nos prestó R\$ 22 mil. Con el apoyo de mi abuela, que nos dio otros R\$ 10 mil, hicimos realidad el sueño de nuestra propia tienda", recuerda, con una sonrisa

radiante. Al principio era un trabajo familiar, de gran esfuerzo y dedicación. Hoy hay cuatro unidades, tres en Curitiba y una en Lages (SC), 45 empleados y un sueño que no se detiene. "Empezamos con una bolsa de ropa que costó R\$ 700, para esta estructura que tenemos hoy. Siempre creímos que era posible", revela Letielle, que tiene una historia de aprendizaje.

A história de Letielle Cozer é marcada por desafios. De sacoleira dedicada, passou a empresária de sucesso. A empreendedora levou cerca de 10 anos para sair da rotina de buscar roupas nos grandes centros para vender de porta em porta em Curitiba (SC). Nesta década de trabalho, contou algumas vezes com o apoio do Banco da Família, com pequenos empréstimos para a compra de mais mercadoria.

Já era Micro Empreendedora Individual (MEI), mas desejava ainda mais. Então, surgiu a possibilidade de comprar a Loja Gattona, em sua cidade natal, por R\$ 30 mil à época. "Nós não tínhamos esta verba, mas o Banco da Família acreditou na gente e nos emprestou R\$ 22 mil. Com o apoio da minha avó que cedeu outros R\$ 10 mil, realizamos o sonho da loja própria", relembra, com um sorriso irradiante.

No começo era um trabalho familiar, de muito esforço e dedicação. Hoje já são quatro unidades, sendo três em Curitiba e outra em Lages (SC), 45 colaboradores e um sonho que não para. "Começamos com uma bolsa de roupas que custou R\$ 700, para essa estrutura que temos hoje em dia. A gente sempre acreditou que era possível", revela Letielle, que tem uma história de vida de aprendizados.

Alma feminina no Banco da Família

Desde o início de sua trajetória, Letielle contou com o apoio do Banco da Família para tornar seus sonhos realidade. A instituição tem a alma feminina! De todos os colaboradores, 80% são mulheres, que também ocupam 67% dos cargos de liderança. A Família BF, como costumemente se chamam, acredita na força feminina. "Impactamos a sociedade de forma positiva quando apoiamos mães, trabalhadoras, empreendedoras e todas que precisam de um impulso para crescer. Além disso, trabalhamos diariamente para alcançar o Objetivo 5 - Igualdade de Gênero e o 10 - Redução das Desigualdades, dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), da ONU", pontua a presidente, Isabel Baggio. Ter uma renda própria é um passo importante para a equidade social e impacta diretamente na melhoria da qualidade de vida. Sob sua gestão, o Banco da Família registrou um crescimento de 30% em 2021, na relação

com o ano anterior. Enquanto as demais instituições chegaram a parar durante a pandemia, o Banco da Família realizou plantões para atender o aumento da demanda de atendimentos à comunidade. "Não era hora de abandonar quem mais precisava", justifica a presidente.

O envolvimento teve reconhecimento internacional, com a qualificação espetacular obtida junto à MicroRate. Ficou na primeira colocação no Brasil e terceira no mundo com desempenho institucional de excelência. O resultado indica a viabilidade institucional no longo prazo e boa capacidade financeira, além de excelência no desempenho social. A avaliação destacou também como pontos positivos a governança corporativa, gestão, situação financeira e foco na atuação.

Os números do Banco da Família em 2021

Cerca de 400 mil operações de crédito

Mais de 1 bilhão de reais emprestados

Crescimento de 30% em relação a 2020

42 pontos de atendimento

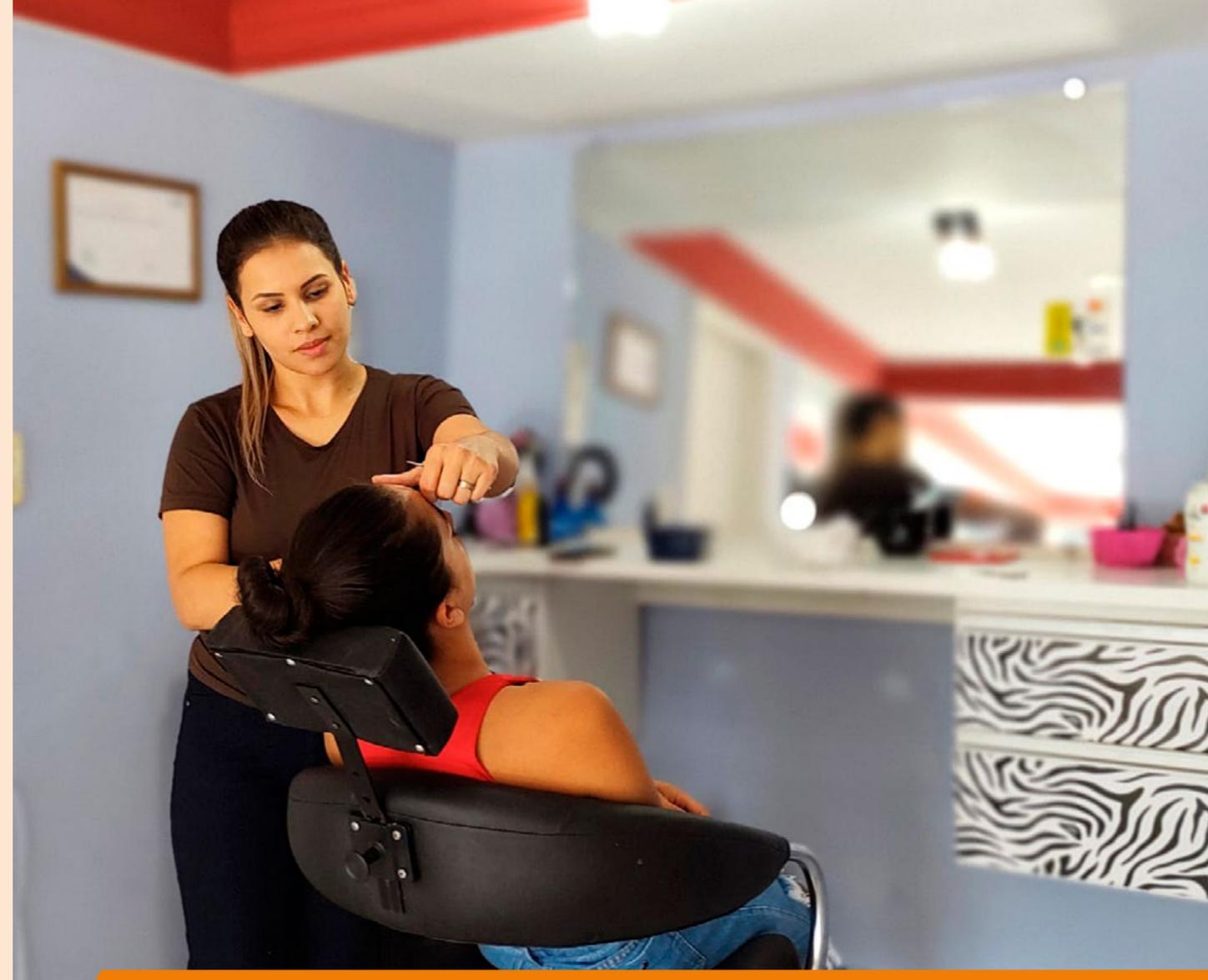
210 municípios atendidos

162 colaboradores

El alma femenina en el Banco da Família Desde el comienzo de su carrera, Letielle ha contado con el apoyo del Banco da Família para hacer realidad sus sueños. ¡La institución tiene alma de mujer! Del total de empleados, el 80% son mujeres, que además ocupan el 67% de los puestos de dirección. La Família BF, como normalmente se llaman, cree en la fuerza femenina. "Impactamos en la sociedad de forma positiva cuando apoyamos a las madres, a los trabajadores, a los emprendedores y a todos aquellos que necesitan un

impulso para crecer. Además, trabajamos a diario para alcanzar el Objetivo 5 -Igualdad de Género- y el Objetivo 10 -Reducción de las Desigualdades- de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU", señala la presidenta, Isabel Baggio. Tener ingresos propios es un paso importante hacia la equidad social y repercute directamente en la mejora de la calidad de vida. Bajo su gestión, el Banco da Família registró un crecimiento del 30% en 2021, en comparación con el año anterior. Mientras que otras instituciones se paralizaron durante la pandemia,

el Banco da Família realizó turnos para satisfacer la mayor demanda de servicios a la comunidad. "No era el momento de abandonar a los que más lo necesitaban", justificó la presidenta. La participación tuvo un reconocimiento internacional, con la espectacular calificación obtenida de MicroRate. Se clasificó como primera en Brasil y tercera en el mundo, con un excelente rendimiento institucional. El resultado indica viabilidad institucional a largo plazo y buena capacidad financiera, además de excelencia en el desempeño social.



De colaboradora numa fábrica à dona do próprio salão

Otro ejemplo femenino é Luana de Oliveira que, cansada de ser funcionária, emprestou R\$ 2.500 do Banco da Família para mudar de vida. Fez curso de cabeleireira e com o dinheiro abriu um cantinho próprio com equipamentos de salão de beleza para atender clientes no Centro de Anita Garibaldi (SC). O marido, barbeiro, também se aliou a ela e, hoje, a família atua por conta própria, garantindo o sustento por meio do empreendedorismo. Luana comenta que a vida está muito boa, fatura como deveria e tem uma melhor gestão do seu tempo. "Me sinto realizada, mas ainda pretendo melhorar ainda mais e me capacitar melhor na minha área profissional", destaca, mostrando que os sonhos não param.

De trabajadora de una fábrica a propietaria de un salón de belleza Otro ejemplo femenino es el de Luana de Oliveira que, cansada de ser una empleada, pidió un préstamo de R\$ 2.500 al Banco da Família para cambiar su vida. Hizo un curso de peluquería y con el dinero abrió su propio rincón con equipos de salón de belleza para atender a los clientes en el centro de Anita Garibaldi (SC). Su marido, barbero, también se unió a ella y, en la actualidad, la familia trabaja por cuenta propia, asegurando su sustento a través del

emprendimiento. Luana comenta que la vida es muy buena, factura como debe y tiene una mejor gestión de su tiempo. "Me siento realizada, pero todavía quiero mejorar aún más y formarme mejor en mi área profesional", destaca, demostrando que los sueños no se detienen.



BANCO DO EMPREENDEDOR

CRESCER A PARTICIPAÇÃO DE MICROEMPREENDEDORAS INDIVIDUAIS NA CLIENTELA ATIVA DO BANCO DO EMPREENDEDOR

por Revista Amcred

Seguindo tendência de mercado, o Banco do Empreendedor vem registrando aumento constante do número de clientes microempreendedores individuais. Em 2021, dois terços dos créditos liberados foram para MEIs. A divisão entre gêneros está praticamente empatada. Mas o que chama atenção é que das 3.477 operações liberadas às mulheres, as microempreendedoras individuais (MEIs) correspondem a quase 75%, ou seja, já estão formalizadas. Todas identificadas com os tipos de linhas de crédito oferecidas, especialmente as várias modalidades dos Programas Juro Zero, estadual e/ou dos municípios.

Um dado interessante a destacar é que a inadimplência das mulheres é menor que a dos homens: 2,47% contra 3,20% em atrasos de até 30 dias. Outro detalhe é que as empreendedoras se adaptam mais rapidamente às novas tecnologias, especialmente porque torna o acesso ao crédito ainda mais ágil. Isso ficou evidenciado a partir da criação de uma ferramenta durante a pandemia, o ZapCredi, considerando a necessidade de obedecer às medidas de isolamento e afastamento entre as pessoas, recomendadas pelas autoridades sanitárias. O ZapCredi evoluiu e está consolidado, sendo constantemente

aperfeiçoado. O empréstimo pode ser liberado em 48 horas via Whatsapp, sem papelada ou burocracia. Todo o processo é eletrônico. E o cliente recebe os recursos pela conta digital Empreende+. Aliás, o Banco do Empreendedor foi pioneiro em lançar um aplicativo voltado especialmente ao empreendedor, com várias ferramentas de gestão e gerenciamento de finanças. Já são mais de 16 mil contas abertas com transações que chegam a R\$ 58 milhões, sendo que R\$ 7,5 milhões em boletos pagos. A última novidade é a possibilidade de sacar dinheiro pelo aplicativo no Banco 24Horas.

Coxinha e empréstimo superam momento de dificuldade

Nádia Guimarães é microempreendedora individual, cliente do Banco do Empreendedor e uma cozinheira de mão cheia. Começou o negócio de produção de coxinha de frango como tratamento para curar uma depressão. "Logo se tornou uma deliciosa terapia e, assim, foi se tornando um negócio", relembra. Durante a pandemia, teve que se adaptar, buscando manter e buscar clientes pelo serviço de delivery.

"Minha maior dificuldade foi dar o primeiro passo em busca de novos caminhos. O grande aprendizado foi saber que temos que estar preparados para as mudanças. Afinal, a vida é uma constante mudança", ensina.

Nádia tem um carinho muito especial e considera o Banco do Empreendedor uma organização indispensável para empreendedores de pequenos negócios. "Tenho o Banco Empreendedor como meu parceiro. Aquele que está ao nosso lado assim que surge uma nova ideia para inovar e investir. Ou até mesmo para auxiliar nas dificuldades. Ele será o primeiro a quem vou me aconselhar, pois foi o Banco do Empreendedor que acreditou em mim e

me ajudou a superar os momentos de dificuldades".

Ela já foi sacoleira, colaboradora, MEI e agora microempresária pelo Simples

Clau Mendes deixou de ser MEI e agora é empresária de microempresa, optante pelo Simples, ou seja, progrediu. "Trabalhei como vendedora de loja por 26 anos e sempre amei minha profissão. Amava atender minhas clientes e ver a satisfação delas ao final de cada atendimento, sempre me senti realizada", explica. "Até que minha primeira filha, Camyla, fez faculdade de moda e o TCC dela foi falando sobre minha experiência com venda, fora dos empregos de CLT (sacoleira) e foi daí que surgiu o desenvolvimento da minha loja Clau Mendes".

A pandemia não só a abalou financeiramente como também fisicamente. "Contraí o vírus e fiquei entubada por 14 dias. Foram três meses ausentes da minha loja. O aprendizado foi realmente saber que não posso desistir dos meus sonhos e objetivos". Recuperada, ela teve que se adaptar. "Foi bastante difícil, eu nunca fui adepta ao uso das redes sociais e nesse momento eu precisei me reinventar, aprendi usar o Instagram e até me aventurei a fazer lives, tudo isso com a ajuda de meus filhos, marido e amigos". Mas a motivação para empreender sempre foi maior. "Eu amo o que faço e ver a realização no final de cada atendimento me dá forças para continuar sempre. Eu amo e fico feliz por saber que de alguma forma as pessoas se identificam com o meu trabalho".

E o Banco do Empreendedor esteve todo tempo ao seu lado. "Nesse momento tão difícil precisei de ajuda financeira e só consegui manter a loja aberta por conta dos empréstimos para conseguir honrar com meus compromissos".

"O empoderamento da mulher é visível no

Banco do Empreendedor ha registrado un aumento constante del número de clientes microempresarios individuales. En 2021, dos tercios de los créditos liberados se destinaron a las MEI. La división entre géneros es prácticamente pareja. Pero lo que llama la atención es que de las 3.477 operaciones concedidas a mujeres, las microempresarias individuales (MEI) representan casi el 75%, es decir, ya están formalizadas. Todos identificados con los tipos de líneas de crédito ofrecidas, especialmente las distintas modalidades de los Programas Juro Zero (interés cero), estatales y/o municipales.

Seguindo una tendencia del mercado, el Banco do Um ofrece ahora a las mujeres préstamos de hasta 30 días. Un dato interesante es

que la tasa de morosidad de las mujeres es menor que la de los hombres: 2,47% frente a 3,20% para retrasos de hasta 30 días. Otro detalle es que las empresarias se adaptan más rápidamente a las nuevas tecnologías, sobre todo porque agilizan el acceso al crédito. Prueba de ello fue la creación de una herramienta durante la pandemia, ZapCredi, considerando la necesidad de obedecer las medidas de aislamiento y distanciamiento entre personas, recomendadas por las autoridades sanitarias.

ZapCredi ha evolucionado, se ha consolidado y está en constante mejora. El préstamo puede liberarse en 48 horas vía WhatsApp, sin papeleo ni burocracia. Todo el proceso es electrónico. Y el cliente recibe los fondos a través de la cuenta digital de Empreende+.

Además, el Banco do Empreendedor fue pionero en lanzar una aplicación dirigida especialmente a los emprendedores, con varias herramientas de gestión y manejo financiero. Ya hay más de 16.000 cuentas abiertas con transacciones que alcanzan los R\$ 58 millones, de los cuales R\$ 7,5 millones en facturas pagadas. La última novedad es la posibilidad de retirar dinero por solicitud en el Banco 24Horas. Coxinha [muslos de pollo] y el préstamo superan el momento difícil Nádia Guimarães es una microempresaria individual, cliente del Banco do Empreendedor y cocinera con muchas habilidades. Empezó el negocio de hacer muslos de pollo como tratamiento para curar la depresión. "Pronto se convirtió en una deliciosa terapia y así pasó a ser un negocio", recuerda. Durante la pandemia, tuvo

que adaptarse, intentando mantener y buscar clientes a través del servicio de entrega.

"Mi mayor dificultad fue dar el primer paso en busca de nuevos caminos. El gran aprendizaje fue saber que tenemos que estar preparados para los cambios. Al fin y al cabo, la vida es un cambio constante", enseña.

Nádia tiene un cariño muy especial y considera que el Banco do Empreendedor es una organización indispensable para los pequeños empresarios. "Tengo como socio al Banco do Empreendedor. El que está a nuestro lado en cuanto surge una nueva idea para innovar e invertir. O incluso para ayudar en las dificultades. Será el primero al que aconseje, porque fue el Banco

do Empreendedor el que creyó en mí y me ayudó a superar los momentos de dificultad".

Ha sido empleada, colaboradora, MEI y ahora microempresaria a través de Simples. Clau Mendes ha dejado de ser una MEI y ahora es una empresaria de microempresas que opta por Simples, es decir, ha progresado. "He trabajado como vendedora durante 26 años y siempre he amado mi profesión. Me encantaba atender a mis clientes y ver su satisfacción al final de cada servicio, siempre me sentía realizada", explica. "Hasta que mi primera hija, Camyla, hizo la universidad de la moda y su TCC [trabajo de grado] trataba de mi experiencia con la venta, fuera de los trabajos de CLT (manipulador de equipajes) y de

ahí surgió el desarrollo de mi tienda Clau Mendes".

La pandemia no sólo la sacudió económicamente, sino también físicamente. "Contraí el virus y estuve intubado durante 14 días. Estaba a tres meses ausentes de mi tienda. El aprendizaje fue realmente saber que no puedo renunciar a mis sueños y metas". Recuperada, tuvo que adaptarse. "Fue bastante difícil, nunca fui adepta al uso de las redes sociales y en ese momento necesité reinventarme, aprendí a usar Instagram e incluso me aventuré a hacer lives, todo con la ayuda de mis hijos, esposo y amigos". Pero la motivación para convertirse en empresario siempre ha sido mayor. "Me encanta lo que hago y ver los logros al final de cada servicio me da fuerzas para seguir siempre adelante. Me encanta y me alegra

mercado de trabalho e na economia, de forma geral. Elas transformam suas habilidades em atividades econômicas rentáveis para compor renda ou para o sustento principal da família", destaca o diretor-superintendente do Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Floriani.

"O universo feminino sempre foi empreendedor, basta analisarmos as qualidades das administradoras do lar. Essa demanda crescente exigiu da organização respostas rápidas para atender às necessidades deste segmento, oferecendo serviços mais ágeis e adequados a essa nova realidade. Para muitas mulheres, no início, empreender é uma questão de sobrevivência", completa.

Pós-pandemia

Apesar dos efeitos ainda fortes e presentes na economia, especialmente nos pequenos negócios, o Banco do Empreendedor registrou movimentação recorde em 2021, superando R\$ 38 milhões liberados aos empreendedores catarinenses, beneficiando 6.980

empreendimentos, fortalecendo mais de sete mil postos de trabalho e projetando a geração de mais 1,5 mil. Para Floriani, este é o momento mais importante da história econômica do Brasil para a presença e atuação das Oscips de Microcrédito. "Vivemos um momento sem precedentes na história econômica de nosso país, especialmente para os pequenos negócios. Portanto, agora é a hora de organizações como o Banco do Empreendedor mostrarem para que existem e apoiarem os empreendedores de pequenos negócios, pois apesar da crise e do alto risco diagnosticado, eles precisam sobreviver e devem ser apoiados. São empreendimentos que não irão desaparecer, estarão aqui depois que tudo isso passar e teremos que estar ao lado deles, missão definida por nosso Conselho Deliberativo".



saber que de alguna manera la gente se identifica con mi trabajo. Y el Banco do Empreendedor estuvo a su lado todo el tiempo. "En este momento tan difícil necesitaba ayuda financiera y sólo pude mantener la tienda abierta gracias a los préstamos para cumplir mis compromisos".

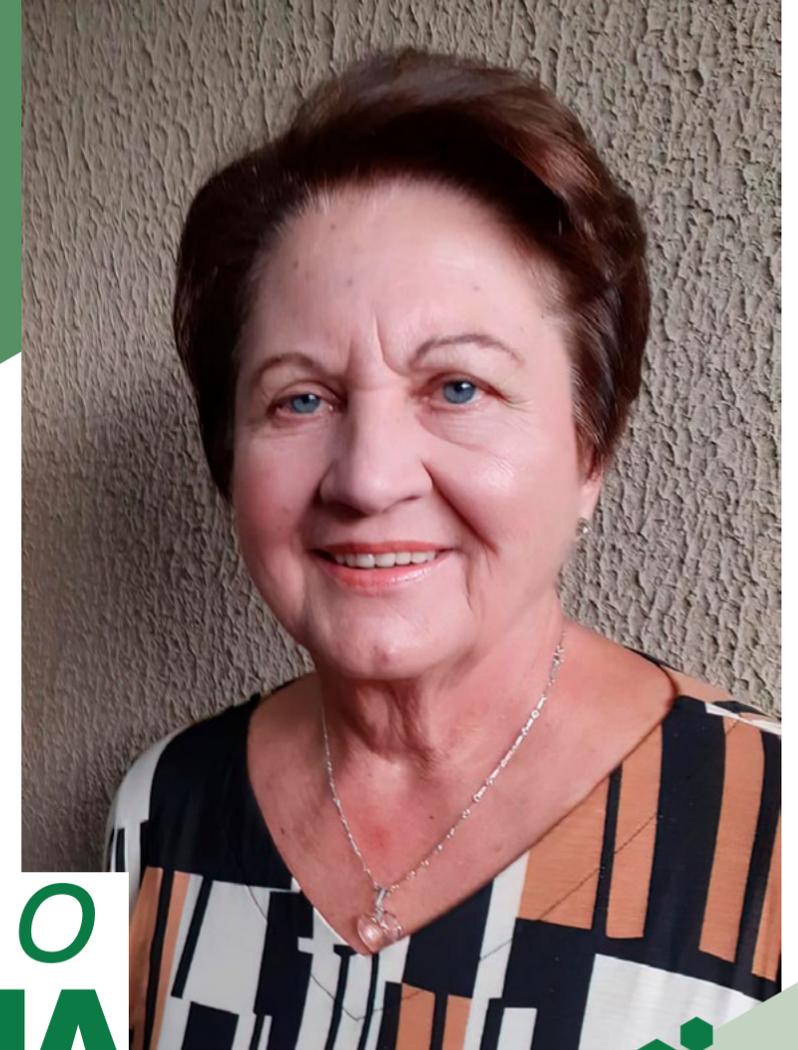
"El empoderamiento de las mujeres es visible en el mercado laboral y en la economía en general. Transforman sus habilidades en actividades económicas rentables para complementar los ingresos o para el sustento principal de la familia", destaca el director-superintendente del Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Floriani. "El universo femenino siempre ha sido emprendedor, sólo hay que analizar las cualidades de los administradores del hogar.

Esta creciente demanda exigía respuestas rápidas por parte de la organización para atender las necesidades de este segmento, ofreciendo servicios más ágiles y adecuados a esta nueva realidad. Para muchas mujeres, al principio, emprender es una cuestión de supervivencia", añade.

Post-pandemia
A pesar de los efectos aún fuertes y presentes en la economía, especialmente en las pequeñas empresas, el Banco do Empreendedor registró un movimiento récord en 2021, superando los R\$ 38 millones liberados a los emprendedores de Santa Catarina, beneficiando a 6.980 empresas, fortaleciendo más de siete mil empleos y proyectando la generación de otros 1,5 mil.

Para Floriani, este es el momento más importante de la historia económica de Brasil por la presencia y el rendimiento de las Oscips de Microcrédito. "Estamos viviendo un momento sin precedentes en la historia económica de nuestro país, especialmente para las pequeñas empresas. Por lo tanto, ahora es el momento de que organizaciones como el Banco do Empreendedor demuestren por qué existen y apoyen a los pequeños empresarios, porque a pesar de la crisis y del alto riesgo diagnosticado, necesitan sobrevivir y deben ser apoyados. Son empresas que no van a desaparecer, van a estar aquí después de que todo esto termine y tendremos que estar a su lado, una misión definida por nuestro Consejo Deliberativo".

Norma Maria do Valle é uma das mais influentes personalidades do Planalto Norte e está à frente da presidência do Planorte.



BANCO DO PLANALTO NORTE

GESTÃO FEMININA DE SUCESSO

por Revista Amcred

À frente da presidência do Banco do Planalto Norte (Planorte), a comunidade encontra Norma Maria do Valle, um exemplo de força feminina. Professora aposentada e empreendedora do setor de transporte, ela comandou várias outras entidades, como a Associação Comercial e Industrial de Mafra e a organização Soroptimist no Brasil. Hoje, integra o conselho da instituição de crédito, onde traz toda a bagagem e experiência de seus 76 anos. Sobre a vida profissional, a dedicação ao crescimento da sociedade e os dados gerais do Planorte, a Revista da AMCRED-SUL conversou com ela.

Qual o papel do microcrédito na comunidade onde o Planorte

está inserido e que abrange a região de Canoinhas, Mafra, São Bento do Sul, Campo Alegre e arredores, além do Sul do Paraná?

Norma - O Planalto Norte Catarinense tem características próprias. É uma região com carências de grandes empreendimentos que gerem emprego e renda. Assim, nossa população, ordeira e trabalhadora, necessita de muito apoio aos pequenos negócios. Este é o papel do microcrédito e do Planorte, que não só disponibiliza crédito com juros menores, mas também propicia um apoio gerencial, um acompanhamento que possibilita, inclusive, acesso a organizações orientadoras de empreendedorismo como o Sebrae, por exemplo. Desta forma, também contribuímos para melhoria da nossa tessitura

Gestão feminina de éxito
Planorte cuenta con una emprendedora destacada en la presidencia. Considera que el trabajo en equipo es el camino hacia los resultados. Al frente de la presidencia del Banco do Planalto Norte (Planorte), la comunidad encuentra a Norma Maria do Valle, un ejemplo de fuerza femenina. Profesora jubilada y empresaria del sector del transporte, ha dirigido otras entidades, como la Asociación Comercial e Industrial de Mafra y la organización Soroptimista en Brasil. Actualmente, forma parte del consejo de administración de la entidad de crédito, donde aporta todo el bagaje y la experiencia de sus 76 años. La revista AMCRED-SUL habló con ella sobre su vida profesional, su dedicación al crecimiento de la empresa y los datos

generales de Planorte.
¿Cuál es el papel del microcrédito en la comunidad en la que se inserta Planorte, que abarca la región de Canoinhas, Mafra, São Bento do Sul, Campo Alegre y alrededores, además del sur de Paraná?
Norma - El Planalto Norte Catarinense tiene sus propias características. Es una región que carece de grandes empresas que generen empleo e ingresos. Así, nuestra población, ordenada y trabajadora, necesita mucho apoyo a las pequeñas empresas. Este es el papel del microcrédito y de Planorte, que no sólo pone a disposición créditos a tipos de interés más bajos, sino que también proporciona apoyo a la gestión, un seguimiento que incluso permite

el acceso a organizaciones de orientación emprendedora como el Sebrae, por ejemplo. De este modo, también contribuimos a la mejora de nuestro tejido social garantizando nuevos puestos de trabajo, la continuidad de las pequeñas empresas y la creación de nuevos nichos de mercado. Es importante destacar nuestra interacción con los organismos locales y municipales, buscando asociaciones exitosas para mejorar el bien común.
¿Y cómo son sus cifras de estructura y generación de empleo? Podemos decir que nuestra estructura es muy ajustada. La mayoría de nuestro equipo está formado por mujeres y la mayoría de nuestros empleados llevan mucho tiempo con nosotros. El equipo de Planorte es cohesivo, dinámico y dedicado. Está hecha

social com a garantia de novos empregos, perenidade dos pequenos negócios e criação de novos nichos de mercado. Importante destacar a nossa interação com organismos locais e municipais, buscando parcerias exitosas para a melhoria do bem comum.

E como é a estrutura de vocês e números da geração de empregos?

Podemos afirmar que a nossa estrutura é bastante enxuta. Nossa equipe tem maioria feminina e vale ressaltar que grande parte dos nossos colaboradores já está conosco há muito tempo. A equipe do Planorte é coesa, dinâmica e dedicada. É feita de valores, a exemplo do gerente Executivo Nivaldo Brey Junior, que conduz toda a gestão da entidade há 22 anos. É graças a ele e toda a nossa equipe de colaboradores que temos atingido metas importantes nesses anos. Nossa história iniciada em 2000 contabiliza 2.923 empregos gerados pelos tomadores de crédito, além dos 25.933 postos de trabalho mantidos. Uma história de sucesso.

Qual é o perfil de quem realiza os empréstimos atualmente no Planorte?

O perfil dos tomadores de crédito ainda tem ligeira maioria masculina. São 51% de homens e 49% mulheres. No quesito constituição de empresa, a atividade informal está à frente, com 57,35%. E o segmento é bastante variado, embora 50,90% ainda estejam ligados a serviços, seguido do comércio (27,42%) e indústria (10,94%).

Na sua experiência, qual o papel da mulher - seja ela à frente das solicitações de crédito, seja ela como agente do Planorte - neste processo de desenvolvimento da sociedade?

Vejo com enorme satisfação os números da nossa economia, que apresentam significativa presença feminina em todos os segmentos de negócios. A participação da mulher traz muita sensibilidade, dedicação, transparência e integridade aos setores produtivos. Uma ação disciplinadora até, eu diria. Nosso tempo está marcado pelo ingresso de muitas mulheres em setores mais diferenciados da economia. Assim, aqui também temos nossas empreendedoras buscando alicerçar pequenos negócios com muito entusiasmo. Nossas agentes de crédito imprimem a marca forte da sensibilidade feminina em suas atuações obtendo expressivos resultados.

Seus anos de experiência nos mostram a força da mulher empreendedora. Na sua gestão à frente do Planorte, que mensagem a senhora gostaria de deixar?

O Planorte, juntamente com os demais integrantes da AMCRED-SUL, nesta retomada pós-pandemia, está preparado para, através do Microcrédito Produtivo e Orientado, contribuir para o desenvolvimento de pequenos negócios dos valorosos empreendedores que são a razão maior da nossa existência!



Loja grande depois de oito empréstimos

Um panfleto deixado no portão de casa fez a diferença na vida da empreendedora Daiane Marciniak. Era 2015 quando o papel com informações do Planorte chegou em suas mãos. Foi graças ao microcrédito que ela abriu a Trapo Fino Requinte, na cidade de Major Vieira (SC), distante 22 quilômetros da sede da instituição, em Canoinhas (SC). O primeiro crédito foi de R\$ 500, quando ainda atuava na informalidade. Hoje, o Banco do Planalto Norte já a apoiou com oito empréstimos. "O microcrédito é uma importante oportunidade para os pequenos começarem. O Planorte me deu chances de ir organizando toda a parte financeira e crescer", explica. Atualmente, a loja já está totalmente formalizada e o sonho de expandir não para.

Empréstimo deu o primeiro passo para Jacira mudar de vida

Jacira da Cruz deu ouvidos a uma cliente e foi conhecer de perto o microcrédito. Com curso de cabeleireira, mas com criança pequena, optou por um empréstimo para comprar os móveis e transformar um pequeno cômodo da própria casa em salão de beleza. Hoje, aos 52 anos, ela lembra que precisou também atuar como diarista para pagar as mensalidades deste primeiro suporte. Mas vários outros vieram depois, já que Jacira "sempre quer mais", como ela mesmo destaca. "Ser uma mulher empreendedora é ter coragem, pensamento positivo e um bom controle no que ganha e no que gasta! Sempre que uma mulher me pergunta sobre os empréstimos, recomendo a oportunidade concedida pelo Planorte", avalia.



"O microcrédito é uma das principais ferramentas de desenvolvimento sustentável e solidário, e no momento que o Planalto Norte começa a retomar o caminho do crescimento, com vistas a compatibilizar a expansão da atividade econômica e com a redução dos índices de pobreza e desigualdade, o Banco do Planalto Norte se constitui em importante estratégia para o fortalecimento e crescimento da região",

Nivaldo Brey Júnior
Gerente Executivo do Planorte



de valores, como el director ejecutivo Nivaldo Brey Junior, que dirige toda la gestión de la entidad desde hace 22 años. Gracias a él y a todo nuestro equipo de colaboradores hemos conseguido importantes objetivos en estos años. Nuestra trayectoria, iniciada en el año 2000, contabiliza 2.923 puestos de trabajo generados por los prestatarios, además de los 25.933 empleos mantenidos. Una historia de éxito. ¿Cuál es el perfil de las personas que actualmente solicitan préstamos en Planorte? El perfil de los prestatarios de crédito sigue siendo ligeramente masculino. Hay un 51% de hombres y un 49% de mujeres. Cuando se trata de crear una empresa, los negocios informales están a la

cabeza, con un 57,35%. Y el segmento es bastante variado, aunque el 50,90% sigue vinculado a los servicios, seguido del comercio (27,42%) y la industria (10,94%). Según su experiencia, ¿cuál es el papel de las mujeres -ya sea a cargo de las solicitudes de crédito o como agentes de Planorte- en este proceso de desarrollo de la sociedad? Estoy muy satisfecho con las cifras de nuestra economía, que muestran una importante presencia femenina en todos los segmentos empresariales. La participación de las mujeres aporta mucha sensibilidad, dedicación, transparencia e integridad a los sectores productivos. Una acción disciplinadora incluso, diría yo. Nuestra época está marcada por la entrada de muchas mujeres

en sectores más diferenciados de la economía. Por lo tanto, aquí también tenemos a nuestras empresarias que buscan crear pequeñas empresas con gran entusiasmo. Nuestros agentes de crédito llevan el fuerte sello de la sensibilidad femenina en su trabajo y consiguen importantes resultados. Sus años de experiencia nos muestran la fuerza de la mujer emprendedora. En su mandato al frente de Planorte, ¿qué mensaje le gustaría dejar? ¡El Planorte, junto con los demás miembros de AMCRED-SUL, en esta reanudación post-pandémica, está preparado para, a través del Microcrédito Productivo y Orientado, contribuir al desarrollo de los pequeños negocios de los valiosos emprendedores que son la

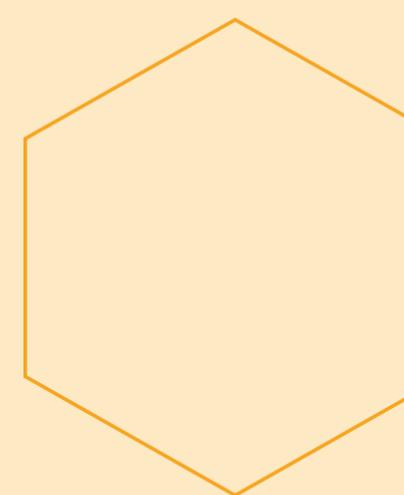
principal razón de nuestra existencia! Tienda grande después de ocho préstamos Un folleto dejado en la puerta de su casa cambió la vida de la empresaria Daiane Marciniak. Era 2015 cuando el papel con la información de Planorte llegó a sus manos. Fue gracias al microcrédito que abrió Trapo Fino Requinte en la localidad de Major Vieira (SC), a 22 kilómetros de la sede de la institución en Canoinhas (SC). El primer crédito fue de R\$ 500, cuando aún trabajaba de manera informal. Hoy, el Banco do Planalto Norte ya la ha apoyado con ocho préstamos. "El microcrédito es una oportunidad importante para que las pequeñas empresas se pongan en marcha. El Planorte me ha dado la oportunidad de empezar a organizar toda

la parte financiera del negocio y de crecer", explica. Actualmente, la tienda está totalmente formalizada y el sueño de expandirse no se detiene.

El préstamo fue el primer paso de Jacira para cambiar su vida Jacira da Cruz escuchó a un cliente y conoció de cerca el microcrédito. Con un curso de peluquería, pero con un hijo pequeño, optó por un préstamo para comprar los muebles y transformar una pequeña habitación de su propia casa en un salón de belleza. Hoy, a sus 52 años, recuerda que también tuvo que trabajar como jornalera para pagar las mensualidades de esta primera ayuda. Pero luego vinieron otros, ya que Jacira "siempre quiere más", como ella

misma destaca. "Ser una mujer empresaria significa tener valor, pensamiento positivo y un buen control sobre lo que gana y lo que gasta! Siempre que una mujer me pregunta por los préstamos, le recomiendo la oportunidad que le brinda Planorte", valora.

"El microcrédito es una de las principales herramientas para el desarrollo sostenible y solidario, y en un momento en que la región del Planalto Norte comienza a retomar la senda del crecimiento, con el objetivo de compatibilizar la expansión de la actividad económica con la reducción de los índices de pobreza y desigualdad, el Banco del Planalto Norte es una estrategia importante para el fortalecimiento y el crecimiento de la región", Nivaldo Brey Júnior.



BLUSOL

AQUI COMEÇOU O MICROCRÉDITO EM SANTA CATARINA

por Revista Amcred

Entidade foi a primeira a ser constituída no estado há exatos 25 anos. São duas décadas e meia com mais de R\$ 590 milhões emprestados em mais de 148 mil operações de crédito

Um novo marco para o microcrédito catarinense está prestes a tomar forma: a BluSol completa agora em 2022 seus 25 anos de atividade em favor do desenvolvimento de microempreendedores de diferentes cidades de Santa Catarina e do Paraná. Por meio do apoio da BluSol, milhares de vidas se transformaram.

Como a de dona Carmelita Maioli, que aos 61 anos é toda orgulho sobre o seu salão de eventos. Nem o ritmo mais lento e a falta de clientes no período da pandemia tiraram dela a certeza de estar no caminho certo. Moradora de Campo Alegre (SC), pediu um empréstimo na BluSol para movimentar novamente a cozinha do espaço e atender o público diariamente com o restaurante no local, além de começar a prospectar casamentos e aniversários para datas futuras. Este será um ano recheado e com perspectiva de até 20% de crescimento. "A experiência na BluSol foi muito produtiva e ágil, mesmo sendo o meu primeiro empréstimo", pontua a empreendedora.

Ela integra a maioria feminina que solicita verba para se desenvolver junto à BluSol. Nesses 25 anos de legado junto ao



Aquí empezó el microcrédito en Santa Catarina. La entidad fue la primera en establecerse en el estado hace exactamente 25 años. Han sido dos décadas y media con más de R\$ 590 millones prestados en más de 148.000 operaciones de crédito. Un nuevo hito para el microcrédito en Santa Catarina está a punto de tomar forma: en 2022, BluSol cumplirá 25 años de actividad a favor del desarrollo de los microempresarios en diferentes ciudades de los estados de Santa Catarina y Paraná. Gracias al apoyo de BluSol, miles de vidas se han transformado. Como la de la Sra. Carmelita Maioli, que a sus 61 años está toda orgullosa de su salón de eventos. Ni siquiera la ralentización del

ritmo y la falta de clientes durante el periodo de la pandemia le han quitado la certeza de estar en el buen camino. Residente en Campo Alegre (SC), solicitó un préstamo en BluSol para reactivar la cocina del espacio y atender al público diariamente con el restaurante en el lugar, además de comenzar a prospectar bodas y cumpleaños para futuras fechas. Este será un año intenso, con perspectivas de crecimiento de hasta el 20%. "La experiencia en BluSol fue muy productiva y ágil, a pesar de ser mi primer préstamo", dice la emprendedora. Forma parte de la mayoría femenina que solicita fondos para desarrollarse con BluSol. En estos 25 años de legado con el

microcrédito, representan el 55% de todos los clientes. También en la cartera, el 54% son personas que buscan recursos para llevar a cabo sus actividades, principalmente en los servicios (68%) y el comercio (27%). La Institución Comunitária de Crédito Blumenau Solidariiedade (BluSol) fue creada en 1997 a partir de una iniciativa de gran éxito, la del Grameen Bank, que fue el primer banco del mundo especializado en microcréditos. En Brasil, la idea también fue adoptada por el ICC Portosol, de Porto Alegre, que sirvió de inspiración para la creación de BluSol. Primera institución creada oficialmente en Santa Catarina, BluSol cuenta también con otros

microcrédito, elas representam 55% do total de clientes. Também da carteira, 54% são formados por pessoas físicas, que buscam recursos para tocar suas atividades, principalmente nos serviços (68%) e no comércio (27%).

A Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariiedade (BluSol) foi criada em 1997 baseada numa iniciativa de muito sucesso, a do Grameen Bank, que foi o primeiro banco do mundo especializado em microcrédito. No Brasil, a ideia também foi adotada pelo ICC Portosol, de Porto Alegre, que serviu de inspiração para a criação da BluSol. Primeira instituição oficialmente constituída em território catarinense, a BluSol também conta com outros marcos históricos, como a cifra de mais de R\$ 590 milhões emprestados em mais de 148 mil operações.

O modelo deu tão certo na região do Vale do Itajaí, que foi se expandindo. Atualmente, são 11 filiais, a mais recente em Ponta Grossa, no Paraná, município onde a primeira operação foi liberada em 1º de fevereiro de 2022.

"Inicialmente, atenderemos somente a cidade, depois expandiremos a região de atuação para os entornos, como fizemos nas outras filiais", destaca Renato Ouriques, diretor de Operações. Ele recorda dos primeiros passos no estado paranaense, quando em 2014 o Conselho de Administração aprovou a abertura da filial em São José dos Pinhais.



hitos históricos, como la cifra de más de R\$ 590 millones prestados en más de 148.000 operaciones. El modelo ha tenido tanto éxito en la región del Valle de Itajaí que se ha ampliado. En la actualidad, hay 11 sucursales, la más reciente en Ponta Grossa, Paraná, municipio en el que se estrenó la primera operación el 1 de febrero de 2022. "Inicialmente, atenderemos sólo la ciudad, luego ampliaremos la región de operación a los alrededores, como hicimos en las otras sucursales", destaca Renato Ouriques, Director de Operaciones. Recuerda los primeros pasos en el estado de Paraná, cuando en 2014 el Consejo de Administración aprobó la apertura de la sucursal en São José dos Pinhais.

Será otro gran desafío por delante, pero con la experiencia continuada de dos décadas y media, el reconocimiento de la comunidad y las estadísticas que muestran a Santa Catarina como el estado con mayor número de préstamos per cápita de Brasil, es seguro que la institución que abrió el mercado del microcrédito en Santa Catarina dará importantes y grandes pasos adelante. "El modelo de microcrédito en Santa Catarina es fuerte, así como nuestra voluntad y compromiso con el desarrollo de las personas. BluSol presta servicio en más de 130 ciudades diferentes y quiere extender aún más su labor entre los empresarios", añade Ouriques.

Será mais um grande desafio pela frente, mas com a experiência contínua de duas décadas e meia, o reconhecimento da comunidade e as estatísticas que mostram Santa Catarina como o estado com o maior número per capita de empréstimos no Brasil, é certo que a instituição que abriu o mercado do microcrédito catarinense dará importantes e grandes passos.

"É forte o modelo de microcrédito em Santa Catarina, assim como a nossa vontade e compromisso com o desenvolvimento das pessoas. A BluSol atende mais de 130 diferentes cidades e quer capilarizar ainda mais seu trabalho junto aos empreendedores", completa Ouriques.

Acompanhamento das mudanças ao longo dos anos

A evolução é constante no dia a dia de quem faz a ICC BluSol acontecer. Entre as novidades, está o projeto de implementação das medidas de adequação e conformidade para estar de acordo com a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). Com consultoria jurídica terceirizada, vem treinando os colaboradores para a formação de uma nova consciência, tanto individual quanto coletiva. "Todos somos operadores de dados e, para que a lei tenha efetividade na ICC BluSol, faz-se necessária a formação de uma nova cultura, onde todos se sintam responsáveis e conscientes", comenta Tayná Suelen Nardes, coordenadora do processo interno na Instituição. As políticas e medidas que serão implantadas têm como finalidade respeitar e reduzir os riscos de lesão aos direitos dos usuários, bem como garantir a boa imagem e a saúde financeira da ICC BluSol, prevenindo muitas administrativas e demandas judiciais futuras.

Seguimiento de los cambios a lo largo de los años. La evolución es constante en el día a día de quienes hacen posible ICC BluSol. Entre las novedades, se encuentra el proyecto de implantación de medidas de adecuación y cumplimiento de la Ley General de Protección de Datos de Carácter Personal (LGPD). Con el asesoramiento jurídico subcontratado, ha estado formando a los empleados para que adquieran una nueva conciencia, tanto individual como colectiva. "Todos somos operadores de datos, y para que la ley sea efectiva en ICC BluSol, es necesario crear una nueva cultura en la que todos se sientan responsables y conscientes", dijo Tayná Suelen Nardes, coordinadora del proceso interno de la

CASA DO MICROCRÉDITO

MODELO DE FRANQUIA GERA EXPANSÃO DO MICROCRÉDITO

por Revista Amcred

Casa do Microcrédito atua com quatro franquias em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul, oportunizando geração de renda e empregos

A atuação para a ativação do microcrédito, dirigida a um perfil de empreendedor geralmente desassistido do acesso ao crédito tradicional, ganhou força em 2021 na área de atuação da Casa do Microcrédito. Mesmo com uma metodologia tão sensível e artesanal, se remodelou nos últimos dois anos para reduzir a distância gerada pela pandemia. Foi por meio da tecnologia avançada que a instituição permaneceu atuando de forma eficiente, inclusive tornando o processo mais ágil e melhorando a performance através dos formatos digitais implantados. Durante todo o período de afastamento, a Casa do Microcrédito conseguiu estar lado a lado de quem mais precisava. A entidade atendeu adequadamente a demanda crescente dos empreendedores, avaliando e identificando as necessidades pontuais de cada cidadão, disponibilizando, assim, o crédito orientado ao setor mais necessitado.

El modelo de franquicia genera la expansión del microcrédito. La Casa do Microcrédito opera con cuatro franquias en Santa Catarina y Rio Grande do Sul, ofreciendo oportunidades de ingresos y creación de empleo. La acción para la activación del microcrédito, dirigida a un perfil de emprendedor generalmente desasistido de acceso al crédito tradicional, cobró fuerza en 2021 en el ámbito de actuación de la Casa del Microcrédito. Incluso con una metodología tan sensible y artesanal, se ha remodelado en los dos últimos años para reducir la

distancia generada por la pandemia. Gracias a la tecnología avanzada, la institución siguió trabajando de forma eficiente, incluso agilizando el proceso y mejorando el rendimiento a través de los formatos digitales implementados. Durante todo el período de ausencia, la Casa do Microcrédito consiguió estar al lado de los que más lo necesitaban. La entidad atendió adecuadamente la creciente demanda de los emprendedores, evaluando e identificando las necesidades específicas de cada ciudadano, proporcionando así créditos dirigidos al sector más

necesitado. Los servicios y las concesiones de crédito no se vieron perjudicados para los clientes activos, es decir, los que ya estaban atendidos antes de la pandemia, aproximadamente el 20% de la cartera necesitaba una prórroga. "El plazo se concedió a través del período de gracia para los importes a pagar en un máximo de cuatro plazos. Se prorrogaron hasta el final del contrato para dar también un respiro al empresario que estaba en crisis en su actividad económica", destaca el director ejecutivo, Sedenir dos Santos Junior. Esta acción fue debidamente



Ex-dona de casa, Claudineia Rosa de Moraes tem um longo histórico na aquisição de crédito. É que ela foi articuladora de crédito conjunto via Grupo Solidário. Foram seis nesta modalidade até chegar a possibilidade de atuar de maneira individual. Com o excelente histórico e parte integrante dos 25 anos da BluSol, Claudineia ampliou o espaço do seu Bazar Cláudia, na cidade de Colombo (PR), criando duas salinhas na construção para gerar renda com aluguéis. O bazar já existia há 10 anos, período em que a empreendedora vinha atuando na venda de peças têxteis, além de sapatos, acessórios e produtos de limpeza. São roupas usadas adquiridas em lotes fechados para a revenda. "Eu super indico a BluSol porque sempre que precisei ela esteve presente. Faz alguns anos que conto com essa ajuda", revela Claudineia, de 50 anos.



Institución. Las políticas y medidas que se aplicarán tienen como objetivo respetar y reducir los riesgos de violación de los derechos de los usuarios, así como garantizar la buena imagen y la salud financiera de ICC BluSol, evitando multas administrativas y futuras demandas judiciales. La ex dueña de casa Claudineia Rosa de Moraes tiene una larga trayectoria en la adquisición de créditos. Fue una articuladora del crédito conjunto a través del Grupo de Solidaridad. Ha trabajado en esta modalidad durante seis años, hasta que pudo trabajar de forma individual. Con este excelente historial y en el marco de BluSol 25 años, Claudineia amplió el espacio de su Bazar Cláudia, en la ciudad

de Colombo (PR), creando dos pequeñas salas en el edificio para generar ingresos por alquiler. El bazar existe desde hace 10 años, período en el que la empresaria se dedica a la venta de textiles, zapatos, accesorios y productos de limpieza. Se trata de ropa usada adquirida en lotes cerrados para su reventa. "Recomiendo encarecidamente BluSol porque siempre que lo he necesitado, ha estado ahí. Desde hace unos años cuento con esta ayuda", dice Claudineia, de 50 años.

Os atendimentos e as concessões de crédito não foram prejudicados para os clientes ativos, ou seja, àqueles já atendidos antes da pandemia, aproximadamente 20% da carteira precisou de prorrogação. "O prazo foi concedido através da carência para valores a serem pagos em até quatro parcelas. Elas foram prorrogadas para o término do contrato no intuito de conceder também um fôlego ao empreendedor que estava em crise na sua atividade econômica", destaca o diretor executivo, Sedenir dos Santos Junior. Esta ação foi devidamente homologada e autorizada nos órgãos competentes da Casa do Microcrédito, em virtude da saúde financeira e da solidez do Patrimônio Líquido da organização. A remodelação dos atendimentos foi fundamental para as ações que geraram um crescimento moderado no período, fomentando e resgatando outros empreendedores da base da pirâmide. Diante desse cenário, a organização registrou crescimento mais expressivo em 2021, atingindo a marca de aproximadamente 25% no saldo e na carteira de clientes. Parte do crescimento no período está atrelada à expansão através de franquias, um projeto já consolidado e aperfeiçoado em função da experiência que existe há cinco anos e que foi regulamentado através de lei específica para o segmento. São quatro franquias em atuação em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. O projeto prevê resgatar profissionais que trabalharam no setor de microcrédito

regional para operações em cidades ou regiões com até uma determinada população e permite ao franqueado trabalhar em home-office e/ou escritório, gerando emprego e renda para si e para terceiros. Toda a operação nas franquias é uma movimentação da Casa do Microcrédito, que dedica tempo de treinamento e capacitação ao franqueado. E além de renda própria, ele pode gerar até três empregos, oferecendo um portfólio de produtos que permite aos empreendedores darem voos maiores. Outra modalidade, embora menos rentável à entidade, também contribuiu: a de antecipação de máquinas de cartão. Com tecnologia de ponta em prol do empreendedor de baixa renda, com tarifas justas, além de legitimidade e segurança financeira, o projeto de crescimento da instituição em tempos de pandemia se deu muito pelos terminais e máquinas de cartão. O valor chegou a R\$ 1 milhão, o equivalente a 5% da movimentação total. "A Casa do Microcrédito entende que precisa atender ao empreendedor. Isso é atuar com governança. Nem tudo gera o resultado esperado para a instituição, mas se está suprimindo o apoio ao empreendedor, está se chegando ao objetivo", destaca Santos.



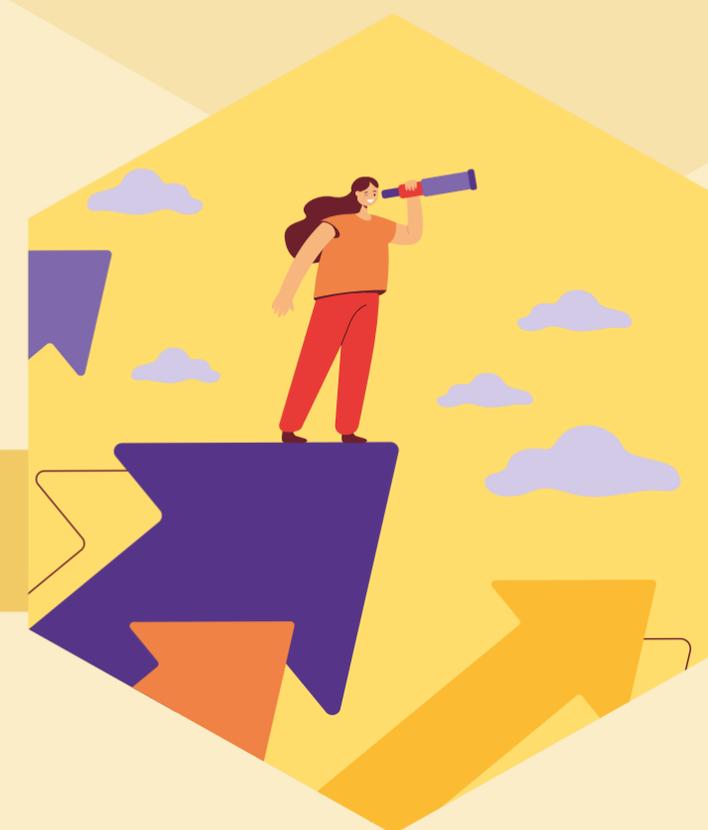
Leidiane contou com o crédito para abrir a mercearia e agora utiliza o serviço de máquinas de cartão da Casa do Microcrédito

Mercearia surgiu e se mantém com o apoio da Casa do Microcrédito

Leidiane Andrade Serafim, de 30 anos, empreendeu com o apoio da Casa do Microcrédito e hoje também adota o serviço de máquina de cartão oferecido pela instituição. A mercearia localizada em Tubarão (SC) foi aberta com um empréstimo concedido e fez a diferença na entrada da empreendedora no mundo dos negócios. Tão logo abriu as portas, adotou o sistema de maquininha para facilitar a vida de seus clientes. "Escolhi mais esta facilidade da Casa do Microcrédito porque tem taxas menores e agrega outras possibilidades de serviços. Sem contar que eles são muito prestativos e estão juntos na minha jornada", complementa.

Premissas fundamentais para o crescimento da Casa do Microcrédito

- Saúde financeira consolidada
- Baixo endividamento junto às fontes de recursos
- Elevada disponibilidade de caixa
- Ambiente mais digitalizado



aprobada y autorizada por los órganos competentes de la Casa do Microcrédito, debido a la salud financiera y a la solidez del patrimonio de la organización. La remodelación de los servicios fue fundamental para las acciones que generaron un crecimiento moderado en el período, animando y rescatando a otros empresarios de la base de la pirámide. Ante este escenario, la organización registró un crecimiento más expresivo en 2021, alcanzando la marca de aproximadamente el 25% en el balance y en la cartera de clientes. Parte del crecimiento en el período está vinculado a la expansión a través de franquias, un

proyecto ya consolidado y perfeccionado como resultado de la experiencia que existe desde hace cinco años y que fue regulado por una ley específica para el segmento. Hay cuatro franquias que operan en Santa Catarina y Rio Grande do Sul. El proyecto prevé rescatar a los profesionales que han trabajado en el sector del microcrédito regional para operaciones en ciudades o regiones con hasta una determinada población y permite al franquiciado trabajar en casa-oficina y/o oficina, generando empleo e ingresos para sí mismo y para los demás. Toda la operación en las

franquias es una operación de la Casa do Microcrédito, que dedica tiempo a la formación y capacitación del franquiciado. Y además de sus propios ingresos, pueden generar hasta tres puestos de trabajo, ofreciendo una cartera de productos que permite a los empresarios emprender vuelos más altos. Otra modalidad, aunque menos rentable para la entidad, también contribuyó: la anticipación de las máquinas de tarjetas. Con tecnología de punta a favor del empresario de bajos ingresos, con tarifas justas, además de legitimidad y seguridad financiera, el proyecto de crecimiento de

la institución en tiempos de pandemia se debió en gran medida a los terminales y máquinas de tarjetas. El monto alcanzó R\$ 1 millón, equivalente al 5% de la facturación total. "La Casa do Microcrédito entiende que tiene que servir al empresario. Esto es actuar con gobernanza. No todo genera el resultado esperado para la institución, pero si está dando apoyo al empresario, está alcanzando su objetivo", destaca Santos.

La tienda de comestibles surgió y se mantiene con el apoyo de la Casa del Microcrédito

Leidiane Andrade Serafim, de 30 años, comenzó su negocio con el apoyo de la Casa do Microcrédito y ahora también utiliza el servicio de máquinas de tarjetas que ofrece la institución. La tienda de comestibles situada en Tubarão (SC) se abrió con un préstamo concedido y marcó la diferencia en la entrada del empresario en el mundo empresarial. Desde que abrió sus puertas, adoptó el sistema de máquinas automáticas para facilitar la vida de sus clientes. "Elegí esta instalación de la Casa do Microcrédito porque tiene tarifas más bajas y agrega otras posibilidades de servicio. Por no hablar de que son muy

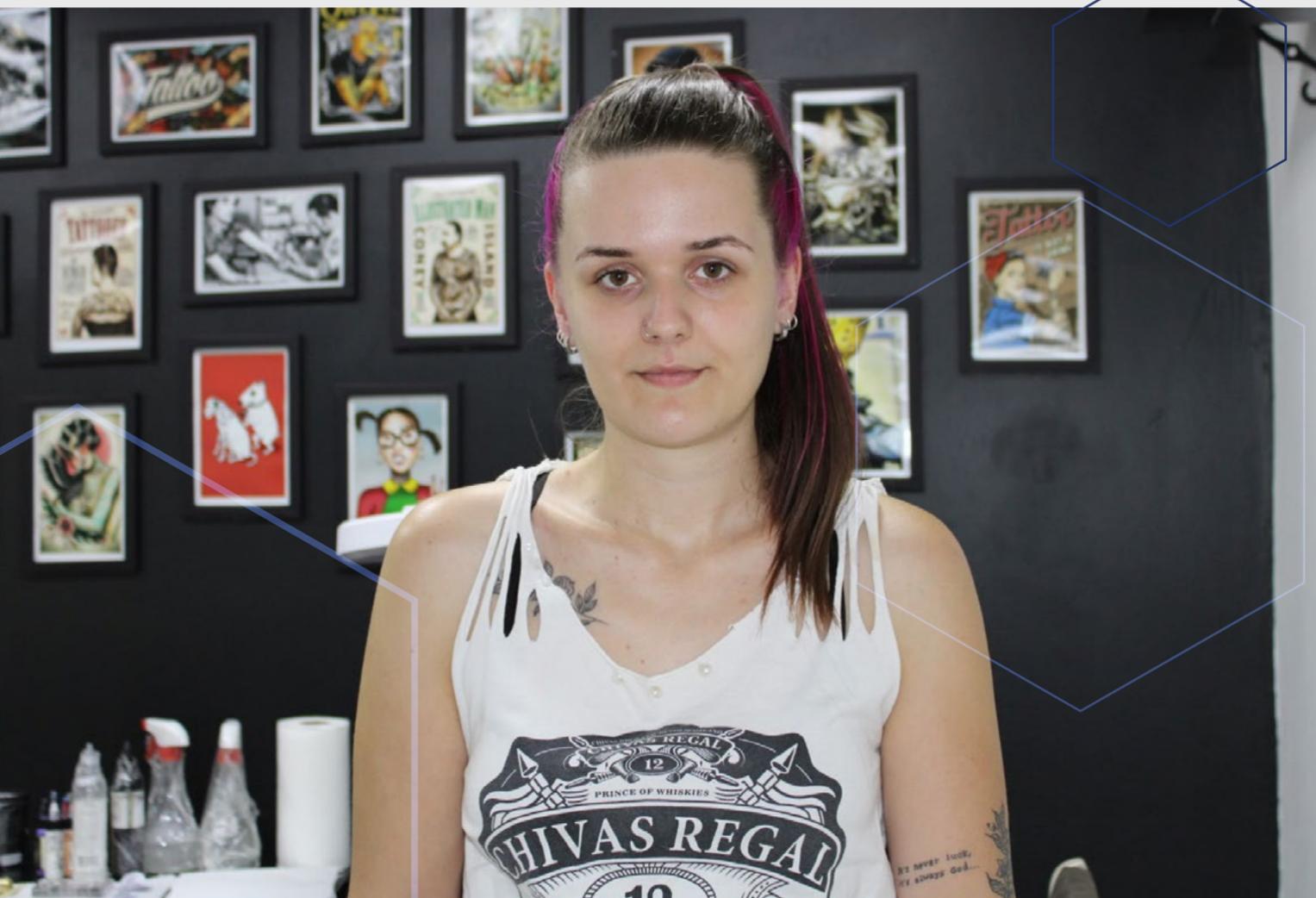
útiles y están juntos en mi viaje", añade.

Premisas fundamentales para el crecimiento de la Casa do Microcrédito
Salud financiera consolidada
Bajo endeudamiento con fuentes de fondos
Alta disponibilidad de efectivo
Un entorno más digitalizado

Boa de desenho e na arte de **EMPREENDER**

Tatuadora Denise Kolschinski é uma das mais de 8,5 mil histórias construídas com a Crecerto

por Revista Amcred



Es buena en el diseño y en el arte de emprender. La tatuadora Denise Kolschinski es una de las más de 8.500 historias construídas con Crecerto. "Con los números no soy muy buena, pero con los dibujos siempre he tenido mucho amor", dice la tatuadora Denise Kolschinski, de Lindóia do Sul (SC), al explicar lo mucho que le gusta lo que hace. Se refiere a su época escolar, cuando pasaba mucho tiempo dibujando y tenía un bajo rendimiento en matemáticas. "Empecé a aprender a tatuar con cursos en internet, pronto compré un kit básico

para probar si funcionaba. Algunos amigos sirvieron de "conejiillos de indias", yo creé el sabor y funcionó", recuerda la empresaria. A medida que su clientela crecía, Denise necesitaba mejorar las condiciones del servicio en el estudio. Muchos materiales eran más caros y fue entonces cuando buscó un crédito en Crecerto. "Necesitaba este dinero y Crecerto fue muy importante en mi historia y en lo que estoy construyendo", reconoce. Así que compró instrumentos y suministros para equipar su estudio de tatuaje. Desde

hace tres años trabaja en Lindóia do Sul, la tatuadora comenta que su clientela es ahora regional, ya que atiende a personas de Irani, Arabutã, Ipumirim y Concórdia. La historia de la empresaria Denise es una más de las 8.526 registradas en los 20 años de actividad de Crecerto. Fue el 10 de abril de 2001 cuando la institución abrió sus puertas en Concórdia (SC). Desde entonces, Crecerto se ha convertido en un especialista en la distribución de créditos a microempresarios y a la población en general. Cuando alguien tiene una buena idea y necesita crédito, la

institución le da apoyo. En dos décadas, se han realizado más de 40 mil operaciones de crédito, inyectando más de R\$ 245 millones en la economía regional. "Al principio éramos una avanzada de la Agencia Credioeste, de Chapecó, instalada en una sala prestada por la Asociación de Municipios del Alto Uruguai Catarinense, en Concórdia. Nos quedamos allí hasta 2001, cuando nos independizamos con la formalización de Credicerto y un aporte financiero inicial de R\$ 200 mil, concedido a través del Programa de Microcrédito del Gobierno del Estado",

recuerda el presidente Marcio Cesar Rossini. Durante unos cuatro años, el Director Regional de la Agencia de Desarrollo del Estado de Santa Catarina (Badesc), José Luciano Silva, ejerció de Director Ejecutivo de la organización. Durante este tiempo, se estructuró la entidad y se formaron equipos para trabajar en el sector del microcrédito. Entonces, tanto Badesc como Sebrae, que colaboraron incluso con la cesión de mobiliario para la oficina, dejaron la gestión. Fue entonces cuando Crecerto inició su propia gestión y la ampliación de los servicios.

Otro hito histórico fue la necesidad de cambiar el nombre en 2003. Hubo un impasse con otra entidad que ya utilizaba esa nomenclatura. Se eligió el nombre de Crecerto, que se convirtió en la marca definitiva.

Crecerto entre las organizaciones de microcrédito más importantes de Brasil. La propuesta inicial de dar servicio a la región del Alto Uruguai Catarinense resultó ser demasiado modesta. Con el tiempo, la ampliación de la zona de operaciones se



"Com números eu não sou muito boa, mas, com desenhos, eu sempre tive muito amor", diz a tatuadora Denise Kolschinski, de Lindóia do Sul (SC), ao explicar o quanto gosta do que faz. Ela faz referência ao tempo de escola, quando passava muito tempo desenhando e tinha baixo desempenho em matemática. "Comecei aprendendo a tatuar com cursos na internet, logo comprei um kit básico para testar se daria certo. Alguns amigos serviram de "cobaia", criei gosto e deu certo", relembra a empreendedora. Com o aumento da clientela, Denise precisou melhorar as condições de atendimento no estúdio. Muitos materiais tinham preço mais elevado e foi nessa hora que ela procurou crédito na Crecerto. "Eu precisava deste dinheiro e a Crecerto foi muito importante na minha história e no que eu estou construindo", reconhece. Assim, ela comprou instrumentos e insumos para equipar o estúdio de tatuagem. Há três anos atuando em Lindóia do Sul, a tatuadora comenta que

a clientela agora é regional, pois atende pessoas de Irani, Arabutã, Ipumirim e Concórdia. A história da empreendedora Denise é mais uma, das 8.526 registradas nos 20 anos de atividades da Crecerto. Foi em 10 de abril de 2001 a abertura das portas da instituição em Concórdia (SC). Desde então, a Crecerto se tornou especialista em distribuir crédito para microempreendedores e população em geral. Quando alguém tem uma boa ideia e precisa de crédito, a instituição dá o apoio. Em duas décadas, já foram realizadas mais de 40 mil operações de crédito, injetando mais de R\$ 245 milhões na economia regional. "No início éramos um posto avançado da Agência Credioeste, de Chapecó, instalado numa sala cedida pela Associação dos Municípios do Alto Uruguai Catarinense, em Concórdia. Ficamos lá até 2001, quando nos tornamos independentes com a formalização da Credicerto e um aporte financeiro inicial de R\$ 200 mil, concedido através do Programa de

Microcrédito do Governo do Estado”, recorda o presidente Marcio Cesar Rossini. Durante cerca de quatro anos, o Gerente Regional da Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (Badesc), José Luciano Silva, exerceu a função de Diretor Executivo da organização. Neste tempo, a entidade foi estruturada e equipes receberam treinamento para atuar no setor de microcrédito. Depois, tanto o Badesc quanto o Sebrae, que colaborou até mesmo com cessão de mobiliário para o escritório, saíram da gestão. Foi quando a Crecerto começou a gerência própria e a ampliação do atendimento. Outro marco histórico foi a necessidade da alteração do nome, em 2003. Havia um impasse com outra entidade que já usava aquela nomenclatura. Optou-se pelo nome Crecerto, que se tornou a marca definitiva.

Crecerto entre as mais importantes organizações de microcrédito do Brasil

A proposta inicial de atender a região do Alto Uruguai

Catarinense mostrou-se modesta demais. Com o tempo, a ampliação da área de atuação transformou-se numa necessidade, fazendo com que novas agências fossem abertas fora deste perímetro. Mais adiante, o raio de atuação foi ampliado para fora do estado catarinense, alcançando, inicialmente, o Rio Grande do Sul e, posteriormente, o Paraná. Com isso, a organização tem atuação em mais de 200 municípios dos três estados do Sul do Brasil, se destacando como uma das organizações de microcrédito mais importantes do país. “Ajudamos a melhorar a vida de muita gente, cumprindo nossa missão. Assim, a nossa história é feita de muitas outras histórias construídas pelo talento de empreendedores e com o nosso apoio”, celebra o presidente. “Sua história é a nossa história”, é dessa forma que a Crecerto destaca este momento importante, reconhecendo que só chegou onde chegou porque foi um trabalho conjunto.

Sede da Crecerto, no Centro de Concórdia



CREDIAMAI

Time que joga junto, GANHA JUNTO

por Revista Amcred

Dedicação e proximidade com o cliente tornam a Crediamai uma marca consolidada na região de Xanxerê (SC)

Equipe atua de forma qualificada, mantendo familiaridade com a região de atuação, preservando um ótimo ambiente de trabalho e gerando resultados.

convirtió en una necesidad, lo que provocó la apertura de nuevas sucursales fuera de este perímetro. Posteriormente, el radio de acción se amplió fuera del estado de Santa Catarina, llegando inicialmente a Rio Grande do Sul y posteriormente a Paraná. Con esto, la organización actúa en más de 200 municipios de los tres estados del sur de Brasil, destacando como una de las organizaciones de microcrédito más importantes del país. “Ayudamos a mejorar la vida de muchas personas,

cumpliendo nuestra misión. Así, nuestra historia está hecha de muchas otras historias construidas por el talento de los empresarios y con nuestro apoyo”, celebra el presidente. “Tu historia es nuestra historia”, así destaca Crecerto este importante momento, reconociendo que sólo ha llegado donde está porque ha sido un esfuerzo conjunto.

Un equipo que juega unido, gana unido. La dedicación y la proximidad al cliente hacen de Crediamai una marca consolidada en la región de Xanxerê (SC). Si hay algo que generalmente funciona bien es el trabajo en equipo. Hay equipos de personas que marcan la diferencia y, juntos, revelan los mejores resultados. Este es el caso de Crediamai, una agencia de microcréditos que inició sus actividades en diciembre de 2004 y que muestra un crecimiento tras otro, año tras año. La Organización de la Sociedad Civil de Interés Público (Oscip) es una gran

aliada de la economía regional de Xanxerê (SC) y de los municipios vecinos. Fomenta el empleo y los ingresos de forma muy cercana a la cartera de clientes. Esto se debe principalmente a la relación que los empleados tienen con la comunidad y a la dedicación a su trabajo. Son hombres y mujeres que trabajan de forma cualificada, manteniendo la familiaridad con la región donde trabajan, preservando un gran ambiente de trabajo y generando resultados. El agente de crédito, Rosemir Pelissari Koff, lleva más de 20 años trabajando con microcréditos. Empezó

como agente multiplicador hasta que se incorporó a la institución en 2005. “Es muy gratificante ver que a través del microcrédito la gente evoluciona. Además de crear empresas, contribuimos a la realización de los sueños y al crecimiento de cada cliente. Es importante ver el desarrollo local y regional”, celebra. El colaborador de Crediamai comenta que en la medida en que conceden un crédito a una persona, están garantizando el mantenimiento de al menos un puesto de trabajo. Es una función social importante que ayuda al empresario, a su familia y a muchas otras personas de su

Se há algo que costuma dar certo é o trabalho em equipe. Existem times de pessoas que fazem a diferença e, juntos, revelam os melhores resultados. É o caso da Crediamai, agência de microcrédito que iniciou suas atividades em dezembro de 2004 e apresenta crescimento atrás de crescimento, ano após ano. A Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) é uma grande aliada da economia regional de Xanxerê (SC) e municípios vizinhos. Fomenta emprego e renda de maneira muito aproximada da carteira de clientes.

Isso se deve principalmente à relação que os colaboradores mantêm com a comunidade e a dedicação dada ao trabalho. São homens e mulheres que atuam de forma qualificada, mantendo familiaridade com a região de atuação, preservando um ótimo ambiente de trabalho e gerando resultados.

O agente de Crédito, Rosemir Pelissari Koff, atua junto ao microcrédito há mais de 20 anos. Começou como agente multiplicador até ingressar na instituição em 2005. "É muito gratificante ver que através do microcrédito as pessoas estão evoluindo. Além de montar os negócios, a gente contribui com a realização do sonho e com o crescimento de cada cliente. É importante ver o desenvolvimento local regional", comemora ele.

O colaborador da Crediamai comenta que à medida em que concedem crédito a uma pessoa, estão garantindo a manutenção de ao menos um emprego. É um importante papel social, que ajuda o empreendedor, sua família e, em seguida, muitas outras pessoas em sua volta.

O time de 11 pessoas da entidade conta também com o agente Administrativo Luiz Henrique Zatta. À frente de uma parte mais burocrática da atividade de empréstimo, ele conta que consegue enxergar além dos números. "É muito gratificante fazer parte de uma empresa que desenvolve o

empreendedorismo local. Vemos muita gente começando pequeno, se estabelecendo e nós, juntos, fazendo parte desta história! É um importante papel social", diz. Luiz acredita que fazer parte deste meio de campo entre os empreendedores e os recursos, atendendo 14 municípios próximos de Xanxerê (SC) e sendo referência no microcrédito nessa importante região do Oeste catarinense, mostra a credibilidade da Crediamai. "Atualmente, neste ramo as pessoas têm receio e medo de negociar um empréstimo, mas com a confiança conquistada ao longo dos anos, elas se sentem seguras em negociar com a Crediamai, pois temos uma marca forte na região", considera.

Metodologia da Crediamai facilita o crédito à comunidade

Os relatórios de atividades da Crediamai apontam o perfil do cliente da instituição. Em 2021, 62,5% eram do sexo masculino, com 44% do total atuando na informalidade e 73% sem conta em banco. Da carteira de clientes, 46,53% emprestam na faixa de R\$ 5 mil e 71,53% tomam o empréstimo para capital fixo. Foram mais de R\$ 734,6 mil dedicados à compra de estoque, mobiliário, abertura de espaços e afins.

Diretor Executivo desde 2007, Plínio Antônio Silveira destaca o papel importante da Crediamai para o desenvolvimento econômico, principalmente para quem têm dificuldade para acessar o banco tradicional. "Com o apoio da Crediamai e sua metodologia, as pessoas têm acesso facilitado ao crédito. É um trabalho que muda muitas vidas", pondera. O presidente Lauri Olkowski reforça que 2021 foi ainda um ano atípico, de recuperação econômica. E a Crediamai fechou com crescimento de 12,78%.



entorno. El equipo de la entidad, compuesto por 11 personas, incluye también al agente administrativo Luiz Henrique Zatta. Encargado de una parte más burocrática de la actividad crediticia, dice que puede ver más allá de los números. "Es muy gratificante formar parte de una empresa que desarrolla el espíritu empresarial local. Vemos a mucha gente que empieza poco a poco, se establece y nosotros, juntos, formamos parte de esta historia. Es un papel social importante", dice. Luiz cree que formar parte de este punto intermedio

entre los emprendedores y los recursos, atendiendo a 14 municipios cercanos a Xanxerê (SC) y siendo una referencia en microcréditos en esta importante región del oeste de Santa Catarina, demuestra la credibilidad de Crediamai. "Actualmente, en este sector la gente tiene miedo y temor de negociar un préstamo, pero con la confianza adquirida a lo largo de los años, se sienten seguros de negociar con Crediamai, porque tenemos una marca fuerte en la región", considera.

La metodología de Crediamai facilita el crédito a la

comunidad. Los informes de actividad de Crediamai muestran el perfil del cliente de la institución. En 2021, el 62,5% eran hombres, el 44% del total actuaba de manera informal y el 73% no tenía cuenta bancaria. De la cartera de clientes, el 46,53% presta en el rango de R\$ 5 mil y el 71,53% toma préstamos para capital fijo. Más de R\$ 734,6 mil se dedicaron a la compra de stock, mobiliario, apertura de espacios y similares. Director ejecutivo desde 2007, Plínio Antônio Silveira destaca el importante papel de Crediamai para el

Cinco créditos tornaram a jornada de Noeli um pouco mais fácil

Noeli de Fátima Vargas Brandt tem um comércio na cidade de Xaxim (SC). Aos 51 anos, ela recorda que o primeiro empréstimo na Crediamai foi em 2014.

Atualmente, soma cinco créditos conseguidos na instituição que foram investidos no crescimento de sua loja voltada ao público em geral, com moda e artigos para o público masculino, feminino e infantil. O apoio foi primordial para chegar onde chegou. Noeli começou com duas solicitações via Programa Juro Zero e outros três de crédito rotativo.

"Eu amo o que faço e sempre sonhei em planejar para ter uma garantia de renda no futuro. Empreender é correr atrás, trabalhar, se dedicar, ter foco e persistência. Abrir este negócio foi uma necessidade, o início foi difícil. Mas hoje, olhando para trás, vejo que valeu a persistência", enaltece. O apoio do começo foi importante e vale como recomendação a todos que querem empreender. "Se for necessário, eu sei onde recorrer. E muita gente deveria seguir este mesmo caminho", analisa.



desarrollo económico, especialmente para aquellos que tienen dificultades para acceder al banco tradicional. "Con el apoyo de Crediamai y su metodología, la gente tiene un acceso más fácil al crédito. Es una obra que cambia muchas vidas", reflexiona. El Presidente Lauri Olkowski refuerza que 2021 sigue siendo un año atípico de recuperación económica. Y Crediamai cerró con un crecimiento del 12,78%.

Cinco créditos hicieron más fácil el viaje de Noeli. Noeli de Fátima Vargas Brandt tiene un negocio en la

ciudad de Xaxim (SC). A sus 51 años, recuerda que el primer préstamo en Crediamai fue en 2014. Actualmente, son cinco los créditos obtenidos en la institución que se invirtieron en el crecimiento de su tienda dirigida al público en general, con moda y artículos para hombres, mujeres y niños. El apoyo fue esencial para llegar a donde está ahora. Noeli comenzó con dos solicitudes a través del programa Juro Zero y otros tres préstamos rotatorios. "Me encanta lo que hago y siempre he soñado con planificar tener unos ingresos garantizados en el futuro. Empreender significa correr detrás, trabajar, dedicarse,

tener enfoque y persistencia. Abrir este negocio era una necesidad, y los comienzos fueron difíciles. Pero hoy, mirando hacia atrás, veo que la persistencia valió la pena", elogia. El apoyo al principio fue importante y vale como recomendación para todos aquellos que quieran emprender. "Si es necesario, sé a quién recurrir. Y mucha gente debería seguir este mismo camino", analiza.



CREDIOESTE

EMPREENDEDORAS DE CHAPECÓ INVESTEM EM SEUS NEGÓCIOS COM APOIO DA CREDIOESTE

por Revista Amcred

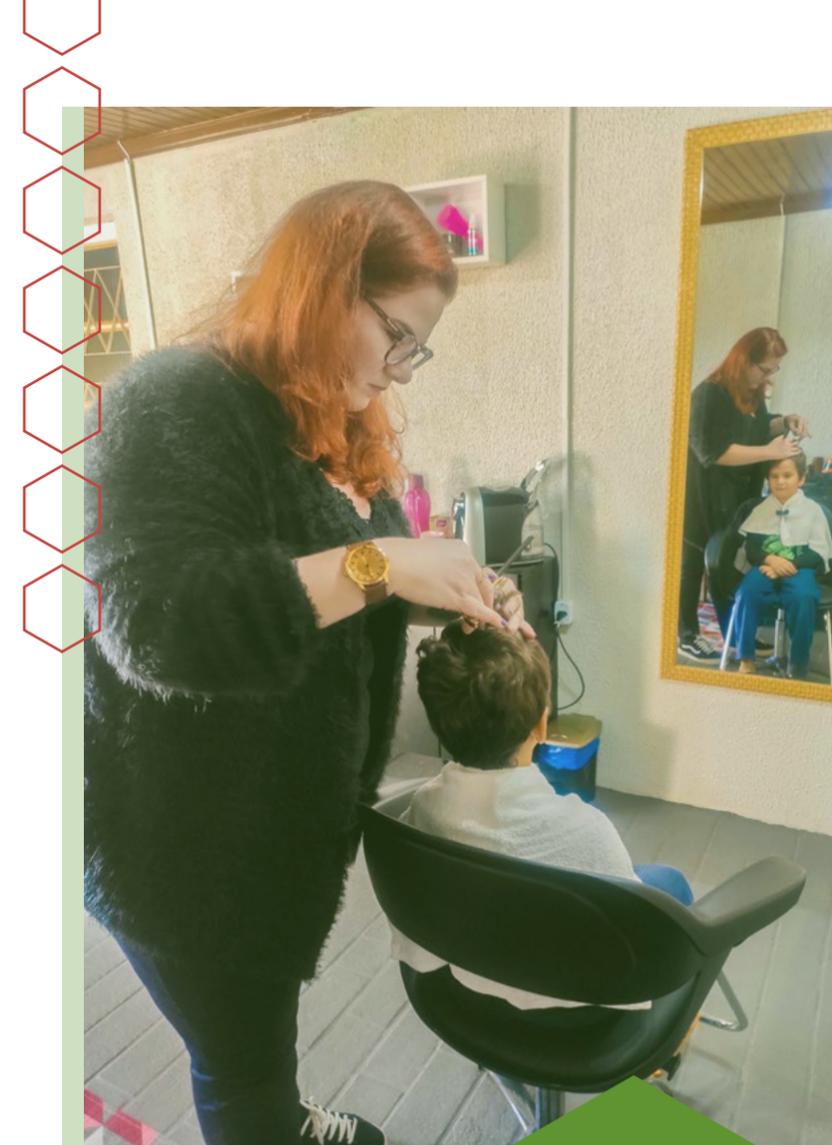
Com 22 anos de história, a agência de microcrédito liberou, até o fim de dezembro de 2021, mais de R\$ 106 milhões de recursos

Cada vez mais as mulheres são proativas e conquistam novos espaços tanto em cargos de liderança nas grandes corporações quanto na criação de pequenos negócios. Elas são criativas, ousadas, têm uma grande capacidade de inovar e vêm conquistando o protagonismo nos mais diversos segmentos. Além do potencial empreendedor, se destacam pela facilidade para se adaptar e se reinventar quando o cenário exige. É o que confirmam duas empreendedoras de Chapecó que contam suas histórias e evidenciam como o microcrédito foi importante para fortalecer seus negócios.

Apaixonada pelo mundo da beleza

Formada em Administração de Empresas, Priscila Aline Foschera, 32 anos, é apaixonada pela área da beleza. A profissional atua no segmento desde 2014 e possuía um espaço em um salão no Centro de Chapecó quando veio a pandemia, reduzindo drasticamente o número de atendimentos. Com isso, ela se adaptou e passou a atender clientes em domicílio – atividade que realizou durante quase dois anos. Neste ano, alugou uma casa que conta com um ambiente adequado para montar seu próprio salão de beleza, no bairro Paraíso.

“Foi nesse momento que peguei meu segundo empréstimo do Programa Juro Zero. O objetivo foi investir nos equipamentos para montar o salão”, conta a empreendedora individual que fez seu primeiro financiamento no início da pandemia para capital de giro. Ela destaca que descobriu a Credioeste pelo agente de crédito Renan Franco em uma conversa informal e, naquele momento, o dinheiro foi essencial para manter as despesas. “Sempre fui muito bem atendida e os recursos foram fundamentais nesses dois momentos”, frisa Priscila que indicou a agência de microcrédito para algumas amigas e está feliz, pois além de manter boa parte de sua carteira de clientes, está conquistando nova clientela no bairro onde instalou seu negócio – o La Gigiota Salone. “Estou feliz e o objetivo agora é manter o aperfeiçoamento profissional constante, pois minha área é movida a tendências”, destaca a empreendedora que buscou inspiração na infância para escolher o nome da empresa.



Empendedoras de Chapecó investem em seus negócios com o apoio de Credioeste. Con 22 años de historia, la agencia de microcréditos ha liberado, hasta el final de diciembre de 2021, más de R\$ 106 millones de recursos. Las mujeres son cada vez más proactivas y conquistan nuevos espacios tanto en los puestos de dirección de las grandes empresas como en la creación de pequeños negocios. Son creativas, osadas, tienen una gran capacidad de innovación y han ido conquistando un papel protagonista en los más diversos segmentos. Además del potencial emprendedor, destacan por su facilidad para adaptarse y reinventarse cuando el escenario lo requiere. Esto es lo que

confirman dos empresarios de Chapecó al contar sus historias y mostrar cómo el microcrédito fue importante para fortalecer sus negocios.

Apasionada por el mundo de la belleza. Graduada en Administración de Empresas, Priscila Aline Foschera, de 32 años, es una apasionada del área de la belleza. La profesional trabaja en el segmento desde 2014 y tenía un espacio en un salón en el Centro de Chapecó cuando llegó la pandemia, reduciendo drásticamente el número de servicios. Como resultado, se adaptó y empezó a atender a los clientes en su casa, actividad que realizó durante casi dos años. Este año alquiló una casa con un entorno

adecuado para montar su propio salón de belleza en el barrio de Paraíso. “Fue en ese momento cuando pedí mi segundo préstamo del programa Juro Zero. El objetivo era invertir en equipos para montar el salón”, dice esta empresaria individual que realizó su primera financiación al principio de la pandemia para obtener capital de trabajo. Destaca que descubrió a Credioeste a través del agente de crédito Renan Franco en una conversación informal y que, en ese momento, el dinero era imprescindible para mantener los gastos. “Siempre me han atendido muy bien y los recursos fueron fundamentales en estos dos momentos”, subraya Priscila, quien refirió la agencia de microcréditos a algunos amigos y está contenta,

porque además de mantener una buena parte de su cartera de clientes, está ganando nuevos clientes en el barrio donde instaló su negocio: La Gigiota Salone. “Estoy contenta y el objetivo ahora es mantener la formación profesional constante, porque mi área se rige por las tendencias”, dice la empresaria que buscó inspiración en la infancia para elegir el nombre de la empresa.

Vocación por la costura. La empresaria individual Suzana Lindner, de 37 años, se dedica a la producción de uniformes y vestidos infantiles, a la reparación de ropa y al bordado. En agosto del año pasado tuvo que trasladarse a Ateliê Lindecor y dejó el barrio de Colina do Sol, donde tenía una

cartera de clientes consolidada. Hoy en día, su negocio está situado en el barrio de Jardim do Lago, donde, para su sorpresa, el número de clientes se ha duplicado en menos de un año. Suzana dice que empezó su negocio con una máquina de coser y un cliente. Hoy estoy en una fase muy buena y Credioeste juega un papel muy importante en este logro. “Recuerdo cuando el agente de crédito Léio Martelli hizo su primera visita a mi casa. Mi primer crédito fue en el 2018, el segundo en el 2019, el tercero en el 2020, el cuarto en el 2021 y el más reciente fue este año para comprar stock de telas”, dice y menciona que Credioeste ha sido esencial en su vida. Según ella, no fue fácil, pero todo el esfuerzo para hacer crecer su

negocio valió la pena. “Aprendí que para tener éxito hay que buscar el conocimiento constante y, muchas veces, es necesario adaptarse”, destaca al comentar que inició el emprendimiento en 2017 con un enfoque en vestidos de fiesta para alquilar. Para el futuro, los planes de la empresaria que está terminando su curso de Psicología incluyen invertir en una tienda para que la gestione su hija. “Quiero trabajar en mi área de formación, pero no dejaré que este sueño muera”, señala. Según ella, con la pandemia era necesario buscar otras alternativas y fue entonces cuando surgió la idea de comprar una máquina de bordar. “He llegado hasta aquí porque Credioeste me ha ayudado mucho. Cuando pensé que no había salida conseguí el crédito para

Vocação pela costura

A empreendedora individual Suzana Lindner, de 37 anos, atua com foco em produção de uniformes e vestidos infantis, consertos de roupas e bordados. Em agosto do ano passado ela precisou mudar o Ateliê Lindcor e saiu do bairro Colina do Sol onde tinha uma carteira consolidada de clientes. Hoje, seu negócio está situado no bairro Jardim do Lago, onde para sua surpresa, dobrou o número de clientes em menos de um ano.

Suzana conta que começou seu negócio com uma

máquina de costura e uma cliente. Hoje estou em uma fase muito boa e a Credioeste tem um papel muito importante nessa conquista. "Lembro quando o agente de crédito Léo Martelli fez sua primeira visita em minha casa. Meu primeiro crédito foi em 2018, o segundo em 2019, o terceiro em 2020, o quarto em 2021 e o mais recente foi neste ano para comprar estoque de tecido", conta ao mencionar que a Credioeste foi essencial em sua vida.

Segundo ela, não foi fácil, mas todo o esforço para fazer seu negócio crescer valeu à pena. "Aprendi que para ter sucesso é preciso buscar conhecimento constante e, muitas vezes, é necessário se adaptar", destaca ao comentar que iniciou o empreendimento em 2017 com foco em vestidos de festa para aluguel. Para o futuro, os planos da empreendedora que está concluindo o curso de Psicologia incluem investir em uma loja para a filha gerenciar. "Quero atuar em minha área de formação, mas não vou deixar esse sonho morrer", observa.

Segundo ela, com a pandemia foi necessário buscar outras alternativas e foi aí que surgiu a ideia de comprar uma máquina para bordar. "Cheguei até aqui porque a Credioeste me ajudou muito. Quando pensei que não tinha mais jeito consegui o crédito para comprar a máquina de bordados em 2020. Comprei um curso na internet e aprendi em casa. A lição que fica é que quando acreditamos no sonho, não importa o que os outros dizem. Quando ninguém acreditava eu acreditei e hoje tenho um negócio consolidado", conclui.

A força do empreendedorismo feminino

A gerente executiva da Credioeste, Marcia Biffi, realça que as mulheres têm grande representatividade na agência



de microcrédito. Segundo ela, mais de 44% da carteira de clientes é formada pelo público feminino. "Elas estão apostando cada vez mais no empreendedorismo e o mais importante nisso tudo é a capacidade de adaptação nos momentos de dificuldade. Percebemos na pandemia a força das mulheres para buscar alternativas para não deixarem seus negócios morrerem".

Para o presidente da Credioeste, Ivonei Barbiero, uma das maiores satisfações é saber que a agência de microcrédito está fazendo a diferença na vida de muitas pessoas e pequenos negócios. "Nosso maior desafio no ano passado foi oferecer os produtos financeiros adequados ao nosso público-alvo e nós conseguimos. Além de disponibilizar crédito, orientamos nossos clientes em relação às melhores maneiras de investir os recursos. É gratificante ouvir tantos feedbacks que demonstram como somos importantes para que muitos empreendedores conquistem seus objetivos, tanto para abrir um negócio, quanto para se manter no mercado e conquistar o crescimento".

Credioeste

A Credioeste, com sede em Chapecó e pontos de atendimento em Pinhalzinho (SC), Nonoai (RS) e Passo Fundo (RS), é uma organização sem fins lucrativos, criada para atender empreendedores formais e informais com a liberação de microcrédito. Com 22 anos de história, a agência de microcrédito liberou, até o fim de dezembro de 2021, o montante de mais de R\$ 106 milhões de recursos em mais de 27 mil operações disponibilizadas a empreendedores formais e informais de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul.



CREDISOL

CREDISOL MICROCRÉDITO BRASIL

por Revista Amcred

Crescimento via franquias e nova sede marcam 2021 para a instituição

Nova sede localizada em Criciúma (SC)

comprar a máquina de bordar em 2020. Comprei um curso na internet e aprendi em casa. A lição que fica é que quando cremos em tu sonho, não importa o que digam os demais. Quando ninguém acreditava eu acreditei e hoje tenho um negócio consolidado", conclui.

La fuerza del emprendimiento femenino

La directora ejecutiva de Credioeste, Marcia Biffi, destaca que las mujeres están muy representadas en la agencia de microcréditos. Según ella, más del 44% de la cartera de clientes está formada por mujeres. "Cada vez apostamos más por el emprendimiento y lo más importante en todo esto es la capacidad de adaptación en tiempos de dificultad. Hemos visto en la pandemia la fuerza de las mujeres

para buscar alternativas y no dejar morir sus negocios".

Para Barbiero, una de las mayores satisfacciones es saber que la agencia de microcréditos está marcando la diferencia en la vida de muchas personas y pequeñas empresas. "Nuestro mayor reto el año pasado fue ofrecer los productos financieros adecuados a nuestro público objetivo, y lo conseguimos. Además de facilitar el crédito, orientamos a nuestros clientes sobre las mejores formas de invertir los recursos. Es gratificante escuchar tantos comentarios que demuestran la importancia que tenemos para que muchos empresarios logren sus objetivos, tanto para iniciar un negocio como para mantenerse en el mercado y lograr el crecimiento".

Credioeste

La Credioeste, con sede en Chapecó y con puntos de atención en Pinhalzinho (SC), Nonoai (RS) y Passo Fundo (RS), es una organización sin ánimo de lucro, creada para atender a emprendedores formales e informales con la liberación de microcréditos. Con 22 años de historia, la agencia de microcréditos ha liberado, hasta el final de diciembre de 2021, la cantidad de más de R\$ 106 millones en recursos en más de 27 mil operaciones disponibles para los empresarios formales e informales en Santa Catarina y Rio Grande do Sul.

CREDISOL - MICROCRÉDITO BRASIL

El crecimiento a través de las franquicias y la nueva sede marcan el 2021 para la institución. El microcrédito se considera una herramienta de apoyo a los microempresarios formales e informales, adopta una metodología de acercamiento a las personas y garantiza recursos para las actividades. Las Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público (OSCIPs de Microcrédito) son instituciones sin ánimo de lucro que nacen con la vocación de servir a las personas que trabajan por cuenta propia, autónomos, comerciantes, proveedores de

servicios, agricultores y pequeñas empresas en general. En esta condición, se creó la Institución de Crédito Solidario - CREDISOL, que funciona desde hace 22 años, fiel a los principios del microcrédito productivo y orientado, con sede en el municipio de Criciúma (SC). Es una organización que no está regulada por el Banco Central de Brasil, sino por el Ministerio de Justicia y el Ministerio de Economía, y está inserta en el Programa Nacional de Microcrédito Productivo y Orientado (PNMPO). Se trata de instituciones de primer nivel que trabajan

directamente con las micro y pequeñas empresas, en asociación con instituciones afines, proporcionando apoyo técnico y financiación, especialmente del BNDES [Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social] y otras instituciones de desarrollo, incluidas las extranjeras.

Crecimiento a través del modelo de franquicia. Originalmente restringida al extremo sur del Estado de Santa Catarina, pero que en los últimos años ha ido ampliando su alcance geográfico a través de franquicias bajo la marca CREDISOL-MICROCRÉDITO BRASIL -

O microcrédito é considerado uma ferramenta de apoio aos microempreendedores formais e informais, adota metodologia de aproximação com as pessoas e garante recursos para as atividades. As Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips de Microcrédito), são Instituições sem fins lucrativos que nasceram com a vocação de atender as pessoas que trabalham por conta própria, autônomos, comerciantes, prestadores de serviço, agricultores e pequenos negócios em geral.

Nesta condição, foi criada a Instituição de Crédito Solidário - CREDISOL, que atua há 22 anos, fiel aos princípios do microcrédito produtivo e orientado, com sede no município de Criciúma (SC). Trata-se de organização não regulada pelo Banco Central do Brasil, mas sim pelo Ministério da Justiça e pelo Ministério da Economia, estando inserida no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO).

São Instituições de primeiro piso que atuam diretamente junto aos micros e pequenos empreendimentos, em parceria com instituições correlatas, em regime de apoio técnico e de "funding", em especial do BNDES e outras instituições de fomento, inclusive do exterior.

Crescimento via modelo de franquia

Originalmente restrita ao extremo Sul catarinense, mas que nos últimos anos vem expandindo seu escopo geográfico por meio de franquias sob a marca CREDISOL-MICROCRÉDITO BRASIL - Associada à ABF, visando prioritariamente regiões ainda não atendidas por Oscips, com a missão de contribuir para o desenvolvimento econômico e social dos microempreendedores e de suas famílias através do microcrédito produtivo e educação empreendedora.

Em 31/12/2021 já estava presente em 350 municípios dos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Minas Gerais e Distrito Federal. O modelo de operação é simplificado e se diferencia do bancário tradicional, tendo em vista que não precisa abrir conta, as prestações são pagas por boleto (carnê), um agente de crédito presta orientação e realiza o atendimento até a liberação sem que o cliente tenha que sair de casa. Ele vai ao encontro da pessoa, no local onde a atividade acontece, seja na própria residência, ponto comercial ou propriedade rural.



Angélica e Isabella, mãe e filha empreendedoras em Siderópolis, Sul de Santa Catarina. Elas sempre quiseram ter o próprio negócio e surgiu a oportunidade de terem a loja de cosméticos.



Associada a ABF, dirigindo-se principalmente a las regiones aún no atendidas por las OSCIP, con la misión de contribuir al desarrollo económico y social de los microempresarios y sus familias a través del microcrédito produtivo y la educación empresarial.

El 31/12/2021 ya estaba presente en 350 municipios de los estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Minas Gerais y el Distrito Federal.

El modelo de funcionamiento es simplificado y diferente al de la banca tradicional, ya que no es necesario abrir una

cuenta, las cuotas se pagan mediante un recibo, un agente de crédito orienta y realiza el servicio hasta el desbloqueo sin que el cliente tenga que salir de casa. Se encuentra con la persona en el lugar donde se desarrolla la actividad, ya sea en su casa, en un punto comercial o en una propiedad rural.

El concepto de Microcrédito puede entenderse como créditos de valores reducidos, adecuados a la realidad de las pequeñas empresas y con la orientación de un profesional especializado o de consultores del SEBRAE a través de seminarios específicos y gratuitos.

Cabe destacar que los emprendedores atendidos se encuentran en la base de la pirámide de los pequeños negocios productivos, ya sean formales -básicamente el Microempresador Individual (MEI), además de las micro y pequeñas empresas- o informales, que constituyen cerca del 50% de los emprendedores atendidos, generalmente excluidos del sistema financiero tradicional. Se sabe que la dificultad de acceso al crédito es una de las principales restricciones al desarrollo de las pequeñas empresas. Los principales obstáculos al acceso son generalmente la burocracia, la reciprocidad en los

O conceito de Microcrédito pode ser entendido como créditos de valores reduzidos, adequados à realidade dos pequenos negócios e com orientação de profissional especializado próprio ou por consultores do Sebrae através de oficinas específicas e gratuitas. Destaque-se que os empreendedores assistidos estão na base da pirâmide dos pequenos negócios produtivos, sejam eles formais - basicamente o Microempresador Individual (MEI), além de microempresas e de pequeno porte - ou informais, que constituem cerca de 50% dos empreendedores atendidos, via de regra aliados do sistema financeiro tradicional. Sabe-se que a dificuldade de acesso ao crédito é uma das principais restrições ao desenvolvimento dos pequenos empreendimentos. Os principais entraves ao acesso são geralmente a burocracia, a reciprocidade em produtos paralelos e as garantias exigidas que, ao contrário, no microcrédito praticado

pelos Oscips são majoritariamente fidejussórias (aval solidário). O fomento ao microcrédito é atividade essencial para o fortalecimento institucional da economia pois, através da inclusão social e da educação financeira da população de baixa renda, se promove a crescente formalização dos empreendimentos. Neste contexto, insere-se a CREDISOL, mantendo-se fiel ao seu ideal e ao seu propósito de estimular o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios.

CREDISOL-MICROCRÉDITO BRASIL em nova sede

Com o objetivo de melhor atender a sua clientela e aos seus atuais 61 colaboradores diretos e outros 85 indiretos, haja vista o seu crescimento nos últimos anos, a CREDISOL-MICROCRÉDITO BRASIL inaugurou suas novas instalações no município sede, Criciúma (SC). Aliada a esta ação, somam-se

investimentos na qualificação do seu pessoal com criação de setor específico de desenvolvimento tecnológico e inovação, envolvendo melhorias nos processos internos visando a melhor performance do sistema, racionalizando custos e dando maior efetividade e velocidade às suas operações. Tal diferencial lhe confere ganhos de competitividade na medida em que disponibiliza seus créditos de forma oportuna e em valores adequados ao setor dos pequenos negócios produtivos, geradores de emprego e renda, via de regra desassistido por conta de pretenso maior risco e custo operacional.

conheça-nos:

credisol.org.br
0800 770 6911





EXTRACREDI

O PROPÓSITO DE REALIZAR OS SONHOS DOS EMPREENDEDORES

por Revista Amcred

Extracredi atua há mais de 20 anos entendendo os objetivos de cada cliente e procurando auxiliar a todos com o primeiro passo

Apesar de ainda não serem maioria, as mulheres fazem a diferença no dia a dia da Extracredi, a instituição de crédito que atende São Miguel do Oeste (SC) e outros 100 municípios da região. Ao longo de seus 22 anos de história, há muita força e empoderamento feminino. Histórias de superação e vitórias. Como a de Mari Eli Teixeira, que é mãe e empreendedora. Mari trabalha no ramo de panificação. Abriu a Confeitaria Uruguai com o apoio do microcrédito. Ela conheceu a Extracredi ainda em Itapiranga (SC), quando estava praticamente de mudança para a cidade atual, Palmitos (SC). Depois de montar a estrutura com o empréstimo que serviu como parte dos investimentos iniciais,

precisou novamente de ajuda durante a pandemia e contou mais uma vez com a instituição. A empreendedora virou amiga da agente de crédito Fabiele Débora Schulz, a quem ela chama carinhosamente de Fabi. "Mesmo tendo uma renda mensal baixa, consigo o apoio e, consequentemente, honro com os meus compromissos, pagando tudo o que devo em dia", comenta. "Eu espero que a Extracredi consiga ajudar muito mais pessoas, assim como me ajudaram. Sou muito grata por terem sido luz no meu caminho". Avani Wagner é microempreendedora em Campo Erê (SC). Cliente da agência de São Lourenço do Oeste, atendida pela agente de



Mari Eli Teixeira contou com a Extracredi para montar sua confeitaria em Palmitos (SC)



Avani Wagner usou o microcrédito para comprar mercadorias para sua loja de Campo Erê (SC)

crédito Vanessa Pansera Cardoso, ela tem uma loja de linhas e acessórios para artesanato, como crochê e tricô, e contou com o apoio da Extracredi para a compra de mercadorias. "É só ligar que a equipe já nos atende prontamente. Toda vez que tive dificuldade, tive o suporte da Extracredi", revela.

Mulheres como as personagens desta reportagem representam 18,66% do total de clientes da instituição. O ano passado foi de crescimento. Foram concedidos R\$ 30.667.246,75 em crédito. Uma cifra 28% maior do que 2020. Ao todo, a Extracredi realizou 4.072 operações, dando oportunidade e contribuindo no desenvolvimento da economia local. Gerou 107 novos empregos e manteve outros 796. Nos dados da organização, o percentual de clientes formalizados é de 66,20%, embora o microcrédito não faça distinção e também ajude trabalhadores informais, cujo percentual chega a 33,80% no exercício de 2021 da Oscip. A maioria está ligada ao comércio (83,64%), seguido dos serviços (13,61%) e da indústria (2,75%).

O presidente da Extracredi, José Carlos Gerhardt, considera muito positivos os dados registrados em 2021. "Tivemos um crescimento de 22% e foi muito relevante a participação das mulheres na concessão de crédito. Sinal de que a sensibilidade feminina é importante e traz resultados para o desenvolvimento econômico", ressalta.

Mensagem do presidente da Extracredi
"Nós, da Extracredi, fazemos parte de uma instituição que muito nos orgulha. Estamos há mais de 20 anos auxiliando as pessoas que possuem difícil acesso ao crédito a começar seu próprio negócio. Um pequeno negócio, muitas vezes até mesmo de fundo de quintal, que para nosso orgulho se tornam grandes empresas. Contamos com nove agências físicas para melhor atender os mais de 100 municípios que abrangem uma região, que se destaca pela garra e pelo forte espírito

El propósito de hacer realidad los sueños de los empresarios Extracredi opera desde hace más de 20 años entendiendo los objetivos de cada cliente y buscando ayudar a todos con el primer paso Aunque todavía no son mayoría, las mujeres marcan la diferencia en el día a día de Extracredi, la entidad de crédito que atiende a São Miguel do Oeste y a otros 100 municipios de la región. A lo largo de sus 22 años de historia, hay mucha fuerza y empoderamiento femenino. Historias de superación y victorias. Como la de Mari Eli

Teixeira, que es madre y empresaria. Mari trabaja en el negocio de la panadería. Abrió Confeitaria Uruguai con el apoyo del microcrédito. Conoció a Extracredi todavía en Itapiranga (SC), cuando prácticamente se trasladaba a su actual ciudad, Palmitos (SC). Después de montar la estructura con el préstamo que sirvió como parte de las inversiones iniciales, volvió a necesitar ayuda durante la pandemia y volvió a confiar en la institución. La empresaria se hizo amiga de la agente de crédito Fabiele Débora Schulz, a la que llama cariñosamente Fabi.

"Aunque tengo unos ingresos mensuales bajos, recibo la ayuda y, en consecuencia, cumplo mis compromisos, pagando todo lo que debo a tiempo", comenta. "Espero que Extracredi pueda ayudar a muchas más personas, como me han ayudado a mí. Les estoy muy agradecido por ser una luz en mi camino". Avani Wagner es una microempresaria de Campo Erê (SC). Cliente de la sucursal de São Lourenço do Oeste, asistida por la agente de crédito Vanessa Pansera Cardoso, tiene una tienda de hilos y accesorios para la artesanía, como el ganchillo y el tejido de punto, y ha contado con el apoyo

de Extracredi para comprar productos. "Sólo hay que llamar y el equipo está ahí para ayudarnos rápidamente. Cada vez que he tenido dificultades, he contado con el apoyo de Extracredi", afirma.

Las mujeres, como las protagonistas de este informe, representan el 18,66% del total de clientes de la institución. El año pasado fue un año de crecimiento. Se concedió un crédito de R\$ 30.667.246,75. Una cifra un 28% mayor que en 2020. En total, Extracredi realizó 4.072 operaciones, ofreciendo oportunidades y contribuyendo al desarrollo de

la economía local. Generó 107 nuevos puestos de trabajo y mantuvo otros 796. En los datos de la organización, el porcentaje de clientes formalizados es del 66,20%, aunque el microcrédito no hace distinción y también ayuda a los trabajadores informales, cuyo porcentaje alcanza 33,80% en el ejercicio 2021 de la Oscip. La mayoría está vinculada al comercio (83,64%), seguida de los servicios (13,61%) y la industria (2,75%). El presidente de Extracredi, José Carlos Gerhardt, considera muy positivos los datos registrados en 2021.

"Tuvimos un crecimiento del 22% y fue muy relevante la participación de las mujeres en la concesión de créditos. Una señal de que la sensibilidad femenina es importante y da resultados para el desarrollo económico", señala Mensaje del Presidente de Extracredi "Nosotros, desde Extracredi, formamos parte de una institución que nos llena de orgullo. Llevamos más de 20 años ayudando a las personas que tienen dificultades para acceder al crédito a crear su propia empresa. Una pequeña empresa, muchas veces incluso del patio trasero,

de empreendedorismo. Com um atendimento diferenciado, os agentes de crédito não somente ofertam o crédito, mas também auxiliam no planejamento do investimento que seus clientes vão realizar. O bom atendimento fideliza e fomenta a carteira de mais de 3,5 mil clientes. Nós, da Extracredi, entendemos a importância de um começo de vida e é dessa maneira que trabalhamos para o sonho de cada cliente – por meio dos recursos captados – sejam realizados. Cada cliente tem um objetivo na vida e nós procuramos entender e auxiliar a todos com o primeiro passo. Quando olhamos o passado, enxergamos a história e com um olhar no futuro temos a certeza de que estamos no caminho certo!”, José Carlos Gerhardt.

Ação de Natal levou amor e esperança para comunidades carentes

O propósito de trazer esperança por meio do microcrédito ganha força também em determinadas ações que vão além do empréstimo financeiro. Como a que foi realizada no Natal de 2021 para a comunidade em vulnerabilidade de São Miguel do Oeste (SC). Ao tornar viva a esperança, a Extracredi desenvolve mais uma vez seu papel social. Mais de mil crianças foram beneficiadas pela ação que chegou ao quarto ano. O projeto Natal Feliz reúne uma rede de parceiros, somando forças de pessoas físicas e jurídicas para este bem comum. Ao longo de um período, a instituição e os outros participantes arrecadaram brinquedos que foram entregues no período natalino. A escolha das crianças foi realizada em conjunto com a Assistência Social do município.

Ação de Natal reúne grupo de parceiros e, em 2021, trouxe esperança para mais de mil crianças de São Miguel do Oeste (SC)



MEMBUÍ

EM 20 ANOS, MEMBUÍ MICROFINANÇAS AUXILIOU MAIS DE 29 MIL EMPREENDEDORES GAÚCHOS

São mais de R\$ 132 milhões em créditos emprestados pela Oscip de microcrédito

por Victoria Debortoli

Há 20 anos, nascia em Santa Maria uma Oscip de microcrédito com o objetivo de fazer a diferença na vida de micro e pequenos empreendedores que não conseguiam acesso a crédito em instituições tradicionais. Em duas décadas de trabalho, o sonho da Imembuí Microfinanças se tornou realidade: até agora, foram mais

de 29 mil empreendedores gaúchos auxiliados com mais de R\$ 132 milhões em crédito. Hoje, são mais de 60 municípios gaúchos atendidos pela Imembuí, com diferentes linhas de crédito que prezam pela rapidez, facilidade e segurança.

que estamos orgulhosos de dizer que se han convertido en grandes empresas. Contamos con nueve sucursales para atender mejor a los más de 100 municipios que cubren una región que destaca por su determinación y su fuerte espíritu emprendedor. Con un servicio diferenciado, los agentes de crédito no sólo ofrecen créditos, sino que también ayudan a planificar la inversión que realizarán sus clientes. Un buen servicio fideliza y fomenta la cartera de más de 3,5 mil clientes. En Extracredi entendemos la importancia de un comienzo en la vida y así trabajamos para que el sueño de cada cliente -a través de los fondos

recaudados- se haga realidad. Cada cliente tiene un propósito en la vida y buscamos entender y ayudar a todos con su primer paso. Cuando miramos al pasado, vemos la historia y con la vista puesta en el futuro estamos seguros de que vamos por el buen camino”, José Carlos Gerhardt.

La Acción de Navidad llevó amor y esperanza a las comunidades necesitadas. El propósito de llevar la esperanza a través del microcrédito también cobra fuerza en ciertas acciones que van más allá de los préstamos financieros. Como la que

se llevó a cabo en la Navidad de 2021 para la comunidad vulnerable de São Miguel do Oeste (SC). Haciendo vivir la esperanza, Extracredi desarrolla una vez más su papel social. Más de mil niños se beneficiaron de la acción que llegó a su cuarto año. El proyecto “Feliz Navidad” reúne a una red de socios, uniendo fuerzas con particulares y empresas para este bien común. Durante un tiempo, la institución y los demás participantes recogieron juguetes que fueron entregados durante el periodo navideño. La elección de los niños se hizo junto con la Asistencia Social del municipio.

En 20 años, Imembuí Microfinanças ha ayudado a más de 29.000 empresarios de Rio Grande do Sul. Más de R\$ 132 millones en créditos prestados por la Oscip de microcrédito. Hace 20 años, nació en Santa María una Oscip [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público], de microcréditos con el objetivo de marcar la diferencia en la vida de los micro y pequeños empresarios que no podían acceder al crédito en las instituciones tradicionales. En dos décadas de trabajo, el sueño de Imembuí Microfinanças se ha hecho realidad: hasta la fecha, se ha ayudado a más de 29.000 empresarios de Rio Grande do Sul con más de R\$ 132 millones en créditos. Hoy, Imembuí atiende a más de 60 municipios del estado de Rio

Grande do Sul, con diferentes líneas de crédito rápidas, fáciles y seguras. “La forma de trabajar con los clientes es cara a cara, y se establece una confianza y una amistad mutuas. Ayudamos a los microempresarios asesorándoles y prestándoles lo que necesitan, acompañando a sus pequeñas empresas, y esto supone una gran diferencia. Tenemos cientos de historias de éxito de personas que empezaron en la cocina de su casa y hoy son empresas que crean empleo”, comenta el presidente de la institución, Claudionor Ribeiro de Ribeiro.

En la pandemia, una nueva alternativa. En medio de la pandemia, se creó otra alternativa: el programa Juro

Zero [interés cero]. Con él, los empresarios formales e informales pueden acceder a hasta R\$ 10 mil (el valor varía según cada municipio) y pagar en 12 cuotas. Si las 10 primeras cuotas se pagan a tiempo, las dos últimas, que corresponden al valor de los intereses, las pagan los municipios asociados. Está disponible en las ciudades de Santa María, Pejuçara, Santa Bárbara do Sul, Porto Alegre y Panambi. Leticia Salzer Bore es propietaria de la floristería Mania de Flor, en Panambi, y fue una de los 127 empresarios que se beneficiaron del programa en el municipio el año pasado. “Tuve acceso a R\$ 10 mil a través del programa, sin pagar intereses. En ese momento, la floristería estaba cerrada y aún no sabíamos cómo funcionaría la venta online, ni si mantendríamos la empresa

"A maneira que trabalhamos com o cliente é olho no olho e se estabelece uma reciprocidade de confiança e amizade. Ajudamos o microempreendedor assessorando e emprestando aquilo que ele precisa, acompanhando o pequeno negócio e isso faz a grande diferença. Temos centenas de histórias de sucesso de pessoas que começaram na cozinha de casa e hoje são empresas que geram empregos", comenta o presidente da Instituição, Claudionor Ribeiro de Ribeiro.

Na pandemia, uma nova alternativa

Em meio à pandemia, outra alternativa foi criada: o programa Juro Zero. Com ele, empreendedores formais e informais podem ter acesso até R\$ 10 mil (o valor varia conforme cada município) e pagar em 12 vezes no carnê. Se as 10 primeiras parcelas forem pagas em dia, as duas últimas, que correspondem ao valor dos juros, são quitadas pelas prefeituras parceiras. Ele está disponível nas cidades de Santa Maria, Pejuçara, Santa Bárbara do Sul, Porto Alegre e Panambi.

Letícia Salzer Bore é proprietária da floricultura Mania de Flor, em Panambi, e foi uma dos 127 empreendedores beneficiados pelo programa no município no ano passado.

"Eu tive acesso a R\$ 10 mil pelo programa, sem pagar juros. Naquele momento, a floricultura estava com as portas fechadas e ainda não sabíamos como funcionaria as vendas on-line, nem se manteríamos a empresa aberta. O desespero bateu. Esse dinheiro nos ajudou principalmente a manter a caixa. Agora, voltamos a trabalhar presencialmente e estamos procurando expandir o negócio cada vez mais, e com certeza o Juro Zero foi essencial para tudo isso", destaca a empreendedora.

Assim como a empresa da Letícia, centenas de negócios continuaram funcionando com o aporte financeiro do programa. "Não tem preço poder trabalhar em uma instituição em que podemos direcionar todos os recursos para atender as demandas das famílias que mais precisam, porque não é um número que estamos emprestando, nós damos assistência, e isso é o que faz com que todos possam crescer", relata o diretor geral, Arlimar Silveira de Oliveira.

A cliente Letícia, ao centro, com a agente de crédito Gisele Trevisan e diretora administrativa, Renata Ferrari.



Em dezembro de 2020, a Imembuí realizou um evento para celebrar 20 anos.



Juro Zero em números

CIDADE	VALOR EMPRESTADO	PERÍODO
Santa Maria	R\$ 2.078.300,00	01/08/2020 a 31/03/2022
Panambi	R\$ 1.016.000,00	01/01/2021 a 31/03/2022
Pejuçara	R\$ 116.000,00	01/10/2021 a 31/03/2022
Porto Alegre	R\$ 21.100,00	01/01/2022 a 31/03/2022

Como acessar o Juro Zero

Para acessar o Juro Zero é necessário ser Microempreendedor Individual (MEI) ou Microempresa, com exercício efetivo da atividade há pelo menos seis meses, e possuir faturamento anual máximo de R\$ 360 mil. No caso de Porto Alegre, é preciso ainda estar inscrito no Cadastro Único para Programas Sociais.

O crédito solicitado pode ser utilizado para capital de giro, como compra de matérias-primas, reforço de caixa, e também para capital fixo, caso o desejo seja investir na reforma do seu estabelecimento ou na compra de equipamentos, por exemplo.

Em Santa Maria e Pejuçara, o valor requisitado pode ir de R\$ 500 a R\$ 5 mil. Em Santa Bárbara do Sul e Panambi, o valor fica entre R\$ 500 e R\$ 10 mil. Em ambas as cidades, o valor em crédito depende da análise feita em visita junto aos clientes. Em Porto Alegre, há disponível até R\$ 4 mil (primeira tomada), até R\$ 5 mil (segunda tomada) e até R\$ 6 mil (terceira tomada).

Mais informações podem ser obtidas diretamente com os agentes de crédito de cada município:

Pejuçara, Santa Bárbara do Sul e Panambi - (55) 98145-1703 - Gisele Santa Maria - (55) 99926 7442 - Filipe / (55) 99981 3586 - Jeanara Porto Alegre - (51) 3224-2244 e (51) 99354-3068 (Whatsapp)

20 anos de história

A Oscip de microcrédito, que funcionou com o nome de Banco do Povo até 2010, foi se expandindo para diversos municípios do Rio Grande do Sul. Hoje, são mais de 60 cidades atendidas pela Imembuí, com seis diferentes linhas de crédito: Microcrédito Produtivo e Orientado, Crédito Construção e Reforma, Crédito Rural, Crédito Saneamento Melhorando Vidas, Crédito Consumo e Crédito Mulher Saúde e Beleza, com valores que variam de R\$ 500 a R\$ 20 mil.

No início deste ano, outro passo importante foi dado: a Imembuí passou a atender o mercado de Porto Alegre e Região Metropolitana. Na Capital, a Imembuí se uniu à Instituição Comunitária de Crédito (ICC) Portosol, a primeira a atuar com microcrédito no Rio Grande do Sul. De acordo com a estimativa da prefeitura de Porto Alegre, a capital tem cerca de 190 mil empreendedores informais e MEIs e a chegada da Imembuí como um parceiro credenciado é essencial para que pessoas com dificuldade de acesso ao sistema financeiro tradicional possam continuar sendo assistidas.

"É um sentimento de realização pessoal e profissional. Conhecemos o poder do microcrédito. Ao longo de todos os anos, fui testemunha de pessoas saindo da extrema pobreza para uma vida mais digna por causa do microcrédito", pontua o diretor Arlimar Silveira de Oliveira.

Conheça a Imembuí

A Imembuí Microfinanças tem sede em Santa Maria (Rua Riachuelo, 72, Centro), e em Porto Alegre (Avenida Alberto Bins, 863, Centro Histórico). A Oscip também está presente em diversas cidades do interior junto às prefeituras.

Para entrar em contato, basta ligar nos telefones (55) 3217-4546, (55) 99926-7442 (Whatsapp), (51) 3224-2244 e (51) 99354-3068, acessar o site <https://imembuimicrofinancas.org/> ou pelas redes sociais @imembuimicrofinancas no Instagram e facebook.com/imembui.microfinancas.



Conheça o vídeo da linha do tempo da Imembuí acessando o QR Code

abierta. La desesperación se hizo presente. Este dinero nos ayudó principalmente a mantener el flujo de caja. Ahora, volvemos a trabajar en persona y buscamos expandir el negocio aún más, y Juro Zero [interés cero] fue sin duda esencial para todo esto", dice la empresaria. Al igual que la empresa de Letícia, cientos de empresas siguieron funcionando con la contribución financiera del programa. "Es impagable poder trabajar en una institución en la que podemos dirigir todos nuestros recursos para atender las demandas de las familias que más lo necesitan, porque no es un número lo que prestamos, sino que damos asistencia, y eso es lo que hace posible que todos crezcan", afirma Arlimar Silveira de Oliveira, director general.

Cómo acceder a Interés Cero Para acceder al Juro Zero es necesario ser Microempresario Individual (MEI) o Microempresa, con ejercicio efectivo de la actividad durante al menos seis meses, y con una facturación anual máxima de R\$ 360 mil. En el caso de Porto Alegre, también es necesario estar inscrito en el Registro Único de Programas Sociales. El crédito solicitado puede utilizarse para el capital circulante, como la compra de materias primas, el refuerzo de la tesorería, y también para el capital fijo, si quiere invertir en la renovación de su establecimiento o la compra de equipos, por ejemplo. En Santa María y Pejuçara, la cantidad solicitada puede oscilar entre R\$ 500 y R\$ 5 mil. En Santa Bárbara do Sul y Panambi, el importe oscila entre R\$ 500 y R\$ 10 mil. En ambas ciudades, el importe del

crédito depende del análisis realizado durante la visita a los clientes. En Porto Alegre, se dispone de hasta R\$ 4 mil (primer sorteo), hasta R\$ 5 mil (segundo sorteo) y hasta R\$ 6 mil (tercer sorteo).

Se puede obtener más información directamente de los agentes de crédito de cada municipio: Pejuçara, Santa Bárbara do Sul y Panambi - (55) 98145-1703 - Gisele Santa Maria - (55) 99926 7442 - Filipe / (55) 99981 3586 - Jeanara Porto Alegre - (51) 3224-2244 y (51) 99354-3068 (Whatsapp)

20 años de historia La Oscip de microcréditos, que operó bajo el nombre de Banco do Povo (Banco del Pueblo) hasta 2010, se estaba expandiendo a

varios municipios de Rio Grande do Sul. Hoy, más de 60 ciudades son atendidas por Imembuí, con seis líneas de crédito diferentes: Microcrédito Produtivo y Orientado, Crédito de Construcción y Renovación, Crédito Rural, Crédito de Saneamiento Mejorando Vidas, Crédito de Consumo y Crédito de Salud y Belleza para Mujeres, con montos que van de R\$ 500 a R\$ 20.000. A principios de este año, se dio otro paso importante: Imembuí comenzó a atender el mercado de Porto Alegre y la Región Metropolitana. En la capital, Imembuí se unió a la Institución Comunitária de Crédito (ICC) Portosol, la primera en operar con microcréditos en Rio Grande do Sul. Según las estimaciones del ayuntamiento de Porto Alegre, la capital cuenta con cerca de 190.000 emprendedores informales y MEIs, y la llegada de Imembuí

como socio acreditado es fundamental para que las personas con dificultades de acceso al sistema financiero tradicional puedan seguir siendo ayudadas. "Es un sentimiento de realización personal y profesional. Conocemos el poder del microcrédito. A lo largo de todos estos años, he sido testigo de cómo la gente salía de la pobreza extrema para tener una vida más digna gracias al microcrédito", afirma el director Arlimar Silveira de Oliveira.

Acerca de Imembuí Imembuí Microfinanças tiene oficinas en Santa María (Rua Riachuelo, 72, Centro), y en Porto Alegre (Avenida Alberto Bins, 863, Centro Histórico). La Oscip también está presente en varias ciudades del

interior, junto con los gobiernos municipales. Para ponerse en contacto, basta con llamar a los teléfonos (55) 3217-4546, (55) 99926-7442 (Whatsapp), (51) 3224-2244 y (51) 99354-3068, acceder a la página web <https://imembuimicrofinancas.org/> o a través de las redes sociales @imembuimicrofinancas en Instagram y facebook.com/imembui.microfinancas.

A Polocred tem as melhores soluções para sua Instituição de Microcrédito.

Desde a análise de crédito, ecossistema financeiro completo até sistema legado conectado ao RSFN - Rede do Sistema Financeiro Nacional.

Acesse e saiba mais em polocred.com.br



PoloCred
Instituição Financeira Autorizada pelo Banco Central do Brasil.

*Sujeito à análise e aprovação de crédito



PROFOMENTO

FORÇA FEMININA CONDUZ O DIA A DIA DA PROFOMENTO QUE CHEGA AOS 20 ANOS

por Revista Amcred

Elas estão à frente dos trabalhos e também no quadro de clientes

Prestes a completar 20 anos de atividades, a Profomento sabe da importância do seu papel na comunidade. São duas décadas assumindo o compromisso de fazer a diferença na vida de microempresários das mais diversas áreas e segmentos. Criada em 7 de agosto de 2002, a Oscip vem buscando otimizar sua participação junto ao mercado, priorizando novos pontos de

acesso para capilarizar ainda mais o microcrédito. No início de 2022, a instituição reforçou a parceria com a Sala do Empreendedor de Barra Velha (SC) e passou a operar presencialmente por lá em parceria com a prefeitura da cidade litorânea. "De uma maneira geral, a Profomento busca fidelizar o cliente, que geralmente inicia uma relação conosco por meio do

La fuerza femenina impulsa el día a día de Profomento, que cumple 20 años. Están a la vanguardia de las obras y también en la lista de clientes. A punto de cumplir 20 años de actividades, Profomento conoce la importancia de su papel en la comunidad. Han sido dos décadas de compromiso para marcar la diferencia en la vida de los microempresarios de las más diversas áreas y segmentos. Creada el 7 de agosto de 2002, la Oscip ha tratado de optimizar su participación en el mercado, dando prioridad a nuevos puntos de acceso para generalizar aún más el microcrédito. A principios de 2022, la institución reforzó su asociación con la Sala del Emprendedor de Barra Velha (SC) y comenzó a operar allí en

colaboración con el ayuntamiento de la ciudad costera. "En general, Profomento busca fidelizar a los clientes, que suelen iniciar una relación con nosotros a través del Programa Juro Zero [interés cero] y luego hacen crecer su negocio a través de cantidades mayores. Se ponen en marcha, invierten, crecen y vuelven a vernos como socios", dice el director Marcelino Schindwein. Profomento opera con diferentes líneas de crédito, con montos que pueden ser mayores, hasta R\$ 20 mil y tasas reducidas del 3,15% al 2,65%. Las condiciones facilitadas a partir de la segunda aportación, además de fidelizar al cliente, también ayudan a reducir la morosidad, al fin y al cabo, pueden analizar al empresario con su historial y el riesgo acaba siendo menor.

La llegada a Barra Velha es una forma de intensificar el contacto con los empresarios. Un agente de crédito trabaja en el espacio cedido por el ayuntamiento en colaboración con el Sebrae. "Hay mucha gente interesada y aún desconoce la realidad del microcrédito. Estar presentes in situ nos permite ampliar las mentes y dar oportunidades", dice el presidente Aldo Fachinello.

Las nuevas sucursales acercan a Profomento a la comunidad. Además de Barra Velha, Profomento tiene unidades en Brusque, Nova Trento e Itajaí, atendiendo a los municipios vecinos a sus oficinas. Desde su fundación, Profomento ha prestado 28.061 servicios, con un total de casi R\$155 millones en préstamos. Un

Programa Juro Zero e depois cresce seu negócio por meio de valores maiores. Eles conseguem dar o pontapé, investem, crescem e retornam nos vendo como parceiros", comenta o diretor Marcelino Schlindwein.

A Profomento atua com diferentes linhas de crédito, com valores que podem ser maiores, de até R\$ 20 mil e taxas reduzidas de 3,15% a 2,65%. As condições facilitadas a partir do segundo aporte em diante, além de fidelizar o cliente também ajudam a reduzir a inadimplência, afinal, conseguem analisar o empreendedor com o seu histórico e o risco acaba sendo menor. A chegada em Barra Velha é uma forma de intensificar o contato com os empreendedores. Uma agente de crédito atua no espaço cedido pela prefeitura em parceria com o Sebrae. "Há muita gente interessada e que ainda desconhece a realidade do microcrédito. Estar presencialmente no local nos possibilita expandir as mentes e dar oportunidades", destaca o presidente Aldo Fachinello.

Novas filiais aproximam Profomento da comunidade

Além de Barra Velha, a Profomento está com unidades em Brusque, Nova Trento e Itajaí, atendendo os municípios vizinhos aos seus escritórios. São 28.061 atendimentos desde sua fundação, totalizando quase R\$ 155 milhões em empréstimos. Verba que ajuda famílias, renova a economia e reforça o bem-estar de cidadãos. Na celebração dos 20 anos, comemorados em agosto, estão previstas ações que devem corroborar ainda mais com esta atuação de duas décadas. A programação prevê desde cursos em parceria com o Sebrae até atendimentos itinerantes, para dar mais condições e oportunidades aos microempreendedores.

Força feminina no quadro de colaboradores e nos exemplos de superação

A sensibilidade em colaborar com a comunidade ganha força inclusive pelo quadro de colaboradores, formado majoritariamente por mulheres: são 20 colaboradoras e três homens neste grupo. "Há uma maior identificação com a atividade de agente de crédito, o atendimento mais personalizado, o tratamento diferente com o cliente, com sensibilidade e mais percepção",



Giseli Adriani Bruxel possui um e-commerce e já recebeu aportes da Profomento



Shislayne Joplin Richter, atua no ramo de salgados assados em geral e criou uma pequena fábrica com empréstimos da Profomento para dar conta da demanda



Velinalva Ortega e o marido empreenderam e em sete anos tiveram quatro créditos aprovados na Profomento

destaca a gerente Larissa Fachini. Ela lembra que em 2020 até a presidente era mulher e ainda hoje cargos de liderança ainda são ocupados por elas.

No caso do público, elas ainda não são maioria, mas estão perto de chegar a esta marca. Atualmente, 44% do público da Profomento é formado por mulheres. Como é o caso de Giseli. Atenta ao novo formato de consumo, Giseli Adriani Bruxel mantém um e-commerce onde vende linha cozinha, mesa posta, venda de decoração Natalina e Páscoa, além de guirlandas de porta personalizadas e arranjos florais. Há quase dois anos ela está nesta atividade. Venceu o medo de colocar a ideia em prática para, em meio à pandemia, pedir demissão de um emprego onde atuava por 10 anos e começar a empreender. Pela Profomento conseguiu o aporte inicial de R\$ 5 mil via Programa Juro Zero. Depois outros dois para quitar algumas dívidas. E apesar de todo o esforço, a loja virtual está indo super bem. "Mulher sempre dá jeito para tudo. Com força de vontade, dedicação e vontade de aprender", diz. Para outras mulheres, sugere que foquem, batalhem que o reconhecimento vem e motiva. Também com foco e motivação vive a empreendedora Shislayne Joplin Richter, de 50 anos. "A Profomento fez parte desta evolução do meu negócio. Com juros mais baixos, a instituição viu uma forma de contribuir com os pequenos empreendedores", comenta. Ela já emprestou quatro créditos, dois deles via Programa Juro Zero. O mais recente para investir na sua produção de salgados assados em geral. "Tenho orgulho de usar o dom das minhas mãos para oferecer um produto de qualidade para os meus clientes. Quero me aperfeiçoar para melhorar ainda mais", destaca. Ela hoje atua com equipamentos industriais para otimizar a performance da pequena fábrica. Com o suporte da Profomento,

Professora de formação, Velinalva da Silva Ortega, de 42 anos, sempre desejou ter próprio negócio. Até que em 2015, com o apoio do marido, fundou a Pousada Projeto Férias. "No início tivemos várias dificuldades, inclusive financeira, mas fomos apresentados a Profomento que nos apoiou e viabilizou o crédito para que pudéssemos investir em melhoria do nosso espaço", recorda. Ao longo destes sete anos, já solicitaram crédito quatro vezes. "Não é fácil empreender no Brasil, mas com muito trabalho dedicação, perseverança e apoio financeiro é possível. As dificuldades existem, porém não desista do seu sonho".

Os números de 2021

Mesmo ainda em situação de pandemia, a Profomento manteve os bons resultados tanto em número de clientes atendidos e de valores liberados, quanto em relação à inadimplência das operações. Os desafios continuam presentes, a análise de crédito ainda é realizada de forma criteriosa para ajudar o empreendedor de forma efetiva, mas dentro das suas capacidades. O cuidado para evitar o sobre endividamento dos clientes é constante, mantendo por consequência uma carteira saudável, com inadimplência controlada. A análise individual de cada empreendimento leva em conta vários fatores e não apenas 'números'. Projeções, oportunidades, leitura de mercado, entre outros, levam a uma visão mais acertada do cliente do seu negócio. Para a Profomento, o atendimento personalizado e a análise diferenciada do comitê de crédito é que realmente fazem a diferença no microcrédito.

dinero que ayuda a las familias, renueva la economía y refuerza el bienestar de los ciudadanos. En la celebración de los 20 años, que se cumplen en agosto, están previstas acciones que deben corroborar aún más esta actuación de dos décadas. El programa incluye desde cursos en colaboración con el Sebrae hasta servicios itinerantes para ofrecer más condiciones y oportunidades a los microempresarios.

La fuerza de la mujer en el trabajo y ejemplos de superación. La sensibilidad para colaborar con la comunidad se ve reforzada incluso por el personal, que está formado mayoritariamente por mujeres: hay 20 empleadas y tres hombres en este grupo. "Hay una

mayor identificación con la actividad de agente de crédito, el servicio más personalizado, el trato diferente con el cliente, con sensibilidad y más percepción", dice la gerente Larissa Fachini. Recuerda que en 2020 hasta el presidente era una mujer y que aún hoy los puestos de dirección siguen siendo ocupados por ellas. En el caso de los ciudadanos, aún no son mayoría, pero están cerca de alcanzar esta marca. Actualmente, el 44% del público de Profomento está formado por mujeres. Como es el caso de Giseli. Atenta al nuevo formato de consumo, Giseli Adriani Bruxel mantiene un comercio electrónico en el que vende menaje de cocina, vajilla, adornos de Navidad y Pascua, así como coronas para puertas y arreglos florales personalizados. Lleva casi dos años en este

negocio. Superó el miedo a poner la idea en práctica para, en medio de la pandemia, renunciar a un empleo en el que había trabajado durante 10 años y montar su propio negocio. A través de Profomento, obtuvo una contribución inicial de R\$ 5 mil a través del programa Juro Zero. Luego otros dos para pagar algunas deudas. Y a pesar de todo el esfuerzo, la tienda virtual va muy bien. Con fuerza de voluntad, dedicación y ganas de aprender", dice. A otras mujeres les sugiere que se concentren y trabajen duro para que el reconocimiento llegue y las motive. También con enfoque y motivación vive la empresaria Shislayne Joplin Richter, de 50 años. "Profomento formó parte de esta evolución de mi negocio. Con unos tipos de interés más bajos, la

institución vio una forma de contribuir a los pequeños empresarios", afirma. Ya ha prestado cuatro créditos, dos de ellos a través del programa Juro Zero. La más reciente en invertir en su producción de bocadillos horneados en general. "Estoy orgulloso de utilizar el don de mis manos para ofrecer un producto de calidad a mis clientes. Quiero perfeccionarme para mejorar aún más", destaca. Ahora trabaja con equipos industriales para optimizar el rendimiento de la pequeña fábrica. Con el apoyo de Profomento. Profesora de formación, Velinalva da Silva Ortega, de 42 años, siempre quiso tener su propio negocio. Hasta que en 2015, con el apoyo de su marido, fundó el Pousada Projeto Férias [Proyecto Albergue Vacacional]. "Al principio tuvimos varias dificultades,

incluso financieras, pero nos presentaron a Profomento que nos apoyó y permitió el crédito para que pudiéramos invertir en mejorar nuestro espacio", recuerda. En estos siete años, ya han solicitado el crédito cuatro veces. "No es fácil emprender en Brasil, pero con trabajo, dedicación, perseverancia y apoyo financiero es posible. Hay dificultades, pero no renuncias a tu sueño".

Las cifras para 2021. Incluso en una situación de pandemia, Profomento mantuvo unos buenos resultados tanto en número de clientes atendidos como en importes liberados, así como en relación con la morosidad de las operaciones. Los retos siguen estando presentes. El análisis del

crédito se sigue llevando a cabo cuidadosamente para ayudar a los empresarios de forma eficaz, pero dentro de sus capacidades. El cuidado para evitar el sobreendudamiento de los clientes es constante, manteniendo en consecuencia una cartera sana, con pagos controlados. El análisis individual de cada empresa tiene en cuenta varios factores y no sólo los "números". Las proyecciones, las oportunidades, la lectura del mercado, entre otras, conducen a una visión más precisa del negocio del cliente. Para Profomento, el servicio personalizado y el análisis diferenciado del comité de crédito es lo que realmente marca la diferencia en el microcrédito.

JURO ZERO

SDE

Juro Zero atinge a marca de
R\$420 MILHÕES
em crédito em 10 anos

Público feminino cresce e elas já representam 49% do total de operações realizadas em uma década pela SDE

por Revista AMCRED



O papel da Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável (SDE) tem sido fundamental no apoio ao microempreendedor. Por meio do Programa Juro Zero, do Governo do Estado, os catarinenses recebem suporte e estímulo para gerar emprego e renda. Em 2021, foram R\$ 84 milhões em empréstimos, em 18.257 operações, o que representa um aumento de 41,4% no valor disponibilizado e 26,4% no número de operações se comparado com 2020. Em mais de 10 anos de existência, o Programa já realizou 129.768 operações totalizando R\$ 420 milhões em crédito. O programa Juro Zero é imprescindível no desenvolvimento do Microempreendedor Individual Catarinense. Os MEIs, solicitam o pedido do microcrédito junto às instituições habilitadas pelo BADESC e, dessa forma, recebem um crédito de até R\$ 5 mil. Com o pagamento de todas as prestações em dia, a última parcela (correspondente aos juros) é paga pelo Governo do Estado.

Juro Zero [zero interés] alcanza la marca de R\$ 420 millones en créditos en 10 años

El público femenino crece y ya representa el 49% de todas las operaciones realizadas en una década por la SDE

El papel de la Secretaría de Estado de Desarrollo Económico Sostenible (SDE) ha sido fundamental para apoyar a los microempresarios. A través del

Programa de Tasa de Interés Cero del Gobierno del Estado, los ciudadanos de Santa Catarina reciben apoyo y estímulo para generar empleo e ingresos.

En 2021, hubo R\$ 84 millones en préstamos, en 18.257 operaciones, lo que representa un aumento del 41,4% en el monto puesto a disposición y del 26,4% en el número de operaciones si se compara con 2020. En más de 10 años de existencia, el

Programa ha realizado 129.768 operaciones por un total de R\$ 420 millones en créditos.

El programa Juro Zero es esencial en el desarrollo del Microempreendedor Individual Catarinense. Las MEIs solicitan el microcrédito con instituciones calificadas por el BADESC y así reciben un crédito de hasta R\$ 5 mil. Con el pago puntual de todos los plazos, el último plazo (correspondiente a los

intereses) lo paga el Gobierno del Estado.

Con la modificación de la Ley de Interés Cero (modificación del art. 2 de la Ley 15.570) en 2021, sancionada por el gobernador Carlos Moisés, el programa aumentó su capacidad de fomento a los Microempresarios Individuales, ya que el valor límite de los intereses subsidiados por el Estado aumentó de R\$ 6 millones a R\$ 11 millones por año.

“Crear condiciones favorables y garantizar la seguridad de quienes desean emprender en nuestro estado es una de nuestras misiones. Con Juro Cero fomentamos no sólo a los microempresarios, sino también la formalización de las pequeñas empresas”, subraya el gobernador Carlos Moisés.

Mujeres beneficiadas
En 2021, con 18.257 operaciones realizadas y exactamente R\$ 84.024.512,00 en préstamos, cabe destacar que el 49% de estas operaciones fueron realizadas por microempresarias, mujeres por delante del deseo o la necesidad de emprender. Desde la creación del programa, han realizado más de 63.000 operaciones. Es la fuerza femenina

Com a alteração da Lei do Juro Zero (alteração do art. 2º da Lei nº 15.570) em 2021, sancionada pelo Governador Carlos Moisés, o programa aumentou sua capacidade de fomento ao Microempreendedor Individual, uma vez que o valor limite dos juros subsidiados pelo Estado passou de R\$ 6 milhões para R\$ 11 milhões por ano.

"Criar condições favoráveis e garantir segurança para quem deseja empreender no nosso estado é uma das nossas missões. Com o Juro Zero incentivamos não só os microempreendedores, mas também a formalização dos pequenos negócios", ressalta o governador Carlos Moisés.

Mulheres beneficiadas

Em 2021, com as 18.257 operações realizadas e exatos R\$ 84.024.512,00 em empréstimos, vale destacar que 49% destas operações foram realizadas por microempreendedoras, mulheres à frente do desejo ou necessidade de empreender. Desde a criação do programa, foram mais de 63 mil operações realizadas por elas. É a força feminina fazendo a diferença na economia catarinense.

Para o secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável, Jairo Sartoretto, os MEIS representam uma fatia importante do mercado, que contribui para o desenvolvimento, gerando trabalho e oportunidades. "O programa Juro Zero é mais que uma linha de crédito ao microempreendedor individual. É uma política pública de Estado, que contribui para a formalização. Durante a pandemia, o Programa ampliou o crédito de R\$ 3 para R\$ 5 mil reais em até duas operações por CNPJ. Um apoio fundamental para quem mais precisa e contribui no desenvolvimento", destaca.



SEBRAE

SEBRAE

facilita acesso de empreendedores a linhas de crédito

Trabalho é feito em parceria com a AMCRED-SUL

por Richard Vieira

que marca la diferencia en la economía de Santa Catarina.

Para el Secretario de Estado de Desarrollo Económico Sostenible, Jairo Sartoretto, los MEIS representan una importante porción del mercado, que contribuye al desarrollo, generando empleos y oportunidades. "El programa Juro Zero es más que una línea de crédito para microempresarios

individuales. Es una política pública de Estado que contribuye a la formalización. Durante la pandemia, el programa amplió el crédito de R\$ 3 a R\$ 5 mil en hasta dos operaciones por CNPJ. Un apoyo fundamental para quienes más lo necesitan y contribuyen al desarrollo", destaca.

El Sebrae facilita el acceso de los empresarios a las líneas de crédito en SC

El trabajo se realiza en colaboración con AMCRED-SUL

Además de ofrecer una serie de servicios para estimular el espíritu empresarial y apoyar a los emprendedores, el Sebrae/SC se ha comprometido a ayudar a las pequeñas empresas con préstamos.

El trabajo se realiza en colaboración con la Asociación de Instituciones de Microcrédito y Microfinanzas del Sur de Brasil (AMCRED-SUL). "El Sebrae no concede préstamos directamente, sino que se dedica a garantizar líneas de crédito. Hoy existe un Fondo de Garantía del Sebrae, el Fampe, por ejemplo, que se utiliza a través de un acuerdo con los agentes financieros y que

garantiza hasta el 80% del crédito", explica la coordinadora del Programa de Acceso a Servicios Financieros del Sebrae/SC, Sílvia Carvalho. Los principales beneficiarios del servicio son los microempresarios individuales (MEI) y las empresas dirigidas por mujeres. Para cada grupo, se llevan a cabo acciones específicas. En el caso de las MEI, por ejemplo, el Sebrae/SC mantiene



específicas são executadas. Aos MEIs, por exemplo, o Sebrae/SC mantém uma forte parceria com instituições de microcrédito e com a Caixa Econômica Federal para facilitar o acesso dos empreendedores aos serviços de crédito.

"Também temos um programa de capacitação e orientação que é fundamental para que o MEI utilize o crédito de forma consciente. Pode não parecer, mas quando usado de maneira incorreta, pode levar a empresa à falência", comenta Sílvia.

Já para as empreendedoras catarinenses há um programa específico: o Sebrae Delas, que presta orientações sobre administração financeira, empreendedorismo, empoderamento feminino, entre outros assuntos.

"Esse trabalho do Sebrae é fundamental, principalmente para auxiliar neste período de retomada econômica, porque orienta os empreendedores, oportuniza a busca por novos nichos de mercados e traz uma nova perspectiva de atuação", afirma Sílvia.

Além de oferecer uma série de serviços para estimular o empreendedorismo e apoiar os empreendedores, o Sebrae/SC tem assumido o compromisso de auxiliar os pequenos negócios na linha de empréstimos. O trabalho é feito em parceria com a Associação das Instituições de Microcrédito e Microfinanças da Região Sul do Brasil (AMCRED-SUL). "O Sebrae não faz empréstimo diretamente, mas se dedica a avalizar as linhas de

crédito. Hoje, há um Fundo de Aval do Sebrae, o Fampe, por exemplo, que é utilizado via convênio com os agentes financeiros e que avaliza em até 80% o crédito", explica a coordenadora do Programa de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae/SC, Sílvia Carvalho. Os principais beneficiados pelo serviço são os microempreendedores individuais (MEIs) e os negócios comandados por mulheres. Para cada grupo, ações



una sólida asociación con las instituciones de microcrédito y la Caixa Económica Federal para facilitar el acceso de los empresarios a los servicios de crédito.

"También tenemos un programa de formación y orientación que es fundamental para que las MEI utilicen el crédito de forma consciente. Puede no parecerlo, pero cuando se utiliza de

forma incorrecta, puede llevar a la empresa a la bancarota", comenta Sílvia. Para las mujeres empresarias de Santa Catarina existe un programa específico: el Sebrae Delas,

que ofrece orientación sobre gestión financiera, emprendimiento y empoderamiento femenino, entre otros temas.

"Este trabajo del Sebrae es fundamental, sobre todo para ayudar en este periodo de recuperación económica, porque orienta a los emprendedores, da la oportunidad de buscar nuevos segmentos

de mercado y aporta una nueva perspectiva de actuación", dice Sílvia.

SC GARANTIAS

Modelo catarinense de garantias de crédito ganha força e se ESPALHA PELO BRASIL

por Pedro Ananias – consultor da SC Garantias

Com a SC Garantias, estado atende aos três pilares do microcrédito

Antes de falar sobre a SC Garantias, é importante caracterizar o contexto sobre sua criação e todo o esforço para atuar junto aos empreendedores da base da pirâmide. O Brasil é um país onde a desigualdade também impera em relação ao crédito. Ou seja, consegue crédito quem efetivamente não precisa dele realmente como sobrevivência. É preciso falar do crédito para os empreendimentos sabendo que 99% dos negócios começam pequenos.

O último estudo do Instituto Brasileiro de Qualificação Profissional

(IBQP) retrata que temos em torno de 50 milhões de pessoas de 18 a 64 anos exercendo algum tipo de atividade empreendedora. Isso significa 20% da população do Brasil. Destes, estão ativos 10 milhões de Microempreendedores Individuais (MEIs) e 7 milhões de microempresas, os dois grandes segmentos da SC Garantias. Com tanta gente, o Banco Central tem estudos para realização de um grande projeto de parceria para inclusão financeira, que já retrata esse déficit de atendimento aos menores, em torno de 50%. Recente pesquisa do Sebrae, depois da formalização da Lei do MEI,

que tem cerca de 10 anos, aponta que somente 20% conseguiram crédito para seu empreendimento. Para tantas outras questões existe apoio, como cartão de crédito. Não para o negócio, que precisa de capital de giro, de equipamento, de carência e de devolução com resultado.

A SC Garantias nasce neste contexto de uma crônica falta de acesso pelos pequenos empreendedores. Os estudos que orientaram o projeto de criação da instituição mostraram que o principal problema era a falta de garantias, de um aval, de um bem para deixar, ou mesmo o fato de o empreendedor estar negativado. Mas no setor de microcrédito, operado pelas Oscips, há a possibilidade de operar com o empreendedor negativado, contribuindo para melhorar o contexto de déficit de atendimento e pouco acesso ao crédito, agravado pela falta de garantias.

O Sebrae já havia lançado a ideia das Sociedades Garantidoras de Crédito inspirado em um modelo italiano bem-sucedido e construído após a 2ª Guerra há cerca de 15 anos. Só que era inicialmente dirigido ao sistema financeiro, do qual não fazem parte as instituições de microcrédito cuja atuação é na intermediação financeira com um único produto concedido diante do artigo da Lei 9.790/99.

Através da AMCRED-SUL, então, foram atrás do Sebrae para pleitear entrar no programa. Logo veio o apoio, tendo em vista que o microcrédito estava em evidência, principalmente o modelo de Santa Catarina, que iniciou em 1999. O Sebrae acolheu à iniciativa e acordou o aporte de R\$ 4 milhões, desde que as instituições colocassem outros R\$ 4 milhões disponíveis.

Neste período de existência, já foram 10 mil cartas emitidas e R\$ 100 milhões de garantias prestadas. São dados que servem a um papel importante de servir ao acesso, dar a oportunidade, ser a verdadeira inclusão financeira.

Com a SC Garantias, estado atende aos três pilares do microcrédito

Não adianta fazer oferta de crédito se do outro lado o empreendedor não consegue atender às exigências. Com a SC Garantias, a pessoa chega à instituição e se ele não tiver crédito, pode contratar a garantia para seguir adiante no sonho. Dentro de uma linha que outros países já trilharam, o crédito na base da pirâmide para microempreendedores tem como tripé: a oferta de crédito, a orientação e educação

empreendedora e um fundo garantidor para resolver a questão da garantia.

São pilares do microcrédito no mundo afora. Nós já fazíamos as duas coisas iniciais em Santa Catarina. E com o surgimento da SC Garantias entramos na terceira base do tripé. Hoje, a SC Garantias é uma instituição perfeitamente autossustentável, que faz o uso adequado das taxas com muita competência, mantendo a baixa inadimplência. E caso isso ocorra, o papel não é o de ser um seguro de crédito. A dívida não se extingue, embora se recupere até 80% do saldo devedor para a instituição que concedeu o crédito. A importância deste mecanismo faz a diferença e este é o único programa de microcrédito do país que tem este suporte. É tão inovador que deve até atravessar divisas. Já há negociação com o Sebrae para atuação em todo o território nacional e passar a se chamar BR Garantias. Há avançadas negociações com entidades do Rio Grande do Sul, Goiás e estados do Nordeste. É uma iniciativa que se espalha a partir do modelo catarinense, se tornando uma experiência gratificante e com grande apoio aos empreendedores de todo o Brasil. É importante que as instituições associadas continuem usando esse instrumento como forma de ampliar as condições de acesso para fazer atingir as metas pactuadas com o Sebrae nacional, de 5 mil cartas por ano, devendo chegar a 10 mil anuais até 2025.

As histórias de quem contou com o aval da SC Garantias

Primeira Associação de Garantia de Crédito para Microcrédito do Brasil, a SC Garantias atua por meio de cartas de aval, que possibilitam aos microempreendedores individuais, micro e pequenas empresas o acesso a empréstimos de até R\$ 20 mil, fornecidos pelas Oscips credenciadas em todo o Estado e que integram a AMCRED-SUL.

Cerca de 25% dos empreendedores que buscam empréstimo nas instituições não o conseguem por falta de um avalista em condições compatíveis com o nível de risco da operação. O papel da SC Garantias, então, é conceder a carta de aval após uma análise técnica que irá definir se a empresa está ou não apta a pagar o empréstimo solicitado. E com este suporte, a SC Garantias tem conseguido transformar histórias de vida.

El modelo de garantías de crédito de Santa Catarina gana fuerza y se extiende por todo Brasil. Con SC Garantias, el Estado cumple los tres pilares del microcrédito. Antes de hablar de SC Garantias, es importante caracterizar el contexto sobre su creación y todo el esfuerzo por trabajar con los empresarios de la base de la pirámide. Brasil es un país donde también reina la desigualdad en relación con el crédito. Es decir, el crédito se concede a quienes no lo necesitan realmente para sobrevivir. Es necesario hablar del crédito para el emprendimiento sabiendo que el 99% de las empresas comienzan siendo pequeñas. El último estudio del Instituto Brasileño de Cualificación Profesional (IBQP) muestra que hay cerca de 50 millones de personas de entre 18 y 64 años que ejercen algún tipo de actividad empresarial. Esto supone el 20% de la población de Brasil. De ellos, 10 millones de microempresarios individuales (MEI) y 7 millones de microempresas están activos, los dos grandes

segmentos de SC Garantias. Con tanta gente, el Banco Central tiene estudios para la realización de un gran proyecto de asociación para la inclusión financiera, que ya retrata este déficit de servicio a los menores, alrededor del 50%. Una investigación reciente del Sebrae, después de la formalización de la Ley del MEI, que tiene unos 10 años, muestra que sólo el 20% obtuvo un crédito para su empresa. Para muchas otras cuestiones hay ayudas, como las tarjetas de crédito. No para las empresas, que necesitan capital circulante, equipamiento, períodos de carencia y reembolso con resultados. SC Garantias nació en este contexto de falta crónica de acceso de los pequeños empresarios. Los estudios que guiaron el proyecto de creación de la institución mostraron que el principal problema era la falta de garantías, de un aval, de un activo que dejar, o incluso el hecho de que el empresario fuera moroso. Pero en el sector del microcrédito, operado por las Oscips [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público], existe

la posibilidad de operar con empresarios que se encuentran en situación de morosidad, contribuyendo a mejorar el contexto de déficit de servicios y poco acceso al crédito, agravado por la falta de garantías. El Sebrae ya había lanzado la idea de las Sociedades de Garantía de Crédito, inspiradas en un exitoso modelo italiano construido tras la II Guerra, hace unos 15 años. Pero se dirigió inicialmente al sistema financiero, que no incluye las instituciones de microcrédito cuya actuación es en la intermediación financiera con un solo producto concedido antes del artículo de la Ley 9.790/99. A través de AMCRED-SUL, pues, se dirigieron al Sebrae para rogarle que entrara en el programa. El apoyo no tardó en llegar, teniendo en cuenta que el microcrédito estaba a la vista, especialmente el modelo de Santa Catarina, que comenzó en 1999. El Sebrae acogió la iniciativa y aceptó contribuir con R\$ 4 millones, siempre que las instituciones pusieran a disposición otros R\$ 4 millones.

En este período de existencia, ya se han emitido 10.000 cartas y se han otorgado R\$ 100 millones en garantías. Son datos que cumplen una importante función de servir de acceso, de dar oportunidades, de ser una verdadera inclusión financiera. Con SC Garantias, el Estado cumple los tres pilares del microcrédito. De nada sirve hacer una oferta de crédito si, por otro lado, el empresario no puede satisfacer las exigencias. Con SC Garantias, la persona viene a la institución y si no tiene crédito, puede contratar el aval para seguir adelante con su sueño. En la misma línea que otros países, el crédito a la base de la pirámide para los microempresarios tiene un tripode: la oferta de crédito, la orientación y educación empresarial y un fondo de garantía para resolver el tema de la garantía. Son los pilares del microcrédito en todo el mundo. Ya hicimos las dos cosas iniciales en Santa Catarina. Y con la aparición de SC Garantias entramos en la tercera base del tripode. Hoy en día, SC Garantias es una

institución perfectamente autosostenible, que hace un uso adecuado de los tipos con mucha competencia, manteniendo bajos impagos. Y si esto ocurre, el papel no es el de un seguro de crédito. La deuda no se extingue, aunque se recupera hasta el 80% del saldo pendiente para la entidad que concedió el crédito. La importancia de este mecanismo marca la diferencia y este es el único programa de microcréditos del país que cuenta con este apoyo. Es tan innovadora que incluso debería traspasar las fronteras. Ya se está negociando con el Sebrae para actuar en todo el territorio nacional y llamarse BR Garantias. Hay negociaciones avanzadas con entidades de Rio Grande do Sul, Goiás y estados del Nordeste. Es una iniciativa que se está extendiendo a partir del modelo de Santa Catarina, convirtiéndose en una experiencia gratificante y de gran apoyo para los emprendedores de todo Brasil. Es importante que las instituciones miembros continúen utilizando este instrumento como una forma de ampliar las condiciones de acceso para alcanzar las metas acordadas con

el Sebrae nacional, de 5 mil cartas al año, y que deben llegar a 10 mil al año en 2025. SC Garantias: una herramienta indispensable para apoyar el espíritu emprendedor. Los efectos todavía fuertes y presentes en la economía, especialmente en las pequeñas empresas, requieren acciones estratégicas y herramientas alternativas para apoyar las actividades empresariales. En este sentido, SC Garantias fue fundamental para que miles de empresarios de Santa Catarina pudieran acceder al crédito y mantener sus actividades. A pesar de todos los riesgos inherentes a los momentos de crisis, SC Garantias registró una facturación récord en 2021, superando los R\$ 38 millones garantizados en 5105 operaciones de crédito de empresarios catarinenses, beneficiando a estas 5.105 empresas y permitiendo el mantenimiento de miles de puestos de trabajo, además de la posible generación de muchos otros. Este es el momento más importante de la historia económica de

SC Garantias: uma ferramenta indispensável para apoio ao empreendedorismo

Os efeitos ainda fortes e presentes na economia, especialmente nos pequenos negócios, exigiram ações estratégicas e ferramentas alternativas de apoio às atividades empreendedoras. Neste sentido, a SC Garantias foi fundamental para que milhares de empreendedores catarinenses pudessem acessar crédito e manter suas atividades. Apesar de todos os riscos inerentes a momentos de crise, a SC Garantias registrou uma movimentação recorde em 2021, superando R\$ 38 milhões garantidos em 5.105 operações de crédito de empreendedores catarinenses, beneficiando estes 5.105 empreendimentos e possibilitando a manutenção de milhares de postos de trabalho, além da possível geração de outros tantos. Este é o momento mais importante da história econômica do Brasil para a presença e atuação de organizações garantidoras de crédito, especialmente para os pequenos negócios, que precisam sobreviver e devem ser apoiados, pois não irão desaparecer, estarão aqui depois da crise, como sempre tem acontecido na história.

Vale destacar a importância da SC Garantias para as atividades comandadas por mulheres empreendedoras, que se destacam cada vez mais na economia, seja pela vocação e liberdade empreendedora, ou por necessidade de produzir sua própria renda. O empoderamento da mulher é visível no mercado de trabalho e na economia, de forma geral.

O universo feminino sempre foi empreendedor, basta analisarmos as qualidades das administradoras do lar. Essa demanda crescente exige das organizações, como a SC Garantias, respostas rápidas para atender às necessidades deste segmento, disponibilizando serviços mais adequados a essa nova realidade. Para muitas mulheres, no início empreender é uma questão de sobrevivência.

Desde o início pleno de suas atividades, em outubro de 2017, até o final de 2021, a SC Garantias garantiu 12.100 operações de crédito, que proporcionaram a liberação de R\$ 85,4 milhões de reais para estes milhares de empreendimentos de pequenos negócios do Estado de Santa Catarina. Para o ano de 2022 o plano de ações prevê um apoio maior ainda, superando R\$ 40 milhões em mais de 5 mil atendimentos.

*Luiz Carlos Floriani
Presidente – SC Garantias*



Vencendo desafios

Loreni Broch e o marido iniciaram a Alert Segurança há mais de 10 anos. Ela trabalhava como auxiliar de cozinha e o esposo como segurança de eventos aos finais de semana para complementar a renda da casa. Foi com a dedicação de quem sabe que precisa trabalhar para evoluir, que eles decidiram montar o seu próprio negócio. Loreni é cliente da Crecerto desde 2008, quando começou a empreender: "A minha história com a Crecerto vem de muito tempo, sempre peguei recursos para investir na empresa, tudo é só na empresa". A Alert foi crescendo e Loreni sempre contou com o microcrédito para fazer os investimentos e cumprir as obrigações que surgiam. Porém, a pandemia afetou

severamente o ramo em que ela atua, o número de eventos, um dos principais focos da empresa, diminuiu drasticamente e o que manteve a Alert foram os contratos anuais de vigilância com empresas e órgãos públicos. Mesmo assim, sempre acostumada a lidar com as dificuldades da vida, Loreni e o marido conseguiram passar por mais essa fase difícil buscando a Crecerto e contando com a SC Garantias. "Pegar um crédito sem avalista para mim é melhor. Eu não gosto de envolver outras pessoas. Quando eu comecei quase tudo era com avalista, mas eu fui trabalhando e nunca deixei minhas dívidas para outra pessoa pagar", conta Loreni com o orgulho que tem de quem evoluiu por conta do próprio esforço.

De sócia à proprietária

No início, Elisama de Andrade Francisco Fagundes, de Capivari de Baixo, não imaginava estar à frente de um empreendimento. A hamburgueria já existia desde setembro de 2020 e, em novembro, ela e esposo foram convidados a entrar na sociedade. Fizeram um teste de 15 dias, perceberam que gostaram da experiência e optaram por seguir tocando o negócio. Colocaram nas mãos de Deus e, em vez de

parte, ofereceram um valor para a compra total do empreendimento. E assim foi feito: 15 dias após experimentarem o gostinho de atuar numa hamburgueria, fecharam o acordo. Era um domingo à noite, em meio à pandemia, e começava ali a se trilhar um sonho.

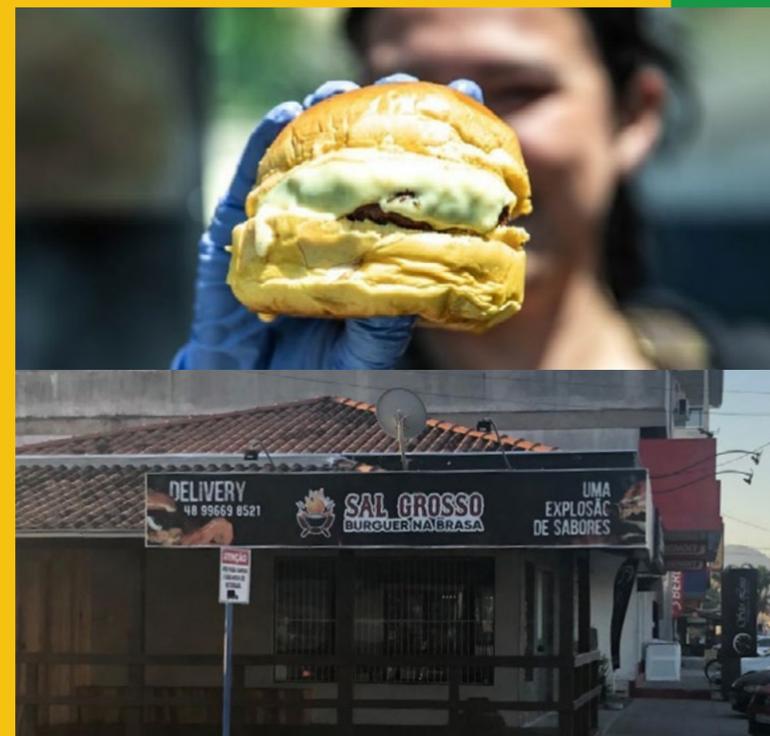
A maior dificuldade foi a de conquistar clientes, já que este era um projeto novo, sem divulgação adequada para se fazer conhecida e ter uma boa margem de lucro. "Também em meio à pandemia os produtos se tornaram mais caros, consequentemente, com lucros menores", salienta a empreendedora.

Por isso, além de hambúrgueres, começaram a vender frango assado aos sábados e domingos. Após um ano de empreendimento - e os desafios para aprimorar o comércio e tornar o lugar apto a enfrentar o mundo pós-pandemia - decidiram ampliar o espaço e passar a atuar não apenas com delivery, mas também com consumo no local.

"Foi o momento em que a Casa do Microcrédito nos auxiliou com o empréstimo do programa Juro Zero, acreditando em nosso trabalho e nos apoiando para nosso crescimento. O diferencial foi que como não gostamos de estar ocupando terceiros para solicitar um fiador, nos foi ofertado o fundo garantidor via SC

Garantias. Isso facilitou a liberação e, com o valor, conseguimos comprar o deque e fazer melhorias na sala comercial", reforça Elisama, que não para de sonhar.

A expectativa para futuro é de crescimento constante, ser referência na cidade em hamburgueria na brasa e com o desejo de que as pessoas sintam prazer em provar o lanche e se sentir em casa.



ANO	INSTITUIÇÃO	QT	VALOR DA GARANTIA	ANO	INSTITUIÇÃO	QT	VALOR DA GARANTIA
2021	ACREDITE	41	R\$361.978,25	CONSOLIDADO 2017 A 2021	ACREDITE	96	R\$854.206,64
	BANCO DA FAMÍLIA	964	R\$7.253.941,31		BANCO DA FAMÍLIA	2356	R\$17.008.359,77
	BANCO DO EMPREENDEDOR	307	R\$2.750.228,40		BANCO DO EMPREENDEDOR	557	R\$4.418.692,20
	CASA DO MICROCRÉDITO	836	R\$4.091.245,69		CASA DO MICROCRÉDITO	1796	R\$8.482.321,02
	CRECERTO	360	R\$2.455.194,20		CRECERTO	992	R\$6.504.970,06
	CREDIAMAI	68	R\$439.627,94		CREDIAMAI	276	R\$1.544.409,27
	CREDIOESTE	200	R\$1.187.620,83		CREDIOESTE	641	R\$3.321.319,32
	CREDISOL	1473	R\$12.174.669,38		CREDISOL	2353	R\$19.111.009,27
	EXTRACREDI	382	R\$2.876.631,64		EXTRACREDI	1521	R\$10.096.103,39
	BLUSOL	258	R\$2.873.949,74		BLUSOL	1209	R\$11.863.102,31
	IMEMBUI	60	R\$457.662,18		IMEMBUI	60	R\$457.662,18
	ICC-SERRA	11	R\$115.799,25		ICC-SERRA	11	R\$115.799,25
	PLANORTE	143	R\$969.168,38		PROFOMENTO	15	R\$121.071,14
	TOTAL	5103	R\$ 38.007.717,18		TOTAL	12100	R\$ 85.471.194,65

Brasil para a presença e a atuação de las organizaciones de garantía de crédito, especialmente para las pequeñas empresas, que necesitan sobrevivir y deben ser apoyadas, ya que no van a desaparecer, estarán aquí después de la crisis, como siempre ha ocurrido en la historia. Cabe destacar la importancia de la SC Garantias para las actividades lideradas por mujeres empresarias, que cada vez destacan más en la economía, ya sea por vocación y libertad empresarial, o por la necesidad de producir sus propios ingresos. El empoderamiento de las mujeres es visible en el mercado laboral y en la economía en general. El universo femenino siempre ha sido emprendedor, sólo hay que analizar las cualidades de las administradoras del hogar. Esta creciente demanda exige de las organizaciones, como SC Garantias, respuestas rápidas para satisfacer las necesidades de este segmento, haciendo que los servicios sean más adecuados a esta nueva realidad. Para muchas mujeres, al principio, emprender es una cuestión de supervivencia.

Desde el inicio pleno de sus actividades, en octubre de 2017, hasta el final de 2021, SC Garantias ha garantizado 12.100 operaciones de crédito, que han proporcionado la liberación de R\$ 85,4 millones para estos miles de pequeños emprendimientos empresariales en el Estado de Santa Catarina. Para el año 2022, el plan de acción prevé un apoyo aún mayor, superando los R\$ 40 millones en más de 5 mil servicios. Las historias de quienes contaron con el respaldo de SC Garantias La primera Asociación de Garantía de Crédito para el Microcrédito en Brasil, SC Garantias opera a través de cartas de garantía, que permiten a los microempresarios individuales, micro y pequeñas empresas acceder a préstamos de hasta R\$ 20 mil, proporcionados por Oscips [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público] acreditados en todo el Estado que forman parte de AMICRED-SUL. Alrededor del 25% de los empresarios que solicitan préstamos a las instituciones no los obtienen por carecer de un aval en condiciones

compatibles con el nivel de riesgo de la operación. El papel de SC Garantias, entonces, es conceder la carta de garantía después de un análisis técnico que definirá si la empresa es o no capaz de pagar el préstamo solicitado. Y con este apoyo, SC Garantias ha podido transformar historias de vida. Superar los desafíos Loreni Broch y su marido fundaron Alert Segurança hace más de 10 años. Ella trabajaba como ayudante de cocina y su marido trabajaba como guardia de seguridad en eventos los fines de semana para complementar los ingresos de su hogar. Con la dedicación de quien sabe que necesita trabajar para progresar, decidió crear su propia empresa. Loreni es cliente de Crecerto desde 2008, cuando inició su negocio: "Mi historia con Crecerto es de hace mucho tiempo, siempre tomé recursos para invertir en la empresa, todo está justo en la empresa". Alerta creció y Loreni siempre se apoyó en el microcrédito para realizar

las inversiones y cumplir con las obligaciones que surgieron. Sin embargo, la pandemia afectó gravemente al negocio en el que opera, el número de eventos, uno de los principales focos de la empresa, se redujo drásticamente y lo que hizo que Alert siguiera adelante fueron los contratos anuales de vigilancia con empresas y organismos públicos. Aun así, siempre acostumbrados a enfrentarse a las dificultades de la vida, Loreni y su marido consiguieron superar otra fase difícil buscando a Crecerto y apoyándose en SC Garantias. "Pedir un crédito sin aval para mí es mejor. No me gusta involucrar a otras personas. Cuando empecé, casi todo tenía un aval, pero seguí trabajando y nunca dejé mis deudas para que las pagara otra persona", dice Loreni, con el orgullo de quien ha evolucionado gracias a su propio esfuerzo. De socio a propietario Al principio, Elisama de Andrade Francisco Fagundes, de Capivari de Baixo, no se imaginaba que estaba al frente de una empresa. La

hamburguesería ya existía desde septiembre de 2020 y, en noviembre, ella y su marido fueron invitados a entrar en la sociedad. Hicieron una prueba de 15 días, se dieron cuenta de que les gustaba la experiencia y optaron por seguir con el negocio. Se pusieron en manos de Dios y, en lugar de una parte, ofrecieron una suma para la compra total de la empresa. Y así se hizo: 15 días después de experimentar el sabor de la explotación de una hamburguesería, cerraron el trato. Era un domingo por la noche, en plena pandemia, y un sueño empezaba a tomar forma. La mayor dificultad era ganar clientes, ya que se trataba de un proyecto nuevo, sin la publicidad adecuada para darse a conocer y tener un buen margen de beneficios. "También en medio de la pandemia los productos se encarecieron, en consecuencia, con menores beneficios", subraya el empresario. Así que, además de hamburguesas, empezaron a vender pollo asado los sábados y domingos.

Tras un año en el negocio -y los retos de mejorar el negocio y hacer que el local esté en condiciones de afrontar el mundo post-pandémico- decidieron ampliar el espacio y empezar a operar no sólo con el reparto, sino también con el consumo in situ. "Fue el momento en que la Casa del Microcrédito nos ayudó con el préstamo del programa Juro Zero, creyendo en nuestro trabajo y apoyándonos para nuestro crecimiento. El diferencial fue que, como no nos gusta ocupar a terceros para pedir un aval, nos ofrecieron el fondo de garantía a través de SC Garantias. Esto facilitó el lanzamiento y, con el valor, pudimos comprar la terraza y hacer mejoras en la sala comercial", refuerza Elisama, que nunca deja de soñar. La expectativa para el futuro es de crecimiento constante, de ser una referencia en la ciudad como hamburguesería a la parilla y con el deseo de que la gente sienta placer al degustar el bocadillo y se sienta como en casa.



Paraná

extracredi
 sua crédito facilitado
 extracredi.com.br
 (49) 3621-0803
 São Miguel do Oeste

Banco do Planalto Norte
 Microcrédito
 bancodoplanaltonorte.org.br
 (47) 3622-4823
 Canoinhas

ACREVI
 Agência de Crédito do Vale do Itapocu
 acrevi.com
 (47) 3275-0020
 Jaraguá do Sul

BluSol
 CRÉDITO SIMPLES
 blusol.org.br
 (47) 3144-9500
 Blumenau

Extremo Oeste

Planalto Norte

PROFOMENTO
 SERVIÇOS FINANCEIROS
 profomento.com.br
 (47) 3396-0100
 Brusque

Credioeste
 O desenvolvimento a seu favor...
 credioeste.com.br
 (49) 3322-3051
 Chapecó

CREDI AMAI
 microcrédito
 crediamai.com.br
 (49) 3431-0295
 Xanxerê

Crecerto
 MICROCRÉDITO
 crecerto.org.br
 (49) 3444-8410
 Concórdia

Acredite
 Agência de Microfinanças
 acreditemicrofinancas.com.br
 (47) 3521-7500
 Rio do Sul

Vale do Itajaí

Banco do Empreendedor
 A Casa do Empreendedor
 bancodoempreendedor.org.br
 (48) 3348-0300
 Florianópolis

Grande Florianópolis

PoloCred
 polocred.com.br
 (48) 3223-1020
 Florianópolis

Serra

BANCO DA FAMÍLIA
 bf.org.br
 (49) 3251-0444
 Lages

Sul

Credisol
 MICROCRÉDITO BRASIL
 credisol.org.br
 (48) 3437-6911
 Criciúma

CASA DO CRÉDITO
 Acredite quem você pode
 casadomicrocredito.com.br
 (48) 3626-6625
 Tubarão

Rio Grande do Sul

imembuí
 MICROFINANÇAS
 imembuimicrofinancas.org
 (55) 3217-4546
 Santa Maria

INSTITUIÇÕES ASSOCIADAS



amcredsc.org.br

(48) 3348-0110

Rua Conselheiro Mafra, nº 758, sala 202
Ed. Kosmos - Centro - Florianópolis/SC - CEP 88010-102