Máquinas e equipamentos?
O Badesc dá uma mão para você.

Crédito com taxas a partir de 0.46% a.m
para compra de equipamentos.

www.badesc.gov.br

BADESC

Governo do Estado
SANTA CATARINA

A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE

Realização:

AMCRED-SC

Patrocínio:

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina

Índice

4 Artigo Governador
6 Amcred
9 Abcred
10 Secretaria de Estado do Desenvolvimento
13 Badesc
17 Sebrae
21 BNDES
23 Caixa Econômica Federal
24 BID
25 Oikocred

Blusol 26
Banco da Família 30
Casa do Empreendedor 37
Banco do Empreendedor 44
Planorte 51
Credioeste 55
Credisol 59
Extracredi 68
Bancri 72

Casa do Microcrédito 76
Crecerto 80
Banco do Vale 84
Banco Acredite 88
Profomento 90
Banco do Povo 94
Acrevi 96
Crediamai 100
Juriti 105

CORREIO LAGEANO
www.clmais.com.br
(49) 3221-3300

Edição
Mauro Martinelli Maciel
Reg DRT-SC-02815 JP

Diagramação / iconografia
Romeu Pavan / Araucária Ind. Editora

Revisão
Gislaine Couto

Tradução
Marcelo Kobashikawa

Textos
Luiz Augusto Delmoura

Fotos
Luiz Augusto Delmoura / Divulgação

Fontes
Dados fornecidos pelas instituições
Base julho/2012

Inclusão e desenvolvimento

Raimundo Colombo *

Uma economia que insiste em crescer mesmo em momentos difíceis deve refletir a força e a vontade das pessoas. Somos um Estado especial, sobretudo pelo espírito empreendedor de nosso povo e é essa característica que dá ao microcrédito, aqui, uma dimensão excepcional. Dois dados são fundamentais para entender o nosso diferencial perante todo o país.

No primeiro semestre deste ano, a Agência de Fomento de Santa Catarina, o Badesc, registrou movimento recorde dos últimos 10 anos de contratação de financiamentos, quase 80% maior do que o volume contratado no mesmo período em 2011. Isso é extraordinário porque, embora possua linhas de crédito que atendem empreendedores de todos os portes, o Badesc prima pelo atendimento com o microcrédito. É a base da economia catarinense. Cerca de 98% dos empreendimentos catarinenses estão nesse setor.

O programa Juro Zero para o microempreendedor individual, da Secretaria do Desenvolvimento Econômico Sustentável, e operado também pelo Badesc e Sebrae, atingiu, ao completar oito meses de operação, a marca de mais de quatro mil empréstimos. São mais de quatro mil catarinenses que realizaram o sonho de ter ou fazer crescer seu próprio empreendimento.

Aqui, o relevante é a revelação de que 79% dos MEIs catarinenses querem ser empresários de micro e pequeno porte. E aqui também surge a rede de agências de microcrédito que, junto com o Badesc, faz tornar realidade o sonho do empreendedorismo forte, que torna a economia catarinense cada vez maior.

* Governador de Santa Catarina

Inclusion and development

Raimundo Colombo *

An economy that insists on growing even when facing hard times must necessarily reflect the strength and the will of its people. We are a gifted state, above all by the entrepreneur spirit of our people and this feature has turned the microcredit here into something special, giving it an exceptional dimension. Let me share with you two fundamental data to help us understand why our state is so special when compared to the other states.

In the first semester of this year, Santa Catarina State Development Agency (Badesc) recorded its best performance in the last 10 years of financing, a number almost 80% higher than the total amount financed in the same period of 2011.

That is extraordinary, because despite having credit lines serving entrepreneurs of all sizes, Badesc's emphasis is on the microcredit, which is the base of Santa Catarina's economy. About 98% of the enterprises in the state are in this sector.

The 'Juro Zero' program (Zero Interest) aimed at the individual microentrepreneur, from the Sustainable Economic Development Secretariat, with Badesc and Sebrae as partners, completed eight months with the significant number of over 4,000 loans. That means more than 4,000 people from Santa Catarina who saw their dream of growing turning into reality.

It is noteworthy the information that 79% of the individual microentrepreneurs in the state would like to run small scale businesses. That's where the microcredit organizations network come into play, and with the support provided by Badesc they are helping to make the dream of a strong entrepreneurship a reality, and in the process also strengthening the state's economy.

* Governor of Santa Catarina

Isabel Baggio assume o cargo de presidente da Amcred, ocupado até julho por Luiz Carlos Floriani

Isabel Baggio

"Apoiando as organizações de microfinanças, a Amcred contribui para o desenvolvimento dos catarinenses".

Amcred é microcrédito em SC

Em 2004, o crescimento e a necessidade de profissionalização plena das organizações que atuavam com microcrédito em Santa Catarina, despertaram nas principais lideranças do setor, a necessidade de padronização, otimização, ampliação do atendimento e, por consequência, dos resultados.

Incentivado pela Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (Badesc) deu-se início a um movimento associativo para estudos e implantação de uma associação estadual, que teria como objetivo principal a consolidação de um trabalho em rede, além de conferir representatividade institucional ao conjunto de entidades associadas cuja contribuição ao segmento de micro e pequenos empreendedores é expressiva. Além da orientação técnica aos tomadores, proporcionada pelos agentes de crédito, de acordo com os pressupostos do modelo alternativo de crédito preconizado para o segmento.

Em 25 de março de 2006, com a participação de 13 instituições fundadoras, foi constituída, em assembleia geral realizada na cidade de São Miguel do Oeste, especialmente convocada para tal, a Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina – Amcred-SC.

Associadas fundadoras

Acredite, Banco da Família, Banco do Empreendedor, Banco do Povo, Banco do Vale, Bapem, Blusol, Casa do Empreendedor, Crediamai, Crediconfiança, Credioeste, Extracredi, Planorte

AMCRED-SC

Amcred supports the microcredit in Santa Catarina

In 2004, the significant growth and the necessity of the full professionalization of the institutions operating with microcredit in Santa Catarina arose in the main leaderships of the sector the need for standardization, optimization, improvements in the service and, as a consequence, in the results.

An associative movement also took place, supported by Badesc (Santa Catarina State Development Agency), aiming at the studies for the implementation of collaboration schemes and networking among the organizations, and as a result strengthening the associated microcredit financial institutions, which have been of vital importance for the small entrepreneurs, showing credit operations amounting to up to R$ 500 million since they started operating. Adding to that the borrowers can count on the technical support given by the credit agents, aligned to the principles of the alternative model applied to the segment.

The establishment of Amcred (Santa Catarina Microcredit Organizations Association) took place on March 25th 2006, with the presence of representatives of 13 founding institutions, in a general public meeting held in the city of São Miguel do Oeste specially for this end.

Currently, Amcred/SC can count on two fully equipped rooms and an executive office, under the management of Julianna Beatriz Berto. Its headquarters is located at bairro Estreito, em Florianópolis, na Rua Fulvio Aducci, 710.

Luiz Carlos Floriani

"Defender os interesses dos associados é a razão de existir da Amcred".

Criação do Juro Zero passou pela Associação

Para destacar e valorizar os empreendedores beneficiados pelo microcrédito, a Amcred/SC criou o projeto Talentos do Microcrédito Catarinense, que consiste num concurso que escolhe os melhores empreendedores do estado, bem como define o campeão estadual.

Mais recentemente a Amcred/SC, a convite do Governo do Estado de SC, passou a integrar o grupo de trabalho que criou o Programa Juro Zero, promovido pelo Governo de Santa Catarina em parceria com Badesc e Sebrae/SC e operado pelas Oscips de microcrédito e cujo beneficiário é o Microempreendedor Individual.

A associação ainda trabalha intensamente para que seja estabelecido um marco legal a nível federal e, em estado bem mais adiantado, tem negociado com o Executivo e Legislativo de Santa Catarina para a implantação de um Programa Estadual de Microcrédito Produtivo.

A preocupação com o associado está também evidenciada a partir da prestação de serviços de consultoria de uma empresa especializada e de uma infraestrutura física e de atendimento disponibilizada em sua sede. "Garantir representatividade em todas as esferas e a defesa dos interesses dos associados e do setor é o desafio constante da associação e a sua razão de existir", comenta o Presidente da Amcred/SC, Luiz Carlos Floriani.

Microcredit Talents

With the objective of highlighting and recognizing the value of entrepreneurs beneficiaries from the microcredit, Amcred/SC created the program 'Talentos do Microcrédito' (Microcredit Talents of Santa Catarina), which consists of a selection process that chooses the best state entrepreneurs, and also defines the state champion.

More recently Amcred/SC, as an invitation from the government of Santa Catarina, became a member of the work group that created the program 'Juro Zero' (Zero Interest), promoted by the state's administration in a partnership with Badesc and Sebrae/SC and run by Oscips (Civil Society Organization of Public Interest), being the beneficiaries the individual microentrepreneurs.

The association also works intently for the establishment of a legal mark, and in a more advanced sphere has been negotiating with the state's Legislative and Executive branches for the creation of a state program for the productive microcredit.

The concern for the association members is also shown by the advice provided by a consulting company specialized in infrastructure and services issues located at its headquarters.

"Assuring that its members are well represented at all levels, and defending their interests are the main challenges for the association, the reason for it to exist", points out the president of Amcred/SC, Luiz Carlos Floriani.

Equipe Amcred do seminário ocorrido este ano em Joinville

Números consolidados das associadas à Amcred - SC

Movimentação financeira desde o início das atividades das entidades até 31/12/2011

Entidade	Operações	Emprestado (R$)
Acredite	11.326	33.573.011,26
Acrevi	11.009	42.331.182,70
Banco da Família	123.725	169.164.758,30
Banco do Empreendedor	18.589	72.193.865,35
Banco do Planalto Norte	13.424	30.553.720,34
Banco do Povo	10.441	15.022.987,51
Banco do Vale	27.825	68.406.588,00
Bancri	13.361	53.643.865,00
Bapem	17.798	41.481.767,48
Blusol	37.839	149.422.914,35
Casa do Empreendedor	10.721	51.135.271,76
Casa do Microcrédito	18.611	67.305.840,35
Crecerto	12.316	35.777.660,53
Crediamai	9.663	22.211.011,09
Credioeste	10.224	31.931.604,87
Credisol	24.004	74.302.775,39
Extracredi	10.997	12.833.566
Juriti	2.020	13.568.484,94
Profomento	7.760	37.612.689,04
	391.653	**1.022.473.564,20**

Fonte: Amcred

Mais de **R$ 1 bilhão** já foram emprestados pelas entidades de microcrédito que integram a Amcred.

Evolução do microcrédito em Santa Catarina

2010 2011

Organização	Carteira Ativa (R$)		Clientes Ativos		Operações		Valor Emprestado (R$)	
Acredite	2.593.827,93	3.322.986,41	796	875	1.475	1.863	5.243.375,85	7.199.968,32
Acrevi		4.081.101,84		814		1.371		6.107.274,58
Banco da Família	15.847.504,68	18.055.805,23	7.858	8.928	20.416	21.956	30.030.694,61	33.043.056,69
Banco do Empreendedor	9.951.210,47	12.183.433,58	2.837	3.379	2.190	2.725	10.856.313,72	13.242.530,13
Banco do Planalto Norte	2.756.344,76	1.905.051,72	1.466	374	2.490	969	4.555.889,86	2.926.032,33
Banco do Povo	1.413.153,33	3.278.556,91	372	1.585	895	2.525	2.042.069,19	5.048.171,56
Banco do Vale	6.543.984,92	10.237.137,94	2.331	3.288	4.774	6.182	11.680.654,84	16.312.307,53
Bancri	4.654.493,00	5.528.662,00	939	955	1.328	1.332	6.157.148,70	6.756.513,00
Bapem	3.052.326,61	3.602.898,63	904	1.065	1.159	1.255	5.537.059,83	4.739.359,19
Blusol	13.388.560,95	18.154.350,31	5.796	7.146	6.904	6.969	20.492.082,32	24.159.256,20
Casa do Empreendedor	4.219.040,27	5.421.932,80	1.008	1.279	834	1.047	5.090.837,90	6.344.333,05
Casa do Microcrédito	6.289.368,05	6.601.307,28	1.608	1.673	2.687	3.047	10.638.230,17	11.364.704,22
Crecerto	3.535.655,94	6.188.653,21	1.380	1.868	1.264	1.760	4.209.670,33	7.124.342,52
Crediamai	2.476.898,64	3.142.059,98	996	1.160	1.641	1.739	3.534.381,49	4.249.759,22
Credioeste	3.737.724,22	4.201.973,06	1.172	1.249	1.179	917	4.183.734,64	4.695.816,26
Credisol	8.744.993,04	11.822.259,67	1.446	1.814	3.320	3.668	10.623.232,15	12.962.378,83
Extracredi	3.141.918,15	3.856.106,82	1.296	1.275	1.218	1.325	3.743.781,89	4.751.487,60
Juriti		5.874.706,48		1.069		963		6.636.756,92
Profomento		5.133.981,91		835		1.290		7.016.717,61

• **Carteira Ativa e Clientes** - base 31/dez • **Valor Emprestado e Operações** - base 01/jan a 31/dez

Fonte: Amcred

"A Abcred está promovendo atividades com as entidades sócias e as entidades regionais".

Melhorar o Ambiente para as Operadoras de Microfinanças

Oferecer microcrédito e fazer a gestão das entidades operadoras de microcrédito (IMF), requer muita responsabilidade. A demanda por microcrédito no Brasil é superior a 10 milhões de microempreendimentos e, destes, atualmente são atendidos apenas 1,2 milhão, pelos mais variados tipos de entidades sem e com fins de lucro. O que acontece em nosso país e com nossas entidades, para que não alcancemos estes 10 milhões de clientes? Algumas carteiras de microcrédito da América Latina e da África já são maiores que a brasileira.

"Encontramos muitas restrições para as entidades se desenvolverem fazendo microcrédito. Os recursos são abundantes, porém as exigências de garantias às IMF são incompatíveis com o exercício do microcrédito, criando um muro intransponível para o atendimento da enorme demanda. Por outro lado nossas entidades devem realizar um grande esforço de organização, para, do seu lado, oferecer transparência nas informações e qualidade operacional contínua", explica o presidente da Abcred, Almir da Costa Pereira.

Pereira confirma que o desafio da Abcred, junto com suas entidades sócias, é desenvolver projetos e parcerias para "massificar e expandir o microcrédito no Brasil".

"Para cumprirmos essa tarefa no médio e longo prazo, devemos constituir nossa associação como rede prestadora de serviços aos associados e instituir, por nós mesmos, as Oscips de Microcrédito, um sistema de autorregulação íntegro, com informações que nos permitam, baseados em dados qualificados, promover o desenvolvimento do setor. A autorregulação é uma das principais tendências, em se tratando de microfinanças", indica o presidente.

Improving the scenario for microfinance organizations

Working with the microcredit and be ahead of the microcredit financial institutions requires responsibility. The demand for microcredit in Brazil is superior to 10 million, but currently only 1,2 million small undertakings are served by the most varied types of entities, profitable and non-profitable organizations. But why can´t we reach all those 10 million people? Some microfinance portfolios in the Latin America and Africa are bigger than Brazil's.

"We face many restrictions to bring the microcredit to the entrepreneurs. There are plenty of resources available, and plenty of people in need of them, but the guarantees and collateral required from the microentrepreneurs to cover the risks of the operations are very difficult obstacles to surmount. On the other hand, the microcredit institutions must double the efforts to ensure transparency in the information and a continuous operational quality", explains Almir da Costa Pereira, president of Abcred.

Pereira confirms that the challenge to Abcred, along with its partner entities, is to develop projects and partnerships aimed at expanding and allowing the microcredit to become more widespread and popular in Brazil.

"To accomplish that in the medium and long terms we need to become a service provider association, capable of creating the microcredit Oscips (Civil Society Organizations of Public Interest), within a reliable self-regulation system, and based on reliable data to promote the development of the sector. Self-regulation is a tendency in the microcredit sector", points out the president.

Com Juro Zero, o microempreendedor individual já pode virar empresário

Com valor de empréstimos de quase R$ 12 milhões, Juro Zero concede crédito para Microempreendedor Individual

Em julho, o programa do Governo do Estado para Microempreendedores Individuais (MEIs) completou oito meses e 4150 operações realizadas em Santa Catarina. O Juro Zero abre uma linha de crédito especial de até R$ 3 mil que podem ser parcelados em até oito vezes. Caso os sete primeiros pagamentos sejam feitos em dia, a última parcela será isenta, o que equivale aos juros da operação. "Todas as ações que o Governo desenvolve são para beneficiar as pessoas, e estamos incentivando as microempresas porque o fortalecimento delas gera novas oportunidades de emprego", estaca o governador Raimundo Colombo.

Desenvolvido pela Secretaria do Desenvolvimento Econômico Sustentável (SDS), em parceria com a Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (Badesc), o Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (Sebrae/SC) e a Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina (Amcred/SC), o foco do Juro Zero é incentivar o investimento produtivo e a formalização de empreendedores populares, promovendo a inclusão social e a geração de emprego e renda.

"O programa é, antes de tudo, de inclusão social e econômica e de formação empresarial", ressalta o secretário da SDS, Paulo Bornhausen. Ele conta que o crédito é disponibilizado pelas Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips). "Contamos com 19 instituições de microcrédito produtivo em todo Estado", relata Bornhausen.

4.150 operações de microcrédito foram realizadas pelo programa nos primeiros 8 meses de existência.

O Programa Juro Zero é uma iniciativa do Governo do Estado de Santa Catarina

Jaqueline Nocetti / Secom / Divulgação

'Zero Interest' is promoting growth

With a financing portfolio of almost R$ 12 million, Zero Interest grants credit for the individual microentrepreneur.

In July, the State Government Program for Individual Microentrepreneurs (MEI) completed 8 months with a record of 4,150 financing transactions in Santa Catarina. Juro Zero program (Zero Interest) opens a special credit line of up to R$ 3,000 that can be paid in up to eight installments. If the seven first payments are done on time, the eighth one is not charged, roughly the equivalent of the interests involves in the operation. "All actions developed by the government are to benefit people, we are fostering the small businesses because as they expand they create new opportunities of employment", emphasizes the state governor, Raimundo Colombo.

Promoted by the Economic Sustainable Development Secretariat (ESDS), in partnership with Santa Catarina State Development Agency (Badesc), Support Service for Micro and Small businesses (Sebrae/SC) and Santa Catarina Microcredit Organizations Association (Amcred/SC). "Zero Interest" program focuses on the productive investment and bringing to the formal market informal entrepreneurs, promoting the social inclusion and the creation of jobs and income.

"It is essentially a program for social and economic inclusion, and for the qualification of the entrepreneurs", emphasizes ESDS's secretary Paulo Bornhausen. He explains that the financing is provided by the Oscips (Civil Society Organization of Public Interest). "We have 19 productive microcredit institutions across the state", says Bornhausen.

"Todas as ações que o governo desenvolve são para beneficiar as pessoas".

Crédito com orientação

O secretário da SDS, Paulo Bornhausen, ressalta que além do empréstimo, o programa Juro Zero também prevê o acompanhamento especializado feito por agentes de desenvolvimento treinados pelo Sebrae. "O Juro Zero não foi criado para as pessoas ficarem dependendo do dinheiro. O que nós queremos é que façam com que os microempreendedores individuais (MEIs) fiquem viciados em conhecimento, no conhecimento que o programa oferece", esclarece o secretário.

Segundo ele, desta maneira a meta de cerca de 80% dos MEIs que querem se transformar em empresários do setor de Micro e Pequenas Empresas (MPE), será atingida. "O programa foi tão bem recebido que hoje estendemos a proposta do Juro Zero por meio de outras instituições do Estado, como a Secretaria de Agricultura, que oferece o financiamento para pequenos agricultores, os nossos empreendedores do campo", lembra o governador Raimundo Colombo.

Com relação ao dinheiro utilizado no programa, o secretário da SDS, Paulo Bornhausen, informa que os recursos repassados às Oscips são do Badesc, de juros sobre capital próprio, recolhidos em empréstimos feitos a municípios e empresas privadas, montante que antes era devolvido ao Estado.

Credit with assistance

Paulo Bornhausen, secretary of the Economic Sustainable Development Secretariat (ESDS), emphasizes that besides loans, the program Zero Interest also provides specialized assistance by development agent trained by Sebrae. "Zero Interest wasn't created to make people dependent of money. What we want is to encourage the individual microentrepreneurs to seek for knowledge, and that's exactly what the program provides'", explains the secretary.

According to him, it's entirely possible to accomplish the objective of turning the 80% of individual microentrepreneurs who want to become small-scale businessmen into reality. "The program has had a so great acceptance that at present we have extended the Zero Interest principle to other state institutions, such as the Secretariat of Agriculture, which is now proving financing for family farmers, our entrepreneurs from the fields", adds the governor Raimundo Colombo.

The secretary of ESDS, Paulo Bornhausen, explains that the funds transferred to the Oscips come from Badesc (Santa Catarina State Development Agency), originated from the interests collected from financing extended to private companies, which were formerly sent to the state's coffers.

Perfil dos empreendedores individuais

De acordo com o último relatório, 51,37% dos beneficiados pelo Juro Zero são mulheres e, do total, 32% têm entre 25 e 35 anos. O comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios lidera o ranking de empréstimos, seguido de cabeleireiros e obras de alvenaria.

Os dados apontam que o município com maior número de operações foi Joinville, que atendeu 226 microempreendedores individuais (MEIs). Lages, Florianópolis, Blumenau e Brusque aparecem na sequência. Os números mostram, ainda, que 64% dos microempreendedores aumentaram as vendas após a inclusão no programa e mais de 80% dos negócios têm menos de cinco anos de atividades.

"O Programa Juro Zero ajuda com o primeiro passo. A continuidade dessa evolução é sustentada pelo talento do empreendedor e o suporte do Sebrae/SC, parceiro do programa ao fornecer consultoria para os microempreendedores. O limite é a ambição dos nossos empresários", ressalta Paulo Bornhausem.

Tanto para o secretário, como para o governador do estado, o programa vem cumprindo muito bem a sua missão que é a de mostrar ao microempreendedor que seu horizonte pode ser muito mais amplo. "Santa Catarina já possui esse perfil. Empresas que surgiram no quintal de casa se tornaram multinacionais e, hoje, são referência nos setores do agronegócio e da indústria têxtil, só para citar alguns exemplos. Se o povo catarinense é empreendedor por natureza, o nosso papel de administrador público é incentivar a criação de empregos e geração de renda", finaliza Colombo.

51,37% dos empreendedores beneficiados pelo Juro Zero são mulheres.

Individual microentrepreneurs' profile

According to the latest report, 51,37% of the beneficiaries from the program Zero Interest are women and, from this total, 32% at the ages between 25 and 35 years old. The retail trades of clothing and accessories are leading the financing ranking, followed by hairdressers and construction works.

Another collected data indicates that Joinville was the municipality with the largest number of transactions, serving 226 individual microentrepreneurs, followed by Lages, Florianópolis, Blumenau and Brusque. The numbers also show that 64% of the microentrepreneurs increased their sales after entering the program and more than 80% of the undertakings are less than 5 years in the market.

"The program Zero Interest helps in the first step. But keeping on track depends on the talent of the entrepreneur and the support offered by Sebrae/SC, which provides assistance and consultancy for the microentrepreneurs. The limit is as high as the ambition of our entrepreneurs", says Paulo Bornhausem.

Both the secretary and the governor agree that the program has been fulfilling its mission of showing the entrepreneurs that they can broaden their horizons. "This is already a state's feature. We have enterprises that started on backyards and now have become multinationals, references in the agribusiness and textile sectors. If the people from Santa Catarina are naturally entrepreneurs, our role as public administrators is to promote the creation of jobs and income", Colombo concludes.

Desde 1975 apoiando o crescimento de SC

A Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S.A. (Badesc) é uma sociedade de economia mista, de capital autorizado, criada em 11 de novembro de 1973 e instalada oficialmente em agosto de1975, com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social do Estado de Santa Catarina, mediante a prática da aplicação de recursos financeiros no âmbito de sua competência, definida pela Legislação Federal pertinente.

A partir da Lei nº 10.912 de 15 de setembro de 1998, oficialmente instalada em ata do Conselho de Administração no dia 19 de janeiro de 1999, foi transformada de "banco de desenvolvimento" em "agência de fomento", nos termos da Resolução 2828/98, do Banco Central do Brasil.

Dentre os objetivos do Badesc, o seu estatuto social lhe confere a execução da política estadual de desenvolvimento econômico e o fomento das atividades produtivas através de operações de crédito com recursos próprios e dos fundos institucionais, bem como por aqueles oriundos de repasses de agências financeiras nacionais e internacionais.

Ações do Badesc

- desenvolvimento de programas de investimentos destinados à captação de recursos de agências nacionais e internacionais de desenvolvimento;
- financiamentos de projetos de implantação e/ou melhoria de atividades agropecuárias, industriais, comerciais e de serviços;
- atuação como agente financeiro, se assim designado pelo gestor, do Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial de Santa Catarina - Fadesc;
- atuação como agente financeiro do Programa Operacional do Fundo de Desenvolvimento dos Municípios - Badesc Cidades;
- financiamento de estudos e diagnósticos para implantação de complexos industriais;
- financiamento de estudos e diagnósticos para execução de obras e serviços de responsabilidade do setor público;
- formação de fundos específicos para atender a setores priorizados pelo governo, em especial às micro e pequenas empresas.

Sede do Badesc em Florianópolis

R$ 7 milhões foram emprestados em janeiro de 2012 somente pelo Badesc Microcrédito.

Since 1975 supporting the development in Santa Catarina

Santa Catarina State Development Agency S.A. (Badesc) is a mixed economy organization, of authorized capital, created on November 11th, 1973 and officially established in August of 1975, with the objective of promoting the economic and social development in the state of Santa Catarina, injecting funds in investments within its scope of action, defined by federal law.

After the law no 10.912, from September 15th, 1998, officially installed by the Advisory Board on January 19th, 1999, the institution became a "development bank" and "promotion agency", as stated the Resolution 2823/88 of the Brazilian Central Bank.

Among Badesc's objectives, its statute authorizes the promotion and carrying out of the state policy targeted at the economic development, and the fostering of the productive sector by means of credit operations, using its own resources or institutional funds, as well as funds transferred by national and international financial institutions.

Responsável financeiro pelo Juro Zero

O Badesc é o responsável pelo aporte financeiro do Programa Juro Zero lançado no ano passado pelo Governo do Estado. Nos primeiros três meses, de um dos principais programas de incentivo aos empresários catarinenses, foram realizadas 1.595 operações, que totalizaram R$ 4.394 milhões em empréstimo.

Quando o Juro Zero foi lançado, em novembro de 2011, o Estado tinha cerca de 50 mil empreendedores formalizados. "Ultrapassamos a casa dos 60 mil, muito graças ao programa", comemora o diretor do Sebrae/SC, Sérgio Cardoso. "As micro e pequenas empresas são o grande tecido para o desenvolvimento econômico de Santa Catarina", afirma o secretário do Desenvolvimento Econômico Sustentável, Paulo Bornhausen.

O presidente do Badesc, Nelson Santiago, lembra que o objetivo é a concessão dos recursos sem burocracia. "No máximo em uma semana, se ele obtiver a aprovação do cadastro, o empresário vai receber o seu recurso", explica Santiago, que reforça os objetivos do Badesc ao participar do Juro Zero. "Esses recursos são emprestados para melhorar o negócio, para crescer, para gerar mais emprego trazendo mais renda para as famílias", finaliza Santiago.

R$ 4,3 milhões foram emprestados nos três primeiros meses, após o lançamento do programa Juro Zero em SC.

Badesc guaranteeing resources for Zero Interest Program

Badesc is the responsible for the funding of Zero Interest Program, launched last year by the state government. In the first three months of this program, one of the main strategies to foster and encourage state businessmen, 1,595 operations were recorded, totaling R$ 4,394 million in financing.

When Zero Interest was created, in November of 2011, the state had approximately 50 thousand entrepreneurs working in the formal market. "We have now surpassed the mark of 69 thousand", commemorates the director of Sebrae/SC, Sérgio Cardoso. "The micro and small businesses are the main responsible for the economic development of Santa Catarina", adds Paulo Bornhausen, secretary of Economic Sustainable Development.

Badesc's president, Nelson Santiago, completes that the objective is to extend credit cutting the red tape. "If the applicant has its request approved, he will get the loan within a week at most", explains Santiago, emphasizing the objectives of the bank with the program Zero Interest. "These resources are lent to improve the businesses, to promote growth, creating more jobs and income for the families".

Linhas de financiamento do Badesc

São diversas as formas de se conseguir o crédito pelo Badesc. Os mais procurados são as linhas de crédito Badesc Microempresa, Fomento e BNDES FINAME, além do Badesc Emergencial. As informações de todas as linhas de crédito estão no site www.badesc.gov.br, e também podem ser obtidas pelo telefone (48) 3216-5000.

O presidente da instituição, Nelson Santiago, ressalta que o principal alvo do Badesc são os micro e pequenos empreendedores. "Somos uma importante fonte de recursos também para as micro e pequenas empresas. O Programa de Microcrédito do Badesc atingiu a marca de R$ 100 milhões este ano, liberados via Oscips, e a maioria dos empreendedores beneficiados, 75%, são informais", salienta Santiago.

As operações do Badesc em 2011 totalizaram R$ 342 milhões em empréstimo, um aumento de 90%, comparado com o ano de 2010. De acordo com o presidente do Badesc, o crescimento no setor público tem como destaque a retirada de exigências como a contrapartida das prefeituras e o aumento do prazo de pagamento de 36 para 48 meses.

Já no setor privado, houve um aumento nas linhas de crédito que utilizam recursos do Badesc, como o Badesc Emergencial. Nas linhas já existentes, foram feitas modificações com o objetivo de aproximar a instituição do mercado, como redução de taxas, de exigências documentais e de garantias, tornando os processos mais ágeis.

Top ranked credit lines

There are many ways to have access to credit from Badesc. The top ranked are Badesc Microbusinesses credit lines, Foment and BNDES FINAME, in addition to Badesc Emergency. Information about all credit lines are available at (www.badesc.gov.br), and also by the telephone number (48) 3216-5000.

The president of the institution, Nelson Santiago, emphasizes the main target of Badesc are the micro and small entrepreneurs. "We are also an important source of resources for micro and small undertakings. Badesc's microcredit program has reached the mark of R$ 100 million this years, financed through Oscips, being most of the beneficiaries, or 75%, operating on the informal market", mentions Santiago.

Badesc's operations in 2011 totaled R$ 342 million in financing, an increase of 90% if compared to 2010. According to its president, this growth in the public sector is the result of several requirement, such as the abolition of local administration taxes, and the extension of the payment schedules for 36 and 48 months.

On the other hand, the private sector also started using more the credit lines with funds from Badesc, such as Badesc Emergency. Some changes were also made on these credit lines to approach the institution to the market, such as reducing the taxes, document requirements and guarantees, giving speed to the processes.

Nelson Santiago

"Este ano o nosso programa de microcrédito atingiu a marca de 100 milhões".

O presidente do Badesc, Nelson Santiago, durante o lançamento do Juro Zero e na direita a avenida Duque de Caixas, em Lages, que está sendo reformada com recursos do banco

BADESC

Incremento de 288% nos empréstimos

O Badesc iniciou 2012 com mais de R$ 23 milhões em empréstimo, um aumento de 288% comparado com o mesmo período do ano passado, quando emprestou R$ 6 milhões. "Visto que janeiro é um mês atípico devido às férias coletivas, o primeiro mês do ano foi além do que imaginávamos", destacou o presidente do Badesc, Nelson Santiago.

Durante todo o mês de janeiro foram registradas 38 operações, número superior ao mesmo período de 2011, que registrou 10 operações. O Badesc Microcrédito foi o mais procurado, tendo emprestado R$ 7 milhões. As ações de Microcrédito são operacionalizadas por Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips), que recebem recursos do Badesc. Segundo Santiago, "Santa Catarina tem um sistema de microfinanças que equilibra a ação do Estado e a da sociedade".

Com a participação das Oscips, todos os municípios são atendidos. Um dos fatores que colaboraram para o aumento de operações foi a procura por programas ainda não existentes, em janeiro de 2011, como as linhas emergenciais do BNDES e do Badesc. O mais procurado pelos empresários catarinenses foi o BNDES PER Emergencial, criado no segundo semestre de 2011.

O programa teve 10 operações que totalizaram R$ 2,5 milhões em empréstimos. Já o Badesc Emergencial, também criado no segundo semestre para atender as empresas atingidas pelas chuvas de todos os segmentos e portes, teve 10 operações em janeiro que totalizaram R$ 3 milhões, sendo o segundo mais procurado. O programa possui valor inicial de empréstimo de R$ 30 mil e prazo para pagamento de 30 meses.

Nelson Santiago

"75% dos tomadores de empréstimo, via Oscips, são informais".

Badesc recorded a 288% increase at the beginning of 2012

Badesc started 2012 with over R$ 23 million in loan operations, an increase of 288% if compared to the same period in 2011, when the amount totaled R$ 6 million. "Considering that January isn't a typical month, as it is a period of collective vacations, the results exceeded our expectations", Says Nelson Santiago, president of Badesc.

38 credit operations were recorded in January, superior to the 10 credit operations concluded in the same period in 2011. Badesc Microcredit was the most demanded credit line, totaling R$ 7 million in loans. These operations in microcredit are done through Oscips (Civil Society Organization of Public Interest), and the resources come from Badesc. According to Santiago, "Santa Catarina has a microfinance network that regulates the state and the society economies". Through the Oscips all municipalities are served.

One of the decisive factors for this increase in the operations was the creation of new special lines of credit, in 2011, such as the emergency lines launched by BNDES and Badesc. The most sought-after was BNDES PER Emergencies, created in the second semester of 2011.

The program recorded 10 operations totaling R$ 2,5 million in financing activities. By its turn, Badesc Emergencies, also launched in the second semester to provide help for companies of all sizes damaged by heavy rains, had 10 operations totaling R$ 3 million, being the second most sought-after credit line. The program offers financing starting from R$ 30 thousand and a payment deadline of 30 months.

Sede do Sebrae em Florianópolis

Sebrae é atuante em Santa Catarina

O apoio ao associativismo e ao cooperativismo de crédito sempre foi uma realidade estratégica do Sistema Sebrae, assim como a inclusão e educação financeira de micro e pequenos empreendedores são temas que permeiam os debates do Sebrae.

No Estado, o Sebrae tem realizado várias ações de articulação para apoiar o aumento da participação do segmento no total de recursos disponíveis para capital de giro e financiamento de investimentos, garantindo, desta forma, o acesso à inovação e um maior faturamento aos microempresários. Um exemplo é o programa Juro Zero, proveniente da parceria com o Governo do Estado para atender os empreendedores individuais.

Regionalmente, a equipe Sebrae conta com escritórios localizados em 21 cidades, onde tem 17 próprios e quatro com entidades municipais. Todos trabalham alinhados com as Oscips em prol da articulação de ações para o atendimento das necessidades dos pequenos empreendimentos.

Em Santa Catarina, foi firmada uma parceria entre o Governo do Estado, através da Secretaria de Estado do Desenvolvimento Sustentável, o Badesc, as Oscips e o Sebrae/SC, em 2011, ampliando o escopo de atendimento das Instituições de Microcrédito, para atender os empreendedores individuais, dentro de suas diversas linhas de atuação, além das demandas dos empreendedores em termos de formação e capacitação da gestão e de orientação dos negócios, dentro do Programa Juro Zero.

R$ 11 milhões já foram emprestados, com 4.145 operações.

Sebrae is an active presence in Santa Catarina

The support to credit associations and cooperatives has always been a strategic reality to Sebrae, and the issues concerning the inclusion and financial education of micro and small entrepreneurs are always a constant theme on the discussions and debates promoted by Sebrae.

In the scope of Santa Catarina, Sebrae has worked on articulation activities in order to guarantee a bigger share of the available resources destined to working capital and financing to the segment of microcredit, bringing to the entrepreneurs new alternatives to increases their profits. One example is the Zero Interest Program, born from a partnership with the state government to support individual entrepreneurs.

In Santa Catarina, Sebrae has 21 regional offices, four of them operating jointly with local organizations. All offices work in partnership with the OSCIPs to create alternatives and solutions to the needs of small entrepreneurs.

In Santa Catarina a partnership was contracted in 2011 involving the state government (via the secretariat of Economic Sustainable Development), Badesc, the OSCIPs and Sebrae/SC, broadening the scope of the microcredit institutions, to provide better services to individual microentrepreneurs of all segments, and to meet the demand for training and qualification courses for the management of the enterprises, focusing the Zero Interest Program. 4145 operations have already been registered, totaling R$ 11.436.207,30 in financing.

Estado é exemplo para o Brasil

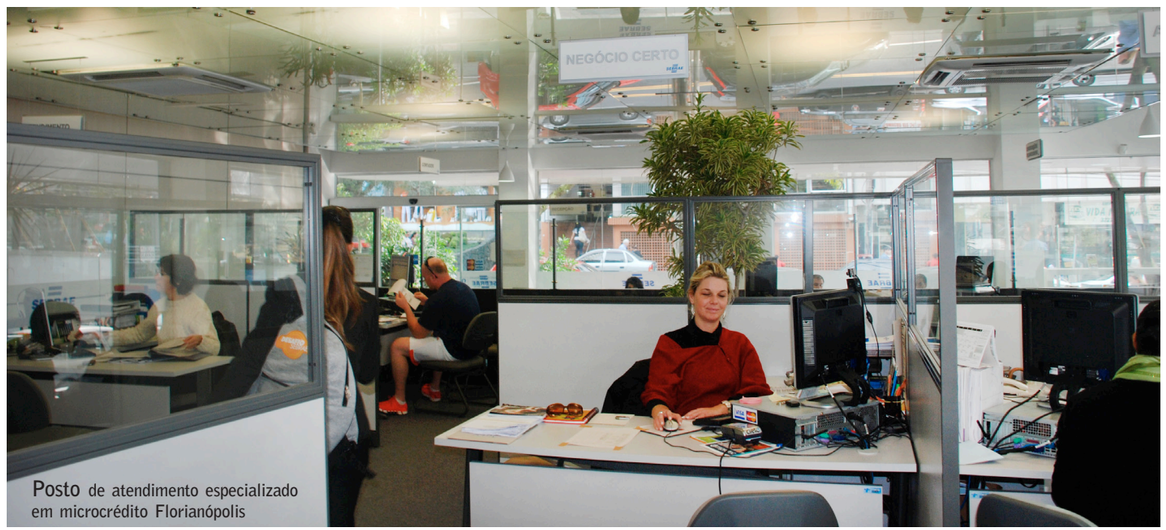
A parceria entre o sistema Sebrae/SC e as Oscips que atuam no estado vem de longa data e a cada dia fica mais sólida. Um exemplo é que os bancos de microcrédito estão sempre presentes nas oficinas Sebrae, nas Semanas do Empreendedor Individual, além de outros eventos.

Em 2011, o Sebrae teve participação efetiva no grupo técnico que criou o Programa Juro Zero, no qual as Oscips fornecem o crédito, o governo paga os juros (caso o empreendedor tenha pago as parcelas regularmente), e o Sebrae presta atendimento a estes empreendedores, com orientação gerencial.

"Atuamos na melhoria da gestão empresarial para que o acesso ao crédito se transforme numa oportunidade de crescimento da empresa. Essa postura permite melhorar a qualidade dos créditos concedidos", comenta o diretor financeiro e administrativo do Sebrae/SC, Sérgio Fernandes Cardoso.

Ele acredita que o microcrédito no Brasil tem como desafio desenvolver instrumentos e estratégias adequadas às necessidades dos empreendedores. "Neste sentido, Santa Catarina é exemplo com suas 19 Oscips de bem atender os micro e pequenos negócios, sempre com apoio do Badesc e Governo do Estado", analisa Sérgio Cardoso.

21 cidades catarinenses são atendidas por escritórios do Sebrae.



Posto de atendimento especializado em microcrédito Florianópolis

Sebrae supports the Oscips

The partnership between Sebrae/SC and the Oscips (Civil Society Organizations of Public Interest) operating in the state has already a long and solid history, and is growing stronger and stronger. Microcredit organizations are always present in the workshops promoted by Sebrae, as well as in the 'Individual Entrepreneur Week' editions and several other events.

In 2011, Sebrae played an important role in the technical group that created the Zero Interest Program, where the Oscips extend the credit, the government pays the interests (if the entrepreneur in up-to-date with the installments), and Sebrae provides assistance training and qualifying the managing personnel.

"We work for the improvement in the management of the enterprises, so that the access to credit can really become an opportunity for the companies to grow. This policy has permitted the improvement in the quality of the credit granted", points out the financial and administrative director of Sebrae/SC, Enginner Sérgio Fernandes Cardoso.

He says that the challenge for the microcredit in Brazil in to come up with strategies and services within the reality of the entrepreneurs.

"And we can say that Santa Catarina is setting an example, with its 19 Oscips, of how to serve well the micro and small entrepreneurs, always with the support provided by Badesc and the state administration", says Sérgio Cardoso.

Sérgio Cardoso

"Atuamos na melhoria da gestão empresarial para que o acesso ao crédito se transforme numa oportunidade de crescimento.

Sucesso depende da orientação do cliente

Para o diretor do Sebrae/SC, Sérgio Cardoso, a orientação ao microempreendedor é fundamental para o sucesso de sua atividade e neste sentido, o Sebrae realiza uma série de ações.

Segundo Sérgio Cardoso, o crédito aos micro e pequenos empreendedores tem que ocorrer sempre acompanhado de orientação e capacitação do cliente, enquanto o volume de recursos deve ser do tamanho que ele pode pagar e ainda obter lucros. "O crédito é para beneficiar e não prejudicar o seu tomador e a missão do Sebrae é justamente oferecer a orientação e a capacitação para cada empreendimento", ressalta Sérgio Cardoso.

O diretor lembra ainda que em Santa Catarina o Sebrae está realizando 12 eventos de acesso ao crédito nos municípios de São José, Blumenau, São João Batista, Joinville, Mafra, São Bento do Sul, Rio do Sul, Criciúma, Tubarão, Chapecó, Concórdia e Xanxerê. Com o objetivo de informar o que é necessário para ter acesso a diversas linhas de crédito oferecidas pelas instituições financeiras. "Nestes eventos é possível se obter informações de como o Sebrae pode ajudá-lo identificar a linha de crédito mais adequada à sua necessidade e orientar na elaboração de plano de negócio e estudo de viabilidade econômico-financeira".

Orientation is fundamental

For Sérgio Cardoso, director of Sebrae/SC, orientation to the microentrepreneur is fundamental for the success of his activities, and in this sense, Sebrae carries out a series of actions.

According to Cardoso, the credit must be granted along with orientation and qualification to the client, and the amount to be financed must be in accordance with his possibilities of paying back while also guaranteeing his profits. "Credit must come to benefit the borrower, not to impair him, and that's exactly Sebrae's mission, to provide orientation and qualification for the undertakings", emphasizes Sérgio Cardoso.

The director also points out that Sebrae is carrying out 12 events to facilitate the access to credit in the state of Santa Catarina, in the municipalities of São José, Blumenau, São João Batista, Joinville, Mafra, São Bento do Sul, Rio do Sul, Criciúma, Tubarão, Chapecó, Concórdia a Xanxerê, where people can find useful information on how to apply for the lines of credit. "In these events it is possible to find the information on how Sebrae can help the applicant to find the line of credit best suited to his needs, as well as providing him assistance in the preparation of the 'business plan' and the feasibility studies".

Empreender exige conhecer o mercado

Pesquisas realizadas pelo Sebrae apontam que o planejamento, o conhecimento sobre mercado e o conhecimento sobre a legislação são fatores impactantes no sucesso de um negócio.

Com base neste levantamento, Sérgio Cardoso explica que o Sebrae mantém uma equipe preparada em seus escritórios para atender aos empreendedores formais e aos informais e auxiliar na definição do foco do negócio, aumentando as chances de crescimento. "O Sebrae possui cursos, presenciais ou à distância, para apoiar e orientar nossos clientes", ressalta Sérgio Cardoso.

Ele aponta como ponto positivo no estado, o fato de o perfil dos clientes atendidos pelo microcrédito ser empreendedores organizados de maneira formal e informal em pequenos negócios. "Considerando ainda a nova categoria empresarial do empreendedor individual, que soma no Brasil mais de 2.729.000 empreendimentos e em Santa Catarina mais de 90 mil, se torna ainda mais importante o fortalecimento do Programa de Microcrédito para apoiar a busca da sustentabilidade econômica destes empreendedores, que têm muitas dificuldades para obter acesso ao sistema oficial de crédito, sobretudo financiamento da produção nas demais instituições financeiras", finaliza Cardoso.

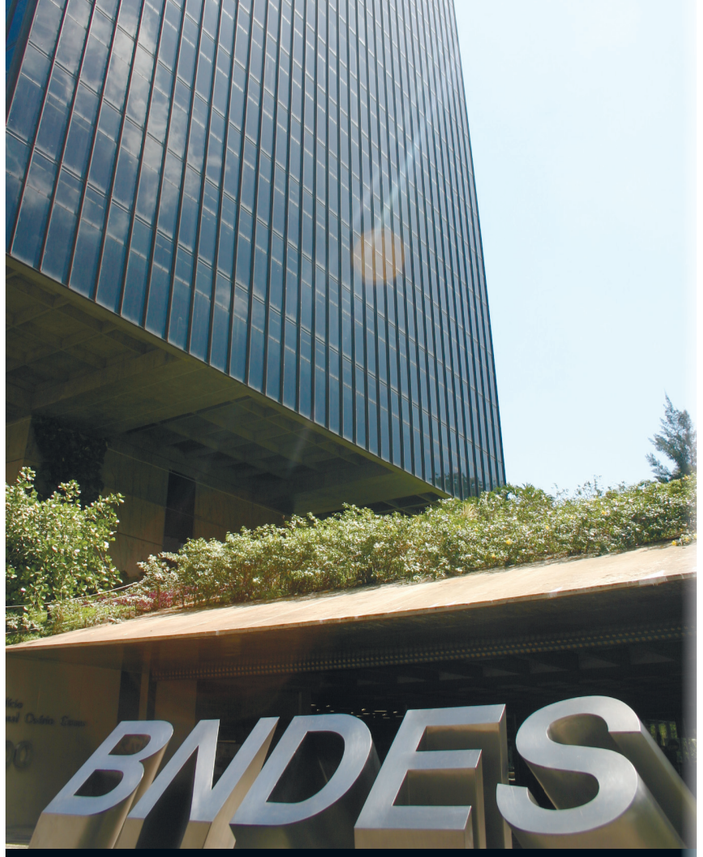
2,7 milhões de empresas no Brasil surgiram de iniciativas individuais.

Knowledge is fundamental

Surveys run by Sebrae point out that planning, knowledge on the market and the legislation are essential factors for the success of the undertaking.

Based on these data, Sérgio Cabral explains that Sebrae has a high qualified team of professionals in all offices to serve formal and informal entrepreneurs, helping them to identify the focus of the business, and consequently increasing the chances of a successful growth. "Sebrae offers presence-based and distance learning courses to support and provide orientation to our customers", says Cardoso.

The director sees as a positive factor in the state the fact that the profile of the customers served by microcredit is basically of entrepreneurs organized in formal and informal small businesses. "Considering the new segment of the individual entrepreneurs, totaling over 2.729.000 undertakings in Brazil and over 90 thousand in Santa Catarina alone, we see as more important than ever the strengthening of the Microcredit Program, to support these entrepreneurs in their way to financial sustainability, as we know their difficulties in getting credit from the conventional banking system, specially to get financing for production on these financial institutions".



60 anos de atuação

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), empresa pública federal, é hoje o principal instrumento de financiamento de longo prazo para a realização de investimentos em todos os segmentos da economia, em uma política que inclui as dimensões social, regional e ambiental.

Desde a sua fundação, em 1952, o BNDES se destaca no apoio à agricultura, indústria, infraestrutura e comércio e serviços, oferecendo condições especiais para micro, pequenas e médias empresas. O banco também vem implementando linhas de investimentos sociais, direcionados para educação e saúde, agricultura familiar, saneamento básico e transporte urbano.

O apoio do BNDES se dá por meio de financiamentos a projetos de investimentos, aquisição de equipamentos e exportação de bens e serviços. Além disso, o banco atua no fortalecimento da estrutura de capital das empresas privadas e destina financiamentos não reembolsáveis a projetos que contribuam para o desenvolvimento social, cultural e tecnológico.

Em seu Planejamento Corporativo 2009/2014, o BNDES elegeu a inovação, o desenvolvimento local e regional e o desenvolvimento socioambiental como os aspectos mais importantes do fomento econômico, e que devem ser promovidos e enfatizados em todos os empreendimentos apoiados pelo banco.

Assim, o BNDES reforça o compromisso histórico com o desenvolvimento de toda a sociedade brasileira, em alinhamento com os desafios mais urgentes da dinâmica social e econômica contemporânea.

BNDES completing 60 years of activity

The Brazilian Development Bank (BNDES), a federal public company, is currently the main instrument for long-term loans destined to investments in all economic sectors, in a policy that includes economic, social and environmental dimensions.

Founded in 1952, BNDES has played a fundamental role in stimulating the expansion of the agriculture, industry and infrastructure, trade and the service segment, providing special conditions for micro, small and medium-sized businesses. The bank has also been opening new lines of credit for social investments, focused on education and health, family farming, basic sanitation and urban transport.

BNDES's support is by means of financing investment projects, equipment acquisition, and export of goods and services. In addition, the Bank acts to strengthen the capital structure of private companies and non-reimbursable financing intended for projects that contribute to the social, cultural and technological development.

In its 2009/2014 Corporate Plan, the bank highlighted the most relevant aspects of its mission the innovation and local, regional and social development, which should be promoted in every enterprise promoted by the bank.

Thus, BNDES strengthens its commitment to the development of all the Brazilian society, aligned with the most pressing challenges of the modern economic and social dynamics.

R$ 90 milhões serão investidos na carteira de microcrédito somente em 2012.

BNDES
o banco nacional do desenvolvimento

R$ 1 bilhão para o microempreendedor

Um dos principais parceiros no repasse de recursos para as Oscips é sem dúvida o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), que o faz por intermédio de seu programa de microcrédito.

O programa BNDES de Microcrédito busca promover a economia popular por meio da oferta de recursos a atividades produtivas de pequeno porte, visando incentivar a geração de trabalho e renda, inclusão social, complementação de políticas sociais e promoção do desenvolvimento local. O BNDES possui 73 operações contratadas no âmbito deste programa, assim divididas: 39 com Oscips, 12 com cooperativas de crédito singulares, cinco com cooperativas centrais, oito com agências de fomento, quatro com bancos de desenvolvimento, um com banco comercial, dois com bancos cooperativos e dois com sociedades de crédito ao microempreendedor. Entre 2005 e junho de 2012, os desembolsos da carteira de microcrédito do banco atingiram R$ 308 milhões, sendo R$ 70 milhões em 2011 e R$ 90 milhões em 2012. A diretoria do BNDES elevou a dotação orçamentária do Programa BNDES de Microcrédito de R$ 450 milhões para R$ 1 bilhão. O prazo de vigência do programa foi ampliado até 31 de dezembro de 2013.

O valor do financiamento e a taxa de juros são determinados pelo agente operador, de acordo com limites pré-estabelecidos. Como o BNDES não atua diretamente no apoio aos microempreendedores, os interessados devem dirigir-se aos agentes operadores do microcrédito de sua cidade/região, que analisarão a possibilidade de concessão de crédito e as condições do financiamento.

> "O apoio é feito de forma indireta. O BNDES repassa os recursos para as instituições".

Luciano Coutinho é o atual presidente do BNDES

BNDES and the Oscips partnership

One of the mains partners in the transference of funds to the Oscips (Civil Society Organization of Public Interest) is the Brazilian Development Bank (BNDES), by means of its microcredit program.

BNDES microcredit programs aims at promoting the popular economy by means of funds offerings destined to small-sized businesses, promoting the creation of new jobs and the generation of income, social inclusion, and the improvement of social policies for the local development.

BNDES has 73 operations running within the scope of this program, which are divided as follows: 39 with Oscips, 12 with credit cooperatives, five with central cooperatives, eight with development agents, four with development banks, one with a commercial bank, two with cooperative banking institutions, and two with credit societies for the microbusinesses.

Disbursements from the microcredit portfolios reached R$ 308 million, of which R$ 70 million in 2011 and R$ 90 million in 2012. BNDES board of directors rose the BNDES microcredit program budget from R$ 450 million to R$ 1 billion. The program expiration date was extended to December 31st, 2013. The support is given indirectly, by means of extending the loans to the financial institutions or Oscips, which Will by their turn transfer the resources directly to the micro-entrepreneurs.

The financing amount and the interest rates are determined by the financial agents, in accordance to predetermined limits. As BNDES doesn't operate directly in the support of the microbusinesses, interested parties should go the microcredit financial institutions in their regions, who will analyze the possibility of granting the credit and the loan payment conditions.

CEF está presente no microcrédito

Forte aliada das Oscips, realizando aportes financeiros e parcerias, a Caixa Econômica Federal (CEF), agora intensifica suas ações no setor de microcrédito produtivo.

A CEF sempre participou ativamente do setor de microcrédito, sendo uma das principais fontes de recursos para que as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) pudessem trabalhar junto a seus clientes. "Nesta parceria com as Oscips procuramos sempre oferecer taxas atrativas para elas", explica o gerente regional sul da CEF em Santa Catarina, Gilberto Onofre da Luz.

Ele ressalta ainda o fato de a CEF colocar à disposição das Oscips toda a sua estrutura de postos de atendimento, agências bancárias e lotéricas, para as cobranças das mensalidades dos tomadores de empréstimos. "Na hora de cobrar os financiamentos feitos aos micro e pequenos empreendedores, as Oscips podem contar com toda a estrutura da CEF".

Agora, por uma decisão do Governo Federal, desde o segundo semestre de 2011, vem atuando diretamente na concessão de microcrédito, por intermédio do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado.

O programa incentiva a geração de trabalho e renda de trabalhadores autônomos, disponibilizando recursos com taxas de juros reduzidas. Até 2013, cerca de 3,4 milhões de empreendedores – com faturamento anual até R$ 120 mil – devem ser atendidos. A CEF conta com importantes parcerias como a atuação dos bancos comunitários, organizações sociais e prefeituras, num esforço concentrado para atingir, no Programa de Microcrédito, resultados semelhantes aos alcançados com o Minha Casa, Minha Vida.

Gilberto da Luz

> "Avaliamos a capacidade de cada cliente, que será acompanhado por assessores de crédito e terá orientação".

CEF is a strong ally

Caixa Econômica Federal (CEF) (Federal Savings Bank) is a strong ally of the Oscips, supporting these organizations by means of fund transferences and partnerships, and the bank is now intensifying its actions towards the productive microcredit sector.

CEF has always been actively present in the microcredit sector, being one of the main sources of funding for the Civil Society Organizations of Public Interest (Oscips). "In this partnership with the Oscips we offer attractive rates of interest", explains Gilberto Onofre da Luz , CEF's South Regional manager for Santa Catarina.

Gilberto emphasizes that customers from the Oscips can pay their installments in any of CEF banks, service outlets, lottery agencies and branches. "Concerning the repayments of the loans granted, the Oscips can count on all of CEF's structure at their disposal".

Currently, by a determination issued by the Federal government, from the second half of 2011 on CEF has been operating directly in the extension of the microcredit, through the National Productive and Oriented Microcredit Program. This program was created to promote the generation of jobs and income for individual entrepreneurs, granting credit with reduced interest rates. By 2013, the expectation is to have served about 3,4 million entrepreneurs, with annual income up to R$ 120 thousand. Caixa Econômica Federal relies on its partners, community banks, social organizations and municipal administrations to achieve results as positive as those of the program Minha Casa, Minha Vida.

CAIXA

BID é a ferramenta para o desenvolvimento

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) é um dos incentivadores do microcrédito no Brasil, realizando aportes financeiros nas Oscips atuantes.

Criado em 1959, o BID é a maior fonte de financiamento para o desenvolvimento na América Latina e Caribe, com um forte compromisso de obter resultados mensuráveis, maior integridade, transparência e responsabilização. Apoia iniciativas para reduzir a pobreza e a desigualdade. Seu objetivo é trazer desenvolvimento de uma maneira sustentável.

Embora seja um banco normal em muitos sentidos, é diferenciado em alguns aspectos fundamentais. Além de empréstimos, também oferece doações e assistência técnica e realiza pesquisas. Seus acionistas são 48 países membros, entre eles 26 membros mutuários da América Latina e Caribe que têm participação majoritária no BID.

O Banco auxilia os clientes na elaboração de projetos e oferece financiamento, assistência técnica e conhecimentos para apoiar intervenções de desenvolvimento. O BID utiliza dados empíricos para tomar decisões e medir o impacto desses projetos, buscando aumentar sua eficácia no desenvolvimento.

O BID empresta a governos nacionais, provinciais, estaduais e municipais, bem como a instituições públicas autônomas. Organizações da sociedade civil e empresas do setor privado também são elegíveis para financiamentos do BID.

Luiz Alberto
Moreno assumiu a presidência em 2005. E foi reeleito para mais um mandato de cinco anos.

US$ 207 bilhões já foram aprovados, desde 1959, pelo BID para realização de projetos visando desenvolvimento.

IDB injecting capital

Interamerican Development Bank (IDB) is one of promoters of the microcredit in Brazil, contributing with resources destined to the Oscips (Civil Society Organization of Public Interest).

Founded in 1959, IDB is the main source of financing for the Latin America and the Caribbean, with a strong commitment to tangible results, integrity, transparency and accountability. It supports initiatives aimed at reducing the poverty and social inequalities. Its objective is to bring development in a sustainable manner.

Although it may seem to be a common bank in many senses, the bank is differentiated in some fundamental features. Besides financing, it also makes donations, provides technical assistance and conduct surveys. Its shareholders are composed of 48 member countries, among them 26 client countries from the Latin America and the Caribbean, which have a major participation at IDB.

The bank provides assistance to its customers in the drawing up of projects and grants financing, technical assistance and information to support development initiatives. IDB uses empirical data to make its decisions and assess the impact of these projects, with the objective of increasing its efficiency in the promotion of development. IDB finances national, provincial, state and municipal governments, as well as to self regulated public institutions. Organized civil societies and companies from the private sector are also eligible for financing.

Fundação Altran / divulgação

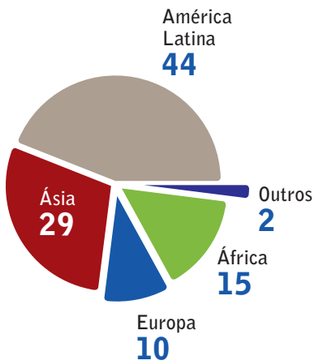
Oikocredit fomenta bons projetos

A Oikocredit foi criada para grupos em desvantagem econômica que necessitam de empréstimos para ampliar seus negócios ou empreender atividades que lhes permitam alcançar uma vida melhor, mas não podem obtê-la nas instituições financeiras convencionais. Na América do Sul ela atua na Argentina, Bolívia, Brasil, Paraguai e Uruguai.

Em Santa Catarina mantém projetos com Banco da Família, Casa do Empreendedor e Credisol. Na região Sul da América do Sul, a Oikocredit tem atualmente mais de 100 projetos associados, e uma carteira de mais de 80 milhões de euros. A Oikocredit é um dos maiores financiadores privados do setor microfinanceiro, colocando seus fundos em mais de 475 projetos em todo mundo.

Os empréstimos da Oikocredit são canalizados por uma rede de escritórios regionais distribuídos pela América Latina, Ásia, África, Europa Central e Oriental e dirigidos por profissionais locais. Seu escritório no Brasil está localizado em São Paulo e tem como responsável, Eliseu Dias. Atualmente, mais de 60% de seu capital pendente encontra-se nas denominadas instituições de microfinanças (IMF). A Oikocredit, de propriedade privada, é uma cooperativa única, que estimula seus investidores a usar seus fundos de maneira socialmente responsável.

Investimento por continente (%)
Até 30/06/2012



Oikocredit fostering programs worldwide

Oikocredit was created with the objective of extending loans to poor and disadvantaged people, excluded from the conventional banking system, to help them expand or start-up their business, leading to a better standard of living. In South America the bank operates in Argentina, Bolivia, Brazil, Paraguay and Uruguay.

In the state of Santa Catarina the bank has programs in partnerships with Banco da Família, Casa do Empreendedor and Credisol. In South America it has currently over 100 programs operating through partnerships, with a portfolio of over 80 million Euros. Oikocredit is one of the largest private financing institutions in the microfinance sector, with investments in more than 475 programs worldwide. Oikocredit loans are made through a network of regional offices based in South America, Asia, Africa and Europe, under the management of local professionals. Its office in Brazil is located in São Paulo, with Eliseu Dias in charge of its operations.

Currently, over 60% of its pending capital is in the microfinance institutions. Oikocredit, governed by private law, is a cooperative that encourages its investors to use the funds on a socially responsible manner.

Desde 1997 incentivando o empreendedorismo

A ICC BluSol nasceu de uma iniciativa encabeçada pela Prefeitura do município de Blumenau em 1997, dentro de um projeto mais amplo de reforço da participação da sociedade civil na gestão pública.

Fundada em 28 de agosto de 1997, a Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade (ICC BluSol), iniciou as atividades em 15 de dezembro do mesmo ano, e tem por finalidade facilitar a concessão de crédito aos micro e pequenos empreendimentos, urbanos e rurais, formais e informais, para que o mesmo possa potencializar sua atividade econômica.

"Temos a missão de ser parceiro da economia local, fomentando os micro e pequenos empreendedores formais e informais, profissionais liberais e autônomos, visando à geração de trabalho e renda. Aliado a isso tudo, está o papel de ferramenta de inclusão social através do desenvolvimento socioeconômico local e regional", diz seu diretor executivo Amadeu Trentini.

Atualmente participam do Conselho de Administração as entidades: Associação das Micro e Pequenas Empresas de Blumenau, Câmara de Dirigentes Lojistas de Blumenau, Prefeitura Municipal de Blumenau, Associação Empresarial de Blumenau, Câmara Municipal de Blumenau, Universidade Regional de Blumenau, União Blumenauense de Associações de Moradores e Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis de Blumenau.

Em **2011** a BluSol recebeu o certificado de Responsabilidade Social e Ambiental.

Since 1997 promoting the entrepreneurship

ICC BluSol was born from an initiative led by the administration of the municipality of Blumenau, in 1997, as part of a broader project aiming to strengthen the participation of the society in the public administration.

Founded on August 28th, 1997, ICC BluSol (Blumenau Solidarity Community Credit Institution) started its activities on December 15th of the same year, with the purpose of simplifying the extension of credit for micro and small enterprises, in the rural or urban areas, formal or informal, aiming to foster their business.

"Our mission is to be a partner in the development of the local economy, fostering and promoting the micro and small entrepreneurs, formal or informal, individuals and liberal professionals, targeting the creation of jobs and income. On top of all of that is the role as tool for social inclusion through the socio-economic development of our region", says the executive director Amadeu Trentini.

Currently the board of directors is comprised of the following institutions: Micro and Small Enterprises Association of Blumenau, Chamber of Shopkeepers of Blumenau, Municipal administration of Blumenau, Business Association of Blumenau, town council of Blumenau, Regional University of Blumenau, Union of the Residents' association of Blumenau, Union of the Accounting Services of Blumenau.

Deise e Adriana, agentes atuantes

Muitos dos **7.982** clientes ativos são atendidos e orientados pelas agentes de crédito.

Adriana dos Santos Dorow Paulini e Deise Buschermohle, além de serem agentes de crédito na BluSol, compartilham um mesmo sentimento, de que a função que desempenham permite a elas diariamente um aprendizado mais humano. "Já trabalhei no sistema bancário tradicional e lá as pessoas são tratadas como um número de cadastro, aqui na BluSol não, elas têm um nome e conhecemos suas histórias de lutas e conquistas", diz Deise. "Em todas as visitas que realizo tenho uma novidade, são clientes diferentes e que me permitem conhecer novos empreendimentos", completa Adriana.

As duas possuem experiência de terem trabalhado em bancos comerciais antes de se tornarem agentes de crédito e garantem que na atual atividade se realizam profissional e pessoalmente, pois se sentem integradas ao processo evolutivo de seus clientes, quer seja demonstrando as alternativas para aumentar o rendimento, ou simplesmente convivendo com estas pessoas. "Você tem o contato próximo com o cliente, participa da vida dele e tem a satisfação de ver o empréstimo que concedeu, fazer a pessoa evoluir", explica Deise.

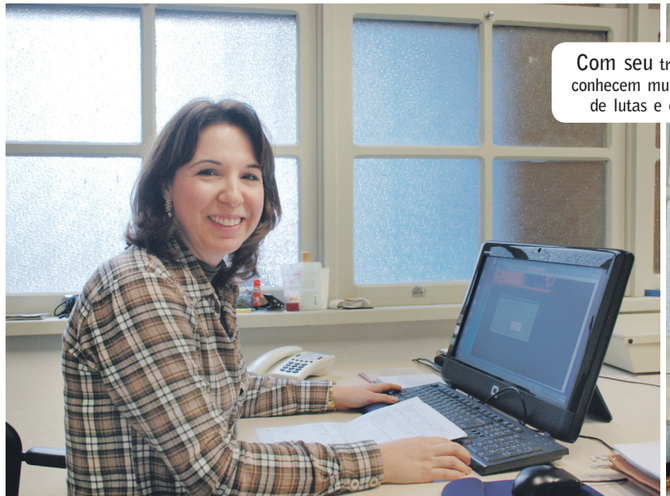
"Vou até o cliente, converso com ele e juntos descobrimos os diferenciais de seu negócio e onde ele pode evoluir, criamos a melhor alternativa para o sucesso e isso é gratificante, saber que estou contribuindo para a melhoria da vida deste cliente", conta Adriana.

Deise and Adriana are active and engaged credit agents

Adriana dos Santos Dorow Paulini and Deise Buschermohle, besides working as credit agents at BluSol, both share the opinion that the job that they do allows them learning in a more humanized way. "I have already worked in the conventional bank system, and there people are treated as a number, but here at BluSol they have a name, and we know about their histories, struggles and accomplishments", says Deise. "Every visit I do I find something new, each different client permits me to learn about new enterprises", completes Ana.

Both of them share the experience of having worked at commercial banks before becoming credit agents, and they confidently say that they are much happier now, personally and professionally, because they feel as part of the development process of their clients, or even by the simple fact of participating of their lives. "You have this close contact with the client, participate in his life and you see that the loan you extended in really making that person, that business evolve", explains Deise.

"I go to the client, and together we discuss and find what makes his business different, where he can improve, we come out with the best alternative and that's very gratifying to us because we know we are helping our clients to reach a better standard of life, says Adriana.



Com seu trabalho, elas conhecem muitas histórias de lutas e conquistas

Apoio após a enchente

Já se vão sete anos que a ex-funcionária de grandes confecções da região do Vale do Itajaí, Ivone Rapelotti dos Santos, mantém sua própria empresa, a JPM Malharia, instalada no bairro Itoupava Norte, em Blumenau. Mas nem tudo tem sido bom, em 2008 foi uma das muitas vítimas da enchente que atingiu o município. Com a fábrica comprometida e sérias dificuldades para retomar a produção, ela recebeu a visita de um agente de crédito da BluSol.

"Para ser sincera, a princípio não queria fazer o empréstimo, mas após o agente me explicar como funcionava tudo, acabei por fazer e hoje vejo que foi uma decisão muito acertada", confessa Ivone, que desde então vem renovando os empréstimos, tanto para capital de giro como para compra de novas máquinas e, inclusive, recentemente aderiu a um grupo solidário para ter acesso a mais financiamentos e assim poder ampliar seu empreendimento.

No ano passado um novo revez na família de Ivone, outra enchente em Blumenau atingiu em cheio a fábrica de seu genro, que chegou a pensar em fechar tudo e partir para outra coisa. "Foi quando decidimos unir as duas empresas e ao invés de nos entregarmos, aumentamos os negócios, tanto que hoje já contamos com 12 costureiras e quase não damos conta dos pedidos", revela Ivone que pretende continuar tendo a BluSol ao seu lado.

"Blumenau já foi destruída por várias enchentes, mas seu povo sempre demonstrou força para reconstruí-la.

O crédito facilitado da BluSol foi importante para Ivone superar os efeitos das enchentes

Support after the flood

It's been seven years since Ivone Rapelotti dos Santos, who used to work at the big textile industries of Itajaí Valley region, started her own business, the JPM Malharia, located at the neighborhood of Itoupava Norte, in the city of Blumenau. But not everything has always been perfect, in 2008 she was one of victims of the flood that hit the municipality. The factory was seriously damaged and it wasn't easy to get back on business, it was when she got the visit from a BluSol credit agent.

"To be honest, at first I didn't want a loan, but after the agent explained how everything worked I decided to get it, now I see that it was the right decision", says Ivone. Since then she has been continuously renewing her loans, for an increase of working capital or the purchasing of new machines. Recently she has even joined a solidarity group, which allowed her access to other modalities of loan, aiming to expand her enterprise.

Last year her family faced another calamity, as another flood in Blumenau hit her son-in-law's factory, he even considered closing the business to venture in something else. "But then we decided to merge, and instead of giving up we started to prosper. Now we have 12 sewers working for us, and even so barely able to meet the demand", says Ivone, adding that she intends to keep BluSol as a partner.

Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – ICC BluSol

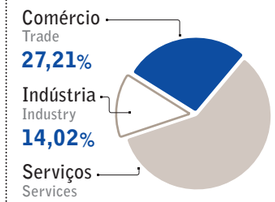
- **Nome fantasia**
  Trade name
  BluSol
- **Fundação**
  Founding
  28/08/1997
- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  60
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  52.183
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 172.495.146,45

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 19.973.176,32

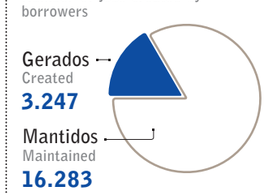
Abrangência
Scope (municipalities)

Blumenau, Rio do Sul, Rio do Campo, Laurentino, Presidente Getúlio, Dona Emma, Witmarsun, Vitor Meireles, Agronômica, Aurora, Ituporanga, Lontras, José Boiteux, Ibirama, Imbuia, Presidente Nereu, Petrolândia, Pouso Redondo, Agrolândia, Atalanta, Braço do Trombudo, Mirim Doce, Rio do Oeste, Salete, Santa Terezinha, Taio, Trombudo Central, Indaial, Timbó, Benedito Novo, Rodeio, Rio dos Cedros, Pomerode, Doutor Pedrinho, Apiúna Ascurra, Gaspar. Ilhota, Luis Alves, Brusque, Guabiruba, Botuverá, Nova Trento, Canelinha, São João Batista, Tijucas. Jaraguá do Sul, Corupá, Schroeder, Massaranduba, Guaramirim.

Segmento
Segment

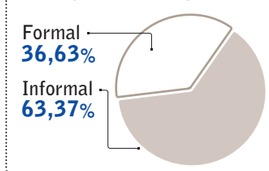


Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

48,05% 51,95%



Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

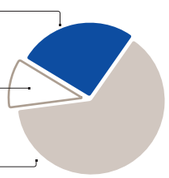
Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
37,2%

Médio
High school
26,6%

Superior
College degree
4,5%

Analfabeto
Illiterate
1,1%

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



- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  7.982
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 2.502,28

- **Endereço**
  Address
  Rua Paulo Zimmermann, 55 - Centro
  Blumenau - SC
  (47) 3144-9500
- **Site**
  www.blusol.org.br
- **Filiais**
  Branches and service outlets

Brusque
Av. Lauro Muller, 70
(47) 3351-3928
brusque@blusol.org.br

Gaspar
Rua Vereador Augusto Beduschi, 69
(47) 3332-6238
gaspar@blusol.org.br

Indaial
Rua Prefeito Frederico Hardt, 145
(47) 3333-6495
indaial@blusol.org.br

Jaraguá do Sul
Rua Barão do Rio Branco, 134
(47) 3376-3644
jaraguadosul@blusol.org.br

Rio do Sul
Av. Oscar Barcelos, 1180
(47) 3521-2579
riodosul@blusol.org.br

Ilhota
Rua Izidoro Maes, 231 sala 2
(47) 3343-0259
ilhota@blusol.org.br

Pouso Redondo
BR 470 km 175, sala 2 (anexo à rodoviária)
(47) 3545-1523
pousoredondo@blusol.org.br

Banco da Família, 14 anos de atuação

O Banco da Família é uma instituição de microfinanças, formada por uma associação e registrada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público -Oscip-, tem seu funcionamento autorizado e regulamentado pelo Ministério da Justiça através da lei nº 9.790.

Nasceu dentro da Associação Comercial e Industrial de Lages (Acil), em 1998, através de uma iniciativa da Câmara da Mulher Empresária como Banco da Mulher, com a missão de ser uma alternativa de crédito aos pequenos negócios formais e informais, de forma simplificada e eficiente – buscando ampliar e melhorar os pequenos negócios de modo que contribuíssem com o desenvolvimento regional.

Em 2003, diante de novas exigências e necessidades, a instituição mudou e ampliou, passando a se chamar Banco da Família, visando aumentar a sua abrangência.

A partir de então o Banco da Família, começou um processo sólido e contínuo de expansão. Abriu postos de atendimento em diversos municípios da região serrana, sempre em parceria com entidades locais como CDLs e ACIs. Mais adiante, extrapolou fronteiras, instalando-se em Vacaria e Caxias do Sul no Rio Grande do Sul. E hoje cumprindo com a sua missão que é "atuar em microfinanças com eficiência e atendimento personalizado, contribuindo para a geração de trabalho e a melhoria da qualidade de vida no Sul do Brasil", vem cumprindo ano a ano com seus objetivos, metas e responsabilidades.

"O BF é a única instituição do Brasil afiliada à WWB — Women's World Banking".

Banco da Família - 14 years of operations

Banco da Família (Family Bank) is a microfinance institution, composed of an association and registered as an Oscip (Civil Society Organization of Public Interest), which has its operations authorized and regulated by the Ministry of Justice under the Law no 9.790.

The Bank of the Family was originated within the Chamber of Commerce and Industry of Lages (Acil), by the initiative of the Chamber of the Businesswoman, with the mission of being a credit alternative for small formal and informal undertakings, in a simplified and efficient manner, targeted at the expansion and improvement of the small enterprises, thus contributing to the regional development.

In 2003, in face new requirements and needs, the institution had to undergo some changes and expanded, adopting the name of Banco da Família, with the objective of extending its scope.

Banco da Família then started a solid and continued process of expansion, opening service outlets in several municipalities from the region, always with the support of local entities such as CDLs (chamber of commerce) and ACIs (chamber of commerce and industry). Later on, the bank expanded its frontiers, with branches in the cities of Vacaria and Caxias do Sul, both in the neighboring state of Rio Grande do Sul. At present, and in accordance with its mission statement, which is "To operate in the microfinance with efficiency and personalized services, generating jobs and improving the standards of living in the South of Brazil", the bank has been achieving year after year its objectives and carrying out its responsibilities.

Crescer com bases sólidas

Única instituição de microcrédito em Santa Catarina filiada a um organismo internacional (WWBank), o Banco da Família traça seus objetivos como uma empresa social, cujo foco é sempre estar melhorando, adaptando e criando novas soluções. Nos 14 anos em que opera, é uma das instituições mais antigas do estado, o BF proporcionou a geração de mais de 10 mil empregos e a manutenção de outros 80 mil.

Há 13 anos na presidência do Conselho Administrativo do Banco da Família, Isabel Baggio, ressalta que a instituição tem em seu plano de expansão, até 2015, estar presente em todos os estados do Sul. "Vemos a indústria da microfinanças no Brasil ainda incipiente e tem muito a crescer, o Banco da Família tem seguido as mudanças do setor e nosso foco é oferecer produtos que atendam as reais necessidades dos clientes", comenta Isabel

Para tanto, ela relata que o Banco da Família busca novas parcerias com instituições, nacionais e internacionais, sólidas e com experiência no setor. "Estas parcerias dão a sustentação e o aporte para este crescimento", ressalta Isabel, lembrando que o BF a partir deste ano, além das Serras Catarinense e Gaúcha, marca presença no Meio Oeste catarinense, são cinco agências e oito postos de atendimento nestas três regiões.

Paralelamente ao aumento de sua estrutura física, o Banco da Família mantém ações constantes de qualificação das pessoas e da instituição, investe em tecnologia e inovação. "Trabalhamos desde a qualificação da área operacional até o conselho administrativo", enfatiza Isabel, ressaltando que estas ações visam oferecer um atendimento diferenciado e eficaz aos seus clientes.

"O empréstimo bem concedido e aplicado pode ser percebido na melhoria da qualidade de vida das pessoas".

Growing on solid bases

As the only microcredit institution in the state of Santa Catarina affiliated to an international organization (Women's World Banking network WWB), Banco da Família operates in a socially responsible manner, focusing on the improvement, adaptation and creation of new alternatives. In these 14 years of operations, -- it's one of the oldest institutions of the segment in the state --, the Family Bank has promoted the creation of over 10,000 jobs, and the maintenance of other 80,000.

For 13 years as president of the board of directors of Banco da Família, Isabel Baggio outlines that the bank will continue expanding and by 2015 it will be present in all Brazilian Southern states (Paraná, Santa Catarina and Rio Grande do Sul). "The microfinance industry in Brazil is still giving its first steps, and has much to grow. Banco da Família has kept up with the changes and developments in the sector, because our focus is to provide services that will really meet the needs of our customers", says Isabel.

Isabel explains that the bank is always looking for new partners, national and international institutions, with experience in the sector. "These partnerships are providing the support and the funding necessary for our growth", mentions Isabel. She also points out that from this year on, besides the Catarina and Gaúcha mountain range regions, Banco da Família will also have branches in the Midwest region of Santa Catarina, totaling 5 branches and 8 service outlets on those three regions.

In parallel to the expansion on its physical infrastructure, Banco da Família promotes regularly qualification and training courses for its human resources. "We invest in the training of our staff, from the operational area to the board of director members, because our objective is to provide an efficient and differentiated service", she explains.

Exigente, Eclair mantém seu barracão organizado e limpo

Reciclagem e artesanato

Eclair Francisco Cardoso, 48 anos, reside na Rua Ari Furtado Wolff, no bairro Vila Nova, em Lages. Ele ganha a vida com artesanato e também com a compra e venda de materiais reciclados.

Antes da atual profissão, Eclair atuou durante 14 anos como professor, ensinando as crianças nas disciplinas de ciências e matemática. Devido aos baixos salários, e ao estresse de preparar e ministrar aulas e não ser valorizado, há seis anos resolveu abandonar o magistério e dedicar-se tão somente ao artesanato, atividade que sempre gostou de fazer.

Formado em Ciências de 1º. Grau (que o habilitou como professor), Eclair continua estudando. Atualmente cursa Gestão Ambiental (curso à distância – Uniasselvi) e também faz uma pós-graduação – Meio Ambiente e Poluição (no Instituto Dom Bosco, em Florianópolis).

"Eu vivo da compra e venda de materiais reciclados. Mas também gosto muito do artesanato", disse. Ele produz e comercializa pequenas bicicletas artesanais, produzidas a partir de arame, plástico e outros materiais que têm origem nas reciclagens. "Então, faço as duas coisas que me dão muito prazer", contou Eclair.

"Minha renda bruta com isso chega a R$ 2,5 mil por mês, ou R$ 30 mil por ano. Dá para viver bem com isso", falou. "Continuo estudando porque preciso me aperfeiçoar muito mais no que faço. E no futuro pretendo ganhar a vida atuando com meio ambiente", acrescentou.

"Para mim, o BF é excelente no que faz. Me atendem sempre muito bem e não penso em trocar de instituição".

Recycling and craftwork

Eclair Francisco Cardoso, 48 years old, lives at Ari Furtado Wolff street, Vila Nova neighborhood, in the city of Lages. He earns a living as a craftsman, and also by buying and reselling recyclable material, such as aluminum , plastic bottles, glass, metals, paper and cardboard, among others.

Before his current professions, he was a teacher for 14 years, teaching Science and Math for children. Due to the low income, the stress of preparing and giving classes without being recognized for his commitment, he decided to quit and dedicate himself to the craftwork, something he had always enjoyed doing. Graduated in Science, Éclair never stopped studying. He is now an undergraduate in 'Environment Management' at Uniasselvi (Distance Learning Center) and is also attending to a post-graduation course at Dom Bosco Institute, in the city of Florianópolis.

"I make a living from the buying d selling of the recyclable materials. But I also like the handcraft work", says he. Eclair makes small handcrafted bicycles for selling using wire, plastic and other recyclable materials. "So I can say that I do two things that I enjoy doing. My income is something like R$ 2,5 thousand a month, or R$ 30 thousand a year. One can live reasonably well with that", says Eclair. "I keep studying because I need to keep expanding my qualifications in what I do. In the future I indent to make a living working with environmental issues", he added.

O doce sabor do crescimento

Darci Chaves Pereira tem 62 anos e, há 40 anos, para ajudar a criar quatro filhos, passou a fazer, em casa, na cidade de Otacílio Costa, doces, tortas, bolos e salgadinhos para festas, recepções, casamentos e coquetéis. Em 2004, precisou comprar forno a gás e freezer novos e recorreu ao Banco da Família que, em poucos dias, emprestou-lhe R$ 2 mil.

Logo, Darci decidiu ampliar a área de produção, instalada nos fundos de sua casa, e obteve mais R$ 3 mil do BF. Os negócios cresceram mais, a doceira obteve mais R$ 2,5 mil emprestados, além de trocar vários cheques pré-datados. Aumentou sua escala de produção: faz, em média, por mês, 15 mil salgadinhos, 50 bolos, além de tortas e docinhos. Teve que ampliar a mão-de-obra e empregou um de seus filhos e a esposa dele. E promoveu a especialização e a divisão do trabalho: "Agora, eu só cuido dos doces, tortas e bolos. Meu filho e a nora fazem os salgadinhos".

Tem faturamento bruto mensal de R$ 5 mil e planeja adquirir mais máquinas e equipamentos. Sua estratégia de marketing já está definida: "Trabalho que nem louca, mas nunca deixei um cliente na mão, ou de entregar pedido no dia e hora marcados", diz ela

56% dos clientes do banco são mulheres. E **92%** são informais.

The sweet flavor of growth

Darci Chaves Pereira is 62 years old now, and for the last 40 years he has been making pies, cakes, pastries and appetizers for parties, cocktails and wedding receptions, in the city of Otacílio Costa, to help in the bringing up of his four children. In 2004, he needed to buy a new stove and a new refrigerator and then decided to make a visit to Banco da Família (Family Bank), a few day later he had gotten a loan of R$ 2,000.

Later on the decided to expand his production facilities, at the back of his house, and had and extra R$ 3,000 in financing from BF. As the business grew he applied for other R$ 2,500, negotiating several post-dated checks. He expanded the production scale, currently delivering 15,000 savories, 50 cakes, in addition to pies and savories. He also had to increase the workforce as well, hiring one of his sons and his wife. The next step was to make the division of the work. "Now I'm in charge of the sweets, cakes and pies. My son and my daughter-in-law make the savories".

With a monthly income of about R$ 5,000, he is planning to buy more machines and equipment. His marketing strategy is already defined. "I am always very busy at work but never let any customer down, for us is a point of honor to have the products delivered at the right place and time", says his wife.

Adecir Morais

62 colaboradores fazem parte do Banco da Família e são responsáveis pelo atendimento a clientes de mais de 30 municípios.

Novas ferramentas para a eficiência

Uma das principais características do Banco da Família é sempre estar em busca de novas ferramentas e mecanismo que agilizem e qualifiquem seus procedimentos, internos e externos, sempre com vistas a atender com eficiência as demandas de seus clientes.

Este processo de contínuo aperfeiçoamento passa pela criação de novos produtos, programas e qualificação de seu quadro de colaboradores. A superintendente do Banco da Família, Rita Cardoso, cita como exemplo a criação, em 2010, do Conselho do Cliente. "Para entender melhor o cliente e estar mais próximo da comunidade criamos o Conselho do Cliente, que tem contribuído em muito para a melhoria de nossos processos e criação de novos produtos", explica Rita.

Outra ação importante e com resultado acima do esperado é o programa de fidelização BFMais, que valoriza a pontualidade nos pagamentos e dá ao cliente facilidades e descontos. "Já com vistas à sustentabilidade o Banco da Família firmou parceria com a Fundação Dom Cabral e a Fritz Muller para a implantação do programa Paex, que visa o desenvolvimento institucional", lembra Rita.

Já na área de recursos humanos, o Banco da Família adota como política a missão de identificar, desenvolver e reter talentos dentro da instituição. "Temos ainda o programa de desenvolvimento de lideranças e incentivamos o desenvolvimento técnico e comportamental de nossos colaboradores", explica a superintendente do BF.

Aiming at efficiency

One of the main features of Banco da Família is being always looking for new alternatives to speed up and improve its internal and external procedures, targeting at meeting with efficiency and quality the needs of its customers.

The creation of new products, services, programs and the staff qualification are the results of this continuous process of improvement. The superintendent of Banco da Família, Rita Cardoso, points out the creation, in 2010, of the "Customers Council". "We created this tool to have a better understanding of our customers' needs, and the council has been very important to the improvement of our services or the creation of new products", explains Rita.

Another strategy that has turned out results better than the expected was the customer fidelity program BFMais, which gives discounts and other benefits for customers with no payments overdue. Rita adds that the bank has also contracted partnerships with Dom Cabral and Fritz Muller Foundations with the objective of implementing the program Rex, which targets at a sustainable institutional development.

As to its human resources policy, Banco da Família adopts the mission of identifying, developing and keeping talents within the institution. "We also have the leaderships development program and we encourage the technical qualification and the perfecting of the services provided by our staff", points out the superintendent.

Seis anos no microcrédito

"Todo dia tenho uma nova lição de vida ao ver pessoas que necessitam de apoio e se superam para alcançar seus objetivos". Com estas palavras Deisy Manica resume o que tem sido seus últimos seis anos de trabalho, como agente de crédito do Banco da Família, em Lages. Ela lembra que iniciou na atividade sem qualquer conhecimento da área, mas em pouco tempo já havia se encantado pela atividade.

Nestes seis anos, Deisy acredita que já visitou mais de três mil pessoas e praticamente todas foram atendidas em seus pleitos de financiamento. "E são vários os casos que me marcaram, são histórias de vida emocionantes, por serem pessoas batalhadoras, que enfrentam dificuldades e o Banco da Família chega na hora de uma necessidade maior", comenta a agente de crédito que não se vê realizando outro trabalho.

Apesar de a agente de crédito, que atua na cidade de Curitibanos, Ludmila Detzel Amarante, estar na instituição há apenas 17 meses, tal qual Deisy é muito entusiasmada pelo trabalho. "Sou apaixonada pelo microcrédito, por trabalhar no Banco da Família, que assim como outras Oscips realiza um serviço diferenciado aos pequenos empreendedores", diz Ludmila, que considera fundamental estar na rua, visitando as pessoas e divulgando o que são as microfinanças.

O banco possui **9.310** clientes ativos nos 33 municípios de sua abrangência em Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Six years working with microcredit

"Every day I learn a lesson for life when I see people in need of support overcoming obstacles to reach their objectives". That's how Deisy Manica describes her work in the last six years as a credit agent at Banco da Família (Family Bank), in the city of Lages. Deisy says that she started in the activity without any knowledge in the area, but soon was fascinated by the job.

In these six years she visited more than three thousand people, and virtually all of them had their applications for financing approved. "And I can recall several remarkable cases, very moving histories of life, because they are dedicated people, always facing obstacles and Banco da Família comes into play when they need the most", says the credit agent, who confesses not being able to imagine herself doing any other kind of work.

The credit agent Ludmila Detzel Amarante works in the city of Curitibanos. Despite being in the institution for only 17 months, she says that she is very committed to the job. "I'm deeply connected to the microcredit, and I love working at Banco da Família, a institution that like many other Oscips provides a differentiated service for the small entrepreneurs", says Ludmila. For her it's of a fundamental importance to be on the street, "visiting people and letting them know what microcredit is about".

Ludmila e Deisy conhecem várias histórias de dificuldades e superação

Banco da Família

Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Família

Nome fantasia
Trade name
Banco da Família

Fundação
Founding
20.10.1998

Abrangência
Scope (municipalities)

Anita Garibaldi, Bocaina do Sul, Bom Jardim da Serra, Bom Retiro, Brunópolis, Caçador, Calmon, Campo Belo do Sul, Capão Alto, Caxias do Sul, Cerro Negro, Correia Pinto, Curitibanos, Frei Rogério, Lages, Lebon Régis, Otacílio Costa, Painel, Palmeira, Ponte Alta, Ponte Alta do Norte, Rio das Antas, Rio Rufino, São Joaquim, São Cristóvão do Sul, São José do Cerrito, Santa Cecília, Urubici, Urupema, Vacaria, Videira, Joaçaba, Fraiburgo e Campos Novos.

Nº de colaboradores
Number of employees
62

Nº de operações até 31/05/2012
Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
133.000

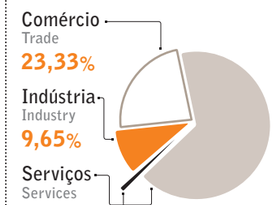
Valor financiado
Financed amount
R$ 183.085.281,00

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 18.556.000,00

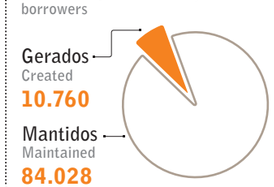
Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
9.310

Média de valor por empréstimo
Average loan amount
R$ 1.993,00

Segmento
Segment

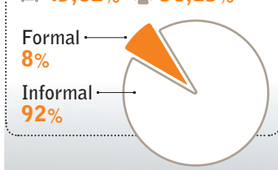


Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

43,82% 56,15%



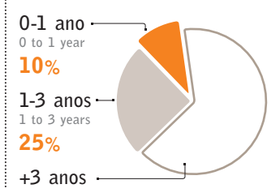
Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
53%

Médio
High school
32,6%

Superior
College degree
14,4%

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



Endereço
Address

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

Site
www.bancodafamilia.org.br

Filiais
Branches and service outlets

RS

Caxias do Sul
Rua Borges de Medeiros, 550 - CEP 95020-310 - Centro
(54) 3290-8500

Vacaria
Rua Coronel Avelino Paim, 37 - CEP 95200-000 - Centro
(54) 3232-0116

SC

Caçador
Av. Senador Salgado Filho, 501 - CEP 89500-000 - Centro
(49) 3567-5671

Correia Pinto
R. Lauro Muller, 626 - CEP 85535-970 - Centro
(49) 3243-4165

Curitibanos
Av. Salomão Carneiro, 06 - CEP 89520-000 - Centro
(49) 3245-0904

Otacílio Costa
Av. Olinkraft, 2440 - CEP 88540-000 - Bairro Pinheiros
(49) 3275-0464

São Joaquim
Rua Major Jacinto Goulart, 175 - Sala 02 - CEP 88600-000 - Centro
(49) 3233-1355

Apoio ao empreendedor do Norte e Nordeste

A Associação de Crédito Solidário do Norte e Nordeste de Santa Catarina – Casa do Empreendedor – iniciou suas atividades em julho de 2000 em Joinville. Inicialmente foi constituída sob a forma de ONG, sendo qualificada em 2002 por ato do Ministério da Justiça como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip).

Participante do Programa Crédito de Confiança, instituído pelo Governo do Estado de Santa Catarina no ano de 1999, a Casa do Empreendedor iniciou suas atividades com forte apoio institucional da Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina – Badesc, tendo ainda a parceria do Sebrae/SC na capacitação dos recursos humanos internos e na orientação dos tomadores de crédito.

Foi constituída através de uma assembleia geral da qual participaram representantes dos segmentos organizados e representativos da sociedade civil organizada das regiões da AmUnesc e da Amvali. Os órgãos de Administração da Casa do Empreendedor são o Conselho Deliberativo, o Conselho Fiscal e a Diretoria. Os conselhos são constituídos por entidades e organizações da sociedade civil organizada eleitos em assembleia geral para um mandato de dois anos.

A diretoria é composta por uma superintendência. Em atenção ao artigo 4º do estatuto social a área de abrangência da Casa do Empreendedor é todo o território brasileiro, especialmente o estado de Santa Catarina. Atualmente as operações estão restritas às regiões Norte e Nordeste de Santa Catarina. Tem sua sede na cidade de Joinville, em Santa Catarina.

R$ 5,3 milhões é o valor mantido em carteira ativa pela instituição.

Sede em Joinville

North and Northeastern regions served

Associação de Crédito Solidário do Norte e Nordeste de Santa Catarina – Casa do Empreendedor – (Solidarity Credit Association from the North and Northeastern Regions of Santa Catarina – Entrepreneur's House) started its activities in July, 2000, in the city of Joinville. The institution started operating as an NGO, and in 2002, by a determination issued by the Ministry of Justice, it became an Oscip (Civil Society Organization of Public Interest).

As a member of the 'Crédito de Confiança Program', created by the government of Santa Catarina in 1999, Casa do Empreendedor started its activities with a strong support from Badesc (Santa Catarina State Development Agency). also counting on the partnership with Sebrae/SC (Support Service for Micro and Small businesses)in the professional qualification of its employees and by providing guidance to borrowers.

The institution was created by a general assembly, with the presence of representatives from civil society organizations from the regions of AmUnesc and Amvali. Casa do Empreendedor is run by a Fiscal Council, a Deliberative Council and the board of directors. The councils are composed of entities and organizations from the organized civil societies elected in general assembly every two years. The board of director is composed of a superintendency.

In accordance to the article 4 of the Article of Incorporation, Casa do Empreendedor can operate throughout the country, and particularly in the state of Santa Catarina, though currently the bank has restricted its operations the Northern and Northeastern regions of Santa Catarina.

Expansão no atendimento

Está em andamento um projeto de expansão do atendimento da Casa do Empreendedor, a partir da instalação de unidades de atendimentos em outras cidades do estado de Santa Catarina.

A organização firmou parcerias para garantir a massificação e disponibilização de outros produtos para os clientes e empreendedores da região e do estado. "Entendemos que estas parcerias são salutares para podermos ampliar nossa área de atendimento, levando ao micro e pequeno empreendedor uma nova opção de crescimento", indica o diretor da instituição, Luiz Carlos Floriani.

Sua atual estrutura física compreende a sede na cidade de Joinville, duas unidades de atendimento do interior, sendo uma na cidade de São Bento do Sul e outra na cidade de Garuva, além de Postos de Atendimento Avançado em parceria com entidades empresariais nas cidades de Balneário Itapoá, Balneário Barra do Sul, Rio Negrinho e Guaramirim.

Já sua estrutura de pessoal é composta atualmente por um diretor superintendente, uma gerente executiva, uma coordenadora de desenvolvimento, expansão e marketing, seis agentes de crédito, quatro auxiliares administrativas e financeiras, uma auxiliar de serviços gerais e estagiárias.

Atualmente 17 municípios são atendidos pela Casa do Empreendedor, região que será ampliada.

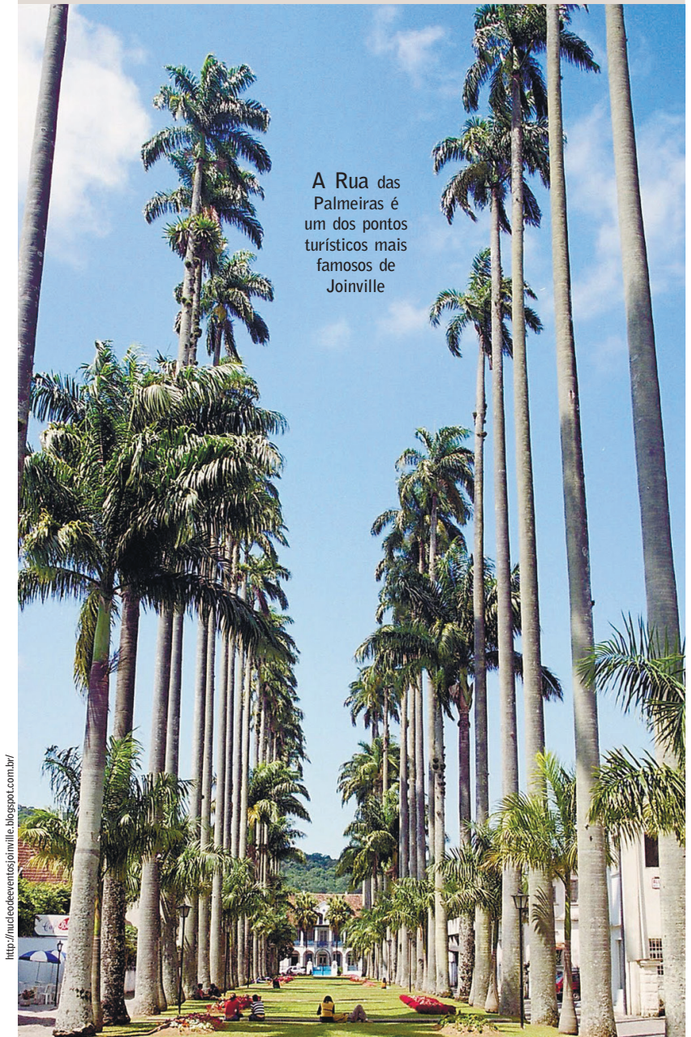
Expanding the services

A project for the expansion of the areas served is in progress with the creation of new branches in several cities of Santa Catarina.

The organization signed partnerships with the objective of providing other modalities of services for customers and entrepreneurs from the region and from the state. "We understand that these partnerships are welcomed in order to expand the areas where we operate, providing the micro and small entrepreneurs with an option for growing", says the director of the institution, Luiz Carlos Floriani.

Its current physical infrastructure is comprised of its headquarters in the city of Joinville, one branch in São Bento do Sul, one branch in Garuva, and branches operating in partnerships with local business associations in the cities of Balneário Itapoá, Balneário Barra do Sul, Rio Negrinho and Guaramirim.

The bank's human resources is at present composed of a superintendent-director, an executive manager, a development, expansion and marketing coordinator, six credit agents, four administrative and financial assistants, one housekeeper and interns.



A Rua das Palmeiras é um dos pontos turísticos mais famosos de Joinville

http://nucleodeeventosjoinville.blogspot.com.br/

Ampliar para estimular novos negócios

A Casa do Empreendedor, desde que iniciou suas atividades, tem como maior missão garantir aos empreendedores de pequenos negócios e de micro e pequenas empresas o acesso ao crédito.

Os resultados da sua atuação nos 12 anos de existência demonstram a diferença feita para milhares de empreendimentos, não só pela disponibilização de crédito, mas especialmente porque o crédito só é liberado após análise de viabilidade econômica e capacidade de pagamento do negócio. Estimular os negócios e fomentar as atividades econômicas de empreendedores residentes na região onde se concentra a maior parcela da economia de Santa Catarina é o desafio diário da equipe.

O aporte de recursos de organizações como a Caixa Econômica Federal e muito especialmente o Badesc, que viabilizou a instalação da Casa do Empreendedor, são fundamentais para o desenvolvimento dos trabalhos garantindo os recursos necessários. Uma parceria firmada com o Sebrae/SC está promovendo orientação e capacitação para os empreendedores atendidos com crédito de forma a assegurar a boa gestão dos negócios.

Está em ação um projeto de expansão do atendimento da Casa do Empreendedor a partir da instalação de unidades de atendimentos em outras cidades do estado de Santa Catarina. A organização firmou parcerias para garantir a massificação e disponibilização de outros produtos para os clientes e empreendedores da região e do estado.

Luiz Carlos Floriani

"Planejar, qualificar a equipe e manter parcerias é nosso segredo de sucesso".

Casa do Empreendedor está ampliando para atender toda região de Joinville

Salmo Duarte / Divulgação

Fostering the entrepreneurship

Since it opened its doors, Casa do Empreendedor (Entrepreneur's House) has kept as its most important mission to ensure the access to credit for micro and small undertakings.

The results of the 12 years of operations can be seen by the thousands of enterprises it served, not only because of the credit extended, but because the credit is only disbursed after eligibility, credit risk and operational analysis. To foster the business and promote the economic movement of entrepreneurs living in the most economically important region of Santa Catarina is the daily challenge of this team.

The creation of Casa do Empreendedor was only possible because of the capital injections made by institutions such as Caixa Econômica Federal and particularly Badesc, ensuring the necessary funds. A partnership with Sebrae/SC has been ensuring assistance and training for the entrepreneurs served with credit, as a way of ensuring a good management of the resources.

Casa do Empreendedor has also put in progress an expansion project aiming at creating service outlets in other cities of the state. The institution has signed partnerships aiming at the popularization of credit and offering other modalities of services for entrepreneurs from the region and from the state.

"Planning, revision of the action plan, partnerships and investing in the qualification of our human resources are our recipe for success", ensures the superintendent-director of Casa do Empreendedor in the city of Joinville, Luiz Carlos Floriani.

Negócios diversificados

Estar atento às necessidades do mercado e saber aproveitar as oportunidades que surgem pela frente. É exatamente isto que Wilson Antonio Pereira, sua mulher Adair Pereira e o filho Kleber Fernando Pereira, moradores do bairro Floresta, em Joinville, souberam fazer.

Tudo começou em 1996, quando Wilson deixou o emprego e utilizou o dinheiro da recisão para montar uma pequena loja para a esposa trabalhar. O ponto que alugaram era anteriormente uma sapataria. "No começo muita gente procurava a loja querendo consertar seus sapatos e vendo isto, meu pai decidiu contratar um sapateiro e prestar este serviço", explica Kleber, que lembra ainda do fato de muitos policiais levarem seus coturnos e vez ou outra, solicitarem a confecção de alguma peça de couro, como cinturões.

"Aos pouco os pedidos foram aumentando e decidimos começar a oferecer produtos para os policiais militares e empresas de segurança", revela Adair, que a partir de 2002 incrementou uma nova opção no local, a venda de livros e peças religiosas. "Surgiu a oportunidade de oferecer estes materiais para as pessoas do bairro que pediam para eu comprar livros para elas, então decidimos ter mais esta opção", conta Adair.

De acordo com Wilson, a Casa do Empreendedor foi fundamental para o desenvolvimento de seus negócios e desde que fez o primeiro financiamento, para a compra de uma máquina, vem renovando periodicamente. Agora o desafio da família é concluir a sede própria da empresa. "Estamos na fase final e ainda este ano devemos nos mudar", diz Kleber.

Wilson trabalha com calçados e ampliou os serviços oferecendo livros e peças religiosas.

Aos poucos, Wilson percebeu as necessidades do Bairro Floresta e ampliou a linha de produtos

Diversifying business

Paying attention to the market needs and sizing the opportunities when they show. That is exactly what Wilson Antonio Pereira, his wife Adair Pereira and their son Kleber Fernando Pereira did when they had the chance. They live in the neighborhood of Floresta, in the city of Joinville.

Everything started in 1996, when Wilson quit his job and used the money to set up a small shop where his wife could work. They place they rented used to be a shoe store. "In the begging a lot of people came to the shop to have their shoes fixed, and attentive to this demand my father decided to hire a shoemender to offer this service", explains Kleber. He also remembers that policemen also used to go there to have their boots fixed, sometimes ordering pieces of clothing made of leather, like belts.

"Little by little these type of orders started do increase and we decided to offer products aimed at military policemen and security companies", says Adair. Since 2002, he incremented his business by offering religious books and artifacts. "The opportunity to deal with these products came because people from the neighborhood always asked me to buy books for them, so we decided to add this option", says Adair.

According to Wilson, Casa do Empreendedor was fundamental to the development of his business. Since he got his first loan, for the purchase of equipment, he has been renewing with the bank on a regular basis. Now the next step for the family is to finish building their own company. "We are almost there and we expect to be moving by the end of this year", says Kleber.

Um sonho e dois projetos realizados

Quem é proprietário de imóveis para locação sabe muito bem o trabalho e gastos que se tem, toda vez que um inquilino se muda e a casa tem que passar por reformas para uma nova locação.

Durante muito tempo esta foi uma das dores de cabeça de Francisco Correa do Nascimento, até que ele teve a ideia de procurar a Casa do Empreendedor e fazer um financiamento para bancar a reforma de um imóvel. "Eu já trabalhava com a Casa do Empreendedor, pois uma inquilino havia me indicado e fui até lá para obter um financiamento e poder comprar roupas e cosméticos para a minha esposa revender, então em 2004 tive a ideia de pegar o dinheiro para uma reforma e desde então, não parei mais", relata Francisco, que possui três imóveis locados.

Como os resultados foram altamente positivos, Francisco e sua esposa, Denil Aparecida Machado Nascimento, decidiram que cada um faria empréstimos para desenvolver suas atividades. "Recentemente nós realizamos novas operações de financiamento, eu para arrumar uma casa de locação e ela para comprar mais produtos para revender", diz Francisco.

Ele conta que devido ao bom atendimento que recebe na Casa do Empreendedor e pela não existência de burocracia na hora do empréstimo não cansa de indicar a instituição para familiares e conhecidos. "Meu irmão que é caminhoneiro, meu genro que tem uma marcenaria e outras pessoas que conheço se utilizam dos serviços da Casa do Empreendedor por causa da minha indicação, pois lá me sinto em casa", finaliza.

Francisco do Nascimento

"Em 2004 peguei um dinheiro para fazer a reforma de um imóvel, o processo deu tão certo que desde então não parei mais".

Support for renovation

Anyone who has properties for rent knows the problems and the costs involved every time the tenant moves for a new place.

For a long time that was a headache for Francisco Correa do Nascimento, until he decided to visit Casa do Empreendedor and apply for a loan for renovating a property. "I was already a client at Casa do Empreendedor, then I applied for a loan with the objective of buying cosmetics to be resold by wife, then in 2004 I took a loan for a property renovation and from there on I never stopped going to them when needed", says Francisco, who owns three rented properties.

As the results proved to be highly positive, Francisco and his wife Denil Aparecida Machado Nascimento decided to make each one a loan to develop their respective activities.

"Recently we took new loans, for me to renovate one of the houses for rent, and another for my wife to buy more products for reselling", comments Francisco.

He says that because of the excellent service provided at Casa do Empreendedor, without bureaucracy, he is always indicating the institutions to his friends and acquaintances. "My brother, who is a truck driver, my son-in-law who has a carpentry shop and some other people that know are now Casa do Empreendedor customers. When I'm there I can say that I feel at home", he concludes.

Com apoio da Casa do Empreendedor, Francisco reforma imóveis e Denil vende cosméticos

Rui Sérgio e Gabriella Barreto somam longa experiência de atendimento aos clientes.

Crescer junto com os clientes

Rui Wenek

"Nós priorizamos quem quer crescer, progredir, ter uma vida melhor.

Estar em contato com pessoas, ouvir suas histórias e assim ter uma nova lição de vida, pessoal e profissional, a cada dia, é assim que a jovem Gabriella Barreto Bez, formada em Administração de Empresas, com habilitação em Marketing, define o que é ser agente de crédito. Ela trabalha na Casa do Empreendedor há sete anos, iniciou como estagiária e desde março de 2012 tem a missão de visitar os micro e pequenos empreendedores de Joinville.

Gabriella diz que além do contato próximo com pessoas diferentes todos os dias, outro fator que a incentiva a gostar de seu trabalho, é a possibilidade de acompanhar o sucesso destas pessoas. "Já foram inúmeros casos que acompanhei de pessoas que começaram do nada e hoje são grandes empreendedores", comenta Gabriella, que garante ter a intenção de permanecer por um bom tempo nesta função.

Ser um agente de crédito da Casa do Empreendedor também é motivo de satisfação para Rui Sérgio Wenek. Ex-bancário está na instituição há 10 anos e se orgulha de ter conhecidos em todos os bairros de Joinville, fruto do trabalho que desenvolve na instituição. "Nem parentes me tratam tão bem como alguns dos meus clientes".

Rui Wenek diz que procura focar seu trabalho nos micro e pequenos empreendedores que de fato buscam financiamento para investirem, melhorarem a qualidade de vida e seus negócios.

Growing along with the clients

The contact with people, listening to their histories and learning personal or professional lessons that will last for life, that's how the young Gabriella Barreto Bez, graduated in Business Administration, with a specialization in Marketing, defines what is to be a credit agent. She has been working at Casa do Empreendedor for seven years, at first as an intern, but since March 2012 she has the mission of visiting micro and small entrepreneurs from the city of Joinville.

Gabriella says that besides the close interaction with different people every day, another pleasant thing about her job is the possibility of following their successful outcomes. "I've seen so many cases of people who started from almost nothing and now are successful entrepreneurs", comments she, also dismissing the possibility of leaving her line of work anytime soon.

Working as a credit agent at Casa do Empreendedor has also been a very gratifying experience for Rui Sérgio Wenek. He had already worked in the bank segment before and is now completing 10 years at the institution. Wenek is proud of knowing all neighborhoods of the city of Joinville, a result of his work for the institution. "Even some of my relatives don't treat me so well as some of my clients", confides he.

Rui Wenek says that his focus is on micro and small entrepreneurs who are really intending to invest in the quality of their business and their lives when they come looking for financing. "There are plenty of places where one can find financing, but we focus people who really want to grow, to develop, to have a better life", explains the credit agent.

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

- **Nome fantasia**
  Trade name
  Casa do Empreendedor
- **Fundação**
  Founding
  26/07/2000

Abrangência
Scope (municipalities)

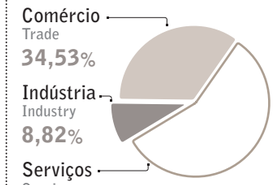
Joinville, São Bento do Sul, Rio Negrinho, Campo Alegre, Garuva, Balneário Itapoa, São Francisco do Sul, Araquari, Balneário Barra do Sul, Guaramirim, Schroeder, Massaranduba, Jaragua do Sul, São João do Itaperiu, Barra Velha, Piçarras e Penha.

- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  18
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  11.294
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 54.154.528,76

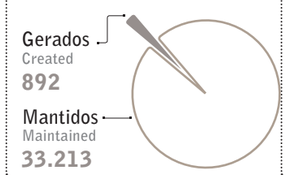
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 5.353.915,41

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  1.371
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 4.795,00

Segmento
Segment

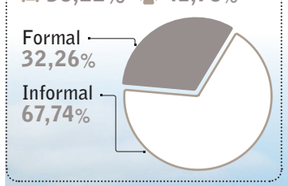


Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

58,22% 41,78%



Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

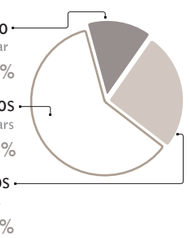
Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
15,65%

Médio
High school
31,30%

Superior
College degree
11,50%

Analfabeto
Illiterate
0,20%

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



- **Endereço**
  Address
  Rua Alexandre Dohler, 221 - Centro - Joinville - SC
  (47) 3433-9933
  Site
  www.casadoempreendedor.com.br
- **Filiais**
  Branches and service outlets

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

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

Salmo Duarte / Divulgação

Banco surge para ajudar catarinenses

Na condição de primeira organização constituída no âmbito do Programa Crédito de Confiança, o Banco do Empreendedor atua desde novembro de 1999, primeiro como uma ONG, e atualmente é uma Oscip.

Sua criação é decorrência de um Termo de Cooperação assinado em maio de 1999 entre Governo do Estado de Santa Catarina, Badesc, Sebrae/SC e Federação das Associações das Micro e Pequenas Empresas do Estado de Santa Catarina – Fampesc. A meta inicial era atender todos os municípios da Região Metropolitana da Grande Florianópolis.

No início de suas atividades contou com forte apoio de um parceiro institucional, no caso o Badesc, o qual cedeu espaço físico e demais recursos para a fase inicial, fornecendo funding necessário para formação da carteira de empréstimos e participando da administração, mediante disponibilização de profissional que ocupou a diretoria executiva.

Ainda neste período contou também com a participação de diversos parceiros, os quais disponibilizaram espaço físico, móveis, equipamentos e recursos não reembolsáveis, como a Prefeitura Municipal de Florianópolis, Badesc e Sebrae, além de voluntários que se dispuseram a dirigir a equipe operacional contratada, gerando assim as condições para a execução do projeto de implantação. Após começar a operar na Almirante Alvim nº 491, no centro de Florianópolis, mudou-se para a sede atual na Rua Fúlvio Aducci, 710, bairro Estreito.

Equipe do Banco do Empreendedor

Bank was created to help Santa Catarina

In the condition of first organization created in the scope of the program 'Crédito de Confiança', Banco do Empreendedor (Entrepreneur's Bank) started its operations in November 1999, at first as an NGO and currently operating as an Oscip (Civil Society Organization of Public Interest).

Its creation is the result of a cooperation agreement, signed in May 1999, entered into with the administration of the state of Santa Catarina, Badesc, Sebrae/SC and Fampesc (Santa Catarina State Micro and Small Companies Federation). The initial objective was to serve all the municipalities from the metropolitan region of the city of Florianópolis, the capital of the state.

In the begging the bank counted on the strong support from an institutional partner, in this case the Badesc (Santa Catarina State Development Agency), which provided physical structure and other necessary resources in this early stage of operations, also providing funding for the start-up of the bank's credit portfolio and with a professional in the board of director helping in the administration.

In the same period the institution also counted on the support from several partners, which provided physical structure, furniture, equipment and non-reimbursable funds, such as the municipal administration of Florianópolis, Badesc and Sebrae, and also volunteers who offered themselves to direct the operational staff, thus creating the conditions for the implantation of the project. The bank opened its doors at Alvim nº 491, Florianópolis downtown, but later on moved to its current address at Rua Fúlvio Aducci, 710, bairro Estreito.

José e Adriana coordenam os demais agentes de crédito

Trabalho que transforma sonhos em realidade

Adriana da Silva e José Otávio Parente têm uma trajetória profissional bem parecida dentro do microcrédito. Ambos trabalham na área desde 2001 e atualmente, além de serem agentes de crédito, são responsáveis pela coordenação do trabalho de outros agentes.

Adriana trabalhava na agência do Sebrae em Tijucas, quando surgiu a oportunidade de fazer parte da equipe do Banco do Empreendedor, como agente de crédito, onde permaneceu até há cerca de dois anos, quando passou a coordenar uma equipe. "Gosto muito do que faço e por isso estou alcançando sucesso, sou uma agente socializadora de pessoas", analisa Adriana. "Nestes 11 anos de atuação já vi muitos casos de sucesso, histórias de vida marcantes e me sinto orgulhosa de ter feito parte disto", finaliza.

Já José Otávio começou trabalhando no Crediconfiança de São José e quando este foi incorporado pelo Banco do Empreendedor, permaneceu atuando como agente de crédito. "Em outubro de 2011 passei a coordenar uma equipe de agentes", comenta Otávio, que afirma ser muito gratificante ver que seu trabalho contribui para o crescimento profissional da maioria de seus clientes. "Isto observo nas visitas que faço, somos agentes transformadores, o canal de mudança da vida das pessoas", diz.

Até junho de 2012, R$ **90** milhões foram financiados pela instituição.

Agents and coordinators

Adriana da Silva and José Otávio Parente have a very similar professional trajectories dealing with microcredit. Both have been working in the area since 2011 and, besides being credit agents, are in charge of the coordination of other agents.

Adriana was working at Sebrae in the city of Tijucas, when the opportunity to work at Banco do Empreendedor as a credit agent came. She stayed at the job until two years ago, when she was promoted to coordinator of a team.

"I really like what I do, and that's why I'm being successful; I'm an agent that facilitates the interactions between people", says Adriana. "In these eleven years of work I've seen plenty of successful outcomes, remarkable life experiences and I'm proud of being part of that", completes Adriana.

By his turn, José Otávio stated working at Crediconfiança (São José city branch), and when the bank was incorporated by Banco do Empreendedor he kept his post as a credit agent. "In October 2011 I started coordinating a team of credit agents", coments Otávio, who also says that is very gratifying to see that his work has been contributing for the professional development of his clients". "I can see that when I visit them, we are development agents, we can change people lives", he adds.

Nesta linha de crédito, o dinheiro é liberado a um grupo que atua no mesmo segmento.

Tamara, Cleuza e Mariléia fizeram um curso de manicuri e agora atendem seus clientes em casa

Grupo Solidário inova mercado

O Banco do Empreendedor criou uma nova linha de crédito: trata-se do Grupo Solidário. Os recursos são liberados a um grupo de empreendedores que atuam no mesmo segmento. Várias experiências já foram realizadas pela instituição.

Uma delas é com mulheres do bairro pobre do Brejaru, em Palhoça, na Grande Florianópolis. A história delas mostra que o espírito empreendedor está em qualquer lugar, independente de condição social e econômica. Tamara Cunha, 28 anos, cinco filhos, ganhava a vida catando garrafas, papelão e latas que eram vendidos para a reciclagem. Perambulava pelas ruas na madrugada em busca do material reciclável, depois que os filhos dormiam. Cleuza Ramos, 37 anos, três filhos também fazia o mesmo. Mariléia Maçaneiro, 19 anos, um filho, trabalha como faxineira.

Os destinos delas se cruzaram quando as três resolveram fazer um curso de manicure, oferecido pela Associação Comunitária Pró-Brejaru. As vidas de Tamara, Cleuza e Mariléia estão mudando. O atendimento é em casa, mas elas já fazem planos para abrir, em breve, um salão de beleza. "Estamos fazendo curso para cabeleireira e estética", comemora Tamara, a mais faladeira do grupo. "Imagina se eu ia passar a vida no lixão", destaca. Acabaram descobrindo o Banco do Empreendedor. "Como é que a gente ia conseguir empréstimo nos bancos, sem comprovar renda?", pergunta Tamara. O primeiro empréstimo foi para comprar esmaltes e alicates. "A gente sempre reservava um pouco para pagar a prestação. Teve meses, que a gente antecipou o pagamento", explica Mariléia. Quem acredita sempre alcança. E o Banco do Empreendedor estará ao lado de Tamara, Mariléia e Cleuza.

Solidarity Group innovating in the market

Banco do Empreendedor has launched a new credit line: the Solidarity Group. In this modality the resources are disbursed for entrepreneurs working in the same segment. Several experiments have already been carried out by the bank. One of them was with women from Brejaru, a poor neighborhood from the city of Palhoça, in the region of Great Florianópolis. Their trajectory shows that the entrepreneur spirit is everywhere, regardless of social or economic conditions.

Tamara Cunha, 28 years old, five children, used to make a living collecting bottles, cardboards, aluminum can which were later sold for recycling. She walked all night long looking for recyclables, after their children went to bed. Cleuza Ramos, 37 years old, three children, had the same routine. Mariléia Maçaneiro, 19 years old, one child, worked as a housekeeper.

Their destinies crossed when they started attending to a manicure course promoted by the Pró-Brejaru Community Association. And they lives are definitely changing. The service is now brought to the clients' houses, but they are planning to open their own beauty shop very soon.

"We are now attending to a hairdresser's course", mention Tamara, the most talkative of the group. "That life collecting garbage is not for me anymore", she emphasizes. Eventually they found out about Banco do Empreendedor. "How were we supposed the get a loan if we didn't have income?, asks Tamara. But they got it, and the money was used to buy nail polishes and pliers. "We always saved a little for the monthly payments, there were times when we even advanced payments", explains Mariléia.

Where there is a will there is a way, and Banco do Empreendedor will be there to support Tamara, Mariléia and Cleuza.

No estouro da pipoca

Persistência e visão de mercado, sem medo de enfrentar desafios. Assim pode ser definida a personalidade do advogado e empresário, Jones Yuri Amaral, fundador da Popcorn.

Sua história de empreendedorismo teve início quando buscou uma alternativa de ganho para arcar com as despesas do curso de Direito que fazia. "Um dia estava no Beira Mar Shopping e observei as pessoas caminhando de um lado para outro porque não havia pipoca no cinema", recorda Jones, que após conversar com a direção do cinema, vendeu uma moto para comprar uma máquina importada para fazer pipocas.

Durante cinco anos permaneceu neste shopping até que abriu uma nova unidade no Shopping Itaguaçu e depois disso não parou de crescer. "Entre 1999 e 2004, trabalhei para registrar a minha marca e após conseguir, passei a diversificar a linha de produtos", diz Jones que hoje concentra suas atividades numa linha com 19 sabores diferentes de pipocas, tem 35 franqueados com sua marca e está presente em mais de 100 cinemas e parques temáticos espalhados por todo o Brasil.

Segundo Jones, o Banco do Empreendedor entrou em sua vida no sexto ano de atividade de sua empresa, quando fez o primeiro financiamento para capital de giro e desde então, vem periodicamente renovando os financiamentos. "Comecei com um valor pequeno e hoje já consigo o teto dos financiamentos e o Banco do Empreendedor tem sido um aliado importante", afirma.

Na sua linha Jones possui 19 sabores de pipoca

47,7% dos clientes usam os serviços do banco há mais de 6 anos.

A history of success in the popcorn business

Persistence and market vision. That's a way to describe the personality of the businessman and lawyer Jones Yuri Amaral, founder of Popcorn.

His history of entrepreneurship started when he was looking for an alternative of income to pay for the Law course, that he was attending to at the time. "on a certain day I was at Beira Mar Shopping and noticed the people were walking around because they couldn't find popcorn in the movie theater", remembers he. After talking with the director of the place he sold his motorcycle and bought an imported popcorn machine.

For five years he worked at this shopping mall until he could open a new unit at Shopping Itaguaçu, and after that he never stopped growing. "Between 1999 and 2004 I worked to register my brand, after that was done I started diversifying the products offered", says Jones.

At present he focuses his business on a line of 19 different flavors of popcorn, with 35 franchisers using his brand in more than 100 movie theaters and theme parks spread all over the country.

According to Jones, Banco do Empreendedor started making part of his from when its company was on its 6th year of operations, when he took the first loan to be used as working capital, and since then he has been renewing the loans regularly. "I started with a small amount and now I can reach the maximum amount to be loaned. Banco do Empreendedor has definitely been an important partner", says he.

Expandindo o atendimento

Desde 2001 o Banco do Empreendedor vem realizando um processo de descentralização do atendimento, através da criação de Postos de Atendimento avançados e redefinição da área de atendimento.

Já no início de 2008, a partir da decisão das assembleias de associados do Banco do Empreendedor e da Crediconfiança iniciou-se o processo de unificação das duas instituições, ficando a Crediconfiança, em processo de dissolução, até a liquidação total de seus ativos e passivos e transferência do patrimônio remanescente para o Banco do Empreendedor, que assumiu a carteira e passou a atender toda a região.

Nesse mesmo ano, a organização avançou para um processo definitivo de profissionalização e autossustentabilidade, reformando seu estatuto social e modernizando a estrutura de gestão com conselho deliberativo, conselho fiscal e superintendência.

Em 2010, expandiu seu atendimento na cidade de Florianópolis instalando duas unidades no interior da Ilha em parceria com a Associação Empresarial de Florianópolis – ACIF, uma em Ingleses e outra no Rio Tavares. Em 2011 avançou rumo ao Vale do Itajaí, abrindo uma unidade de atendimento em Brusque.

Já em 2012 firmou parceria com a SCMEPP Polocred para disponibilizar serviços diferenciados para seus clientes, complementando a oferta de microcrédito produtivo e orientado. No final do primeiro semestre de 2012 aceitou um novo desafio levando sua marca e atendimento para o Meio Oeste do estado, instalando unidades em Joaçaba, Fraiburgo, Campos Novos e Curitibanos. Está também em fase adiantada de negociação de uma unidade em Camboriú.

Luiz Floriani e parte da equipe do Banco do Empreendedor

Expanding the services

Since 2001 Banco do Empreendedor has been working on a process to decentralize its services, by means of the creation of advanced branches and redefining its field of operations.

In the beginning of 2008, after several assembly meetings and in accordance with the decision reached by the associates from Banco do Empreendedor and Crediconfiança, these two institutions started to merge,

With Crediconfiança entering in a process of dissolution until the total liquidation of its assets and liabilities and further transference of the remaining assets to Banco do Empreendor, which took over Crediconfiança's portfolio and started serving all the region.

In the same year, the organization started a process of professionalization and self sustainability, remodeling its in-laws and modernizing the management structure with a deliberation council, a fiscal council and a superintendency.

In 2010, the bank expanded its services in the city of Florianópolis, in a partnership with "Associação Empresarial de Florianópolis – ACIF" (chamber of commerce and industry of Florianópolis), with two offices serving the neighborhoods of Ingleses and Rio Tavares. In 2011 it also started serving the Itajaí Valley region, with an office in the city of Brusque.

In 2012 the bank signed a partnership with SCMEPP POLOCRED with the objective of offering special services for its clients, complementing the options for productive and oriented microcredit lines. At the end of the first semester of 2012, the bank took on the challenge of broadening its reach to the Midwestern region of the state, opening new branches in the cities of Joaçaba, Fraiburgo, Campos Novos and Curitibanos. A new branch in the city of Camboriú is also expected to be opened soon.

Luiz Floriani

"Temos muito a conquistar e esta competente equipe trará sucesso a nossos empreendedores".

Projeto prevê expansão para todo o Estado

O Banco do Empreendedor iniciou com o grande desafio de facilitar o acesso e disponibilizar crédito para os empreendedores de pequenos negócios. A grande missão era "incluir os excluídos". "Nossos números demonstram o sucesso deste trabalho, pois já emprestamos mais de R$ 87 milhões em 19 mil operações realizadas nas cidades em que atuamos, notadamente nas regiões da Grande Florianópolis e do Vale do Rio Tijucas", afirma seu diretor Luiz Carlos Floriani.

Ele diz que especialmente a partir do ano de 2011 a organização começou a escrever uma fase muito importante de sua história. Um projeto audacioso de desenvolvimento e crescimento entrou em ação. "São passos e fases muito distintas que contemplam estadualização paulatina do atendimento, aumento da gama de produtos através de parcerias com outras organizações ou até mesmo incorporações, preocupação e ações nas populações de baixa renda e em situação de vulnerabilidade social através de projetos de orientação e capacitação, bem como acesso a crédito", lembra.

"Nossa expectativa é de consolidarmos ações que nos levem ao primeiro lugar em Santa Catarina até 2014 e ainda figurar entre as cinco maiores carteiras do Brasil. Importante deixar claro que o que já foi conquistado até aqui, bem como nossas futuras conquistas, só foram e serão possíveis graças à atuação de nossa equipe de profissionais; ao apoio, fiscalização e comprometimento de nossos conselheiros; aos parceiros institucionais como Sebrae SC e entidades da sociedade civil organizada; a confiança dos aportadores de recursos como Caixa Econômica Federal, BNDES e muito especialmente o Badesc; e acima de tudo graças à competência, responsabilidade e espírito empreendedor de nosso povo", relata Floriani.

35,9% dos clientes atuam no setor de serviços.

A project growing year after year

The Entrepreneur's Bank (Banco do Empreendedor) started its operations with the challenge of facilitating and providing credit for small businesses entrepreneurs. Its mission was to "Include the excluded". "Our results show the success of this work, as we have already loaned more than R$ 87 million in 19 thousand financial transactions in the cities where we operate, especially in the Grande Florianópolis and 'Vale do Rio Tijucas' (Tijucas River Valley)" regions", says its director Luiz Carlos Floriani.

He notes that particularly from the year of 2011 on the organizations entered an important stage of its history. A bold development project was put into action. "These are very distinct steps and stages aiming at the progressive reach of the services throughout the state, increasing the services offered by means of partnerships with other organizations or even incorporations, our concern and actions directed to the low-income segments of the population, in a vulnerable social position, providing advice and training, as well as an easy access to credit", says Floriani.

"Our expectation is to consolidate actions that by 2014 will guarantee our position as leaders in our segment and even showing among the five bigger portfolios in Brazil. It's also important to make clear that all that was achieved so far, as well as future achievements, were and will be only possible thanks to high qualified human resources; the support, monitoring and commitment from our advisers; to our institutional partners such as Sebrae/SC and civil society organizations; the contribution with funding from Caixa Econômica Federal (Federal Savings Bank) (CEF), BNDES and particularly Badesc (Santa Catarina State Development Agency); but above all the competence, responsibility and the enterprising spirit of our people", emphasizes Floriani.

Banco do Empreendedor

- **Nome fantasia**
  Trade name
  Banco do Empreendedor
- **Fundação**
  Founding
  19/10/1999

Abrangência
Scope (municipalities)

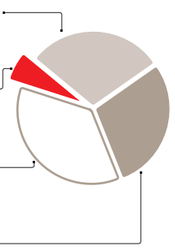
Florianópolis, São José, Palhoça, Biguaçu, Tijucas, São João Batista, Brusque e municípios vizinhos a estes.

- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  41
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  23.446
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 90.090.508,20

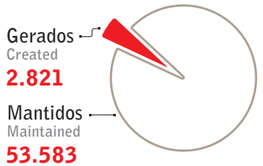
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 12.631.891,47

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  3.778
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 3.343,53

Segmento
Segment

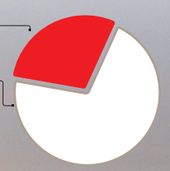


Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

49,51% 50,49%



Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
23,67%

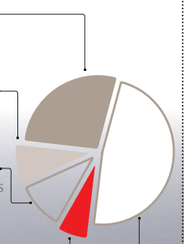
Médio
High school
35,35%

Superior
College degree
8,64%

Analfabeto
Illiterate
3,83%

Não informado
Not available
28,51%

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



- **Endereço**
  Address
  Fulvio Aducci, 710 - Estreito - Florianópolis - SC
- **Site**
  www.bancodoempreendedor.com.br

Romeo Vier, vice-presidente, e Nivaldo Brey Júnior, gerente executivo

Experiência de 12 anos

Com 12 anos no mercado a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor do Planalto Norte – Planorte, é uma Organização Não Governamental (ONG), que desde o ano de 2002 conseguiu junto ao Ministério da Justiça o Título de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip).

A instituição nasceu da união de esforços de várias entidades organizadas da região, e teve a coordenação estratégica da Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (Badesc), que também coordenou a criação de diversas Agências de Microcrédito no estado, distribuídas regionalmente, sendo que até hoje o Badesc continua sendo um dos grandes e fundamentais parceiros.

O Planorte foi criado com o objetivo de conceder crédito por modelo alternativo, o Microcrédito, visando à criação, crescimento e a consolidação de empreendimentos de micro e pequeno porte, formais, informais, dirigidos especialmente por pessoas de baixa renda, e com isso atingir a promoção do desenvolvimento econômico e social e combate à pobreza.

"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, 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", comenta seu diretor executivo, Nivaldo Brey Junior.

Gilson Pedrassane, presidente

> "Quando uma pessoa que nunca havia conseguido empréstimo paga sua primeira prestação, a felicidade é imensa."

12 years of experience in the market

With 12 years in the market, Sociedade de Crédito ao Microempreendedor do Planalto Norte – Planorte is a non-governmental organization (NGO), which has also gotten from the Ministry of Justice the status of Oscip - Civil Society Organizations of Public Interest.

The institution was created through a joint effort by several organized civil societies, with the coordination of Badesc (Santa Catarina State Development Agency), which also coordinated the creation of many microfinance banks in the state in several regions, and since then Badesc continues to be one of the major and more important partners.

Planorte was created with the objective of extending credit in an alternative model, the 'microcredit', aiming the creation, development and the consolidation of micro and small enterprises, formal or informal, run by low income people, which can lead to an economic and social development, fighting poverty.

"Microcredit is one of the main tools in the sustainable and supportive development, and Planalto Norte is following this path of growth, aiming this adjustment between the expansion in the economical activity and the reduction in the levels of poverty; Banco do Planalto Norte has become an important factor in the strengthening and development of the region", said the executive director Nivaldo Brey Junior.

Diferencial no atendimento

"A forma diferenciada de atendimento através de nossos agentes de crédito é que faz com que os empreendedores se sintam motivados e prestigiados, pois recebem um tratamento "VIP" e personalizado, além do acompanhamento técnico durante o período em que for cliente da instituição, pois o programa tem como premissa o crédito orientado e acompanhado aos tomadores e empreendedores", explica Nivaldo.

Neste ponto o Banco do Planalto Norte tem como objetivo acelerar o processo de concessão do crédito, expandir o atendimento de forma quantitativa e qualitativa com redução de custos para o usuário, proporcionando maior proximidade com os clientes e atendê-los na própria comunidade em que estiver inserido. "Grande parte destes empreendedores não são bancarizados e o programa provoca inclusão financeira e a bancarização, com a disponibilização de outras novas fontes e oportunidades", completa o diretor executivo.

Planorte customizing the service

"Our unique way of contacting the clients through our credit agents is what makes them feel encouraged and supported, because what they get is a personalized 'VIP' service, and full technical assistance as long as they are our clients. The bank's premise is to provide guidance, assistance and monitoring for the borrowers", explains Nivaldo.

One of the objectives of the bank is to speed up the extension of credit process, to broaden the services in a qualitative and quantitative way, reducing the costs for the customers, and bringing the services closer to the customers, going to their communities.

"Most of these entrepreneurs don't work with Banks and what the program do is to provide their financial inclusion, offering new alternatives and opportunities", adds the executive director.

Viviane de Fátima Damaso

"É uma grande responsabilidade atuar como agente de crédito."

Agente pioneira no Planorte

Desde o início das atividades do Banco do Planalto Norte, Viviane de Fátima Damaso, atua como agente de crédito da instituição. São 12 anos de dedicação à atividade que ela considera ser extremamente gratificante. "É uma grande responsabilidade atuar como agente de crédito, mas ao mesmo tempo é gratificante, pois a gente faz parte do processo evolutivo de pequenos e microempreendedores", analisa a agente.

Ela destaca ainda o fato de com o passar do tempo, se tornar parte integrante da vida destas pessoas, quer seja orientando a melhor forma de prosperar no negócio ou até mesmo como uma ouvinte das dificuldades do dia a dia que cada cliente enfrenta. "Não tenho dúvidas que pretendo continuar ainda por muito tempo nesta atividade que enriquece minha vida", finaliza.

One of the first agents at Planorte

Viviane de Fátima Damaso has been working as a credit agent at Planalto Norte Bank since the institution started its activities. It's been 12 years of commitment to the activity, considered extremely gratifying by her.

"It is a big responsibility to work as a credit agent, but it is also gratifying, because we are part of the evolving process of small and microentrepreneurs", says the agent.

Viviane also said that as over time it is common to become part of their lives, be that when orientation about the best way to thrive in business is necessary, or even being a good listener of the daily difficulties faced by each client. "I surely intend to keep for a long time in this activity, which has brought so many personal enrichment", said Viane.

Com uma ideia, ele chegou ao sucesso

Natural da localidade de Paiol Velho, interior de Major Vieira, Claudio Vilmar, ou Vilmar como prefere ser chamado, era apenas mais um agricultor que tirava das plantações de fumo o seu sustento. Nos períodos que não estava na lavoura, prestava serviços de mão de obra na área da construção civil, para familiares e vizinhos da localidade.

Separado de sua primeira mulher, costumava frequentar festas populares da sua comunidade e de localidades próximas, vindo em uma destas festas a conhecer Márcia, pela qual teve uma atração tão relevante ao ponto de Vilmar decidir que este seria o momento para deixar o cultivo do fumo e procurar outra atividade que exigisse menos de sua pessoa, e que pudesse estar mais próximo da mulher que conheceu.

Com recurso da venda da última safra de fumo adquiriu um terreno às margens da Avenida Abraão Mussi, rodovia que liga Canoinhas a Três Barras, o qual pagou o valor de R$ 10 mil, investindo todo seu capital. Necessitando recorrer a um financiamento para dar continuidade no seu projeto, a construção de uma rampa para lavação automotiva, chegou a procurar financiamento em bancos tradicionais, mas como não possuía empresa constituída, em todas ouviu a mesma resposta. "O senhor deverá abrir uma conta corrente, movimentá-la por um período mínimo, para então com seu histórico nós podermos ver se conseguimos liberar uma operação de crédito".

Com o valor de R$ 10.000 da safra de fumo, Claudio comprou o terreno.

Nestas idas e vindas, foi indicado a procurar pelo Banco do Planalto Norte, o qual foi visitá-lo em sua propriedade, expondo os seus anseios em iniciar logo a atividade. Neste momento, foi beneficiado com seu primeiro financiamento, voltado à construção da rampa, aquisição de compressor e mangueiras.

How an idea became a profitable business

Native of the locality of Paiol Velho, in the countryside of Major Vieira, Claudio Vilmar, or Vilmar as He prefers to be addressed, was just another farmer who made a living from the tabaco cultivation. When he wasn't on the farm, he used to work in the civil construction, for relatives of neighbors.

Divorced from his first wife, he used to go to parties in his comunity or neighboring comunities, and it was on one of these occasions that he met Márcia. It was such a strong emotion that Vilmar decided to stop cultivating tobacco and find an activity that didn't require so much of him, because he wanted more time to spend with his new wife.

With the money from the last crop of tobacco he bought a property at the margins of Abraão Mussi avenue, in a highway that links Canoinhas to Três Barras, in the amount of R$ 10 thousand, which was about all the money he had.

He needed a loan to maintain the project of the construction of a ramp to wash cars. He even tried to get credit in the conventional banks, but as he didn't have a business yet the answers were all alike: "You must open a checking account, use it for a while, and then we can analyze your bank records to see if we can give you a line of credit".

That was his situation when someone suggested Banco do Planalto Norte. An agent from the bank came to his property and Claudio explained about his plans. He soon got his first loan, used in the construction of the ramp, the purchase of an air compressor and hoses.

Claudio fez o empréstimo no Planorte para montar seu lava-rápido

Sociedade de Crédito ao Microempreendedor do Planalto Norte

Nome fantasia
Trade name
Banco do Planalto Norte (Planorte)

Fundação
Founding
12/05/1999

Abrangência
Scope (municipalities)
Canoinhas, Três Barras, Major Vieira, Bela Vista do Toldo, Itaiopolis, Irineopolis, Monte Castelo, Papanduva, Mafra, Rio Negrinho, Porto União e Matos Costa. No Paraná: Rio Negro, São Mateus do Sul, União da Vitória e Campo do Tenente

Nº de colaboradores
Number of employees
15

Nº de operações até 31/05/2012
Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
14.582

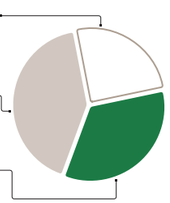
Valor financiado
Financed amount
R$ 32.915.698,26

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 3.478.883,17

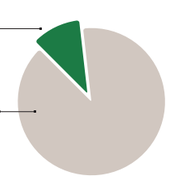
Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
1.713

Média de valor por empréstimo
Average loan amount
R$ 2.257,28

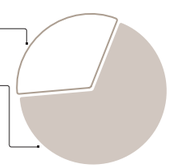
Segmento
Segment



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



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile
53,43% 46,57%



Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

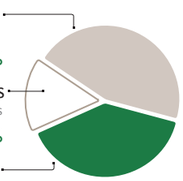
Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
27,25%

Médio
High school
43,31%

Superior
College degree
17,20%

Analfabeto
Illiterate
12,24%

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



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

Site
www.bancodoplanaltonorte.org.br

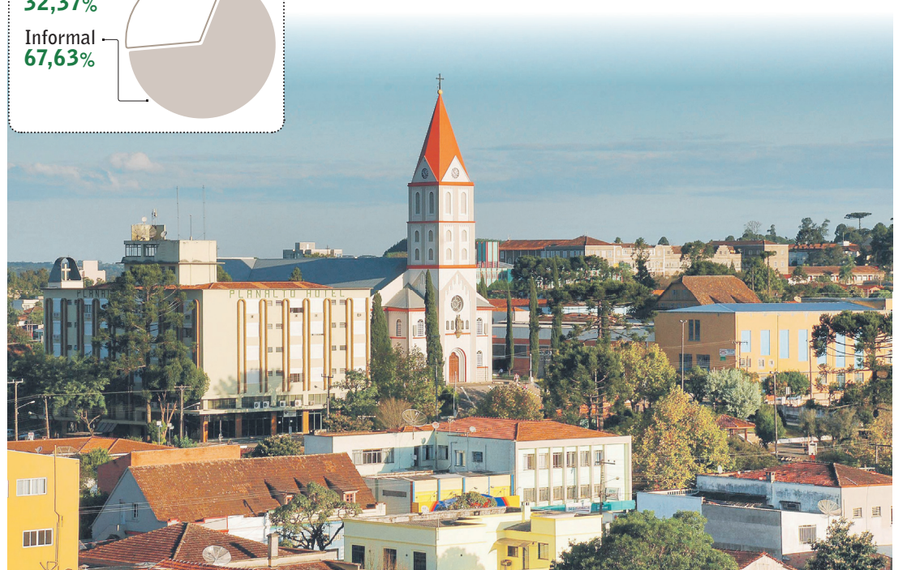
Filiais
Branches and service outlets

Mafra
Rua Senador Felipe Schimidt, 266 - CEP 89300-000 - Centro.

Porto União
Rua 07 de Setembro, 122 - CEP 89400-000 - Centro

São Mateus do Sul
Rua Ulisses Faria, 1011 - CEP 83900-000 - Centro

Rio Negrinho
Rua Maria Sholz, 62 - CEP 89295-000 - Centro



Atendimento na agência e no local de trabalho dos clientes

Credioeste alavanca o desenvolvimento do Oeste

Com forte atuação e grandes resultados sociais, a Credioeste desde a sua fundação, em 1999, já liberou 10.863 empréstimos, que totalizaram cerca de R$ 34.490.014,72 em recursos destinados aos setores de produção, comércio e serviços.

O presidente Ivonei Barbiero explica que a principal diferença entre a Credioeste e os demais agentes financeiros é a metodologia de atendimento utilizada para proporcionar ao microempreendedor acesso a recursos financeiros, sem constrangimentos, pois o atendimento é efetuado no seu local de trabalho, facilitando a proximidade do agente de crédito com a realidade do cliente.

A Credioeste é Certificada pelo Ministério da Justiça desde 2001 como Oscip - Organização da Sociedade Civil de Interesse Público - sem fins lucrativos. Além disso, faz parte do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO). Também é associada e fundadora da Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina (Amcred).

Sua base territorial é formada pelos 20 municípios da Amosc e a região recentemente aberta no norte do Rio Grande do Sul (Nonoai a Ronda Alta). A estrutura conta com 16 funcionários.

A gerente executiva da Credioeste, Márcia Biffi, salienta que os empreendedores interessados devem procurar a Credioeste pessoalmente, por telefone ou também por e-mail e agendar uma visita com o agente de crédito que atende a região onde vai ser investido o capital solicitado: avenida Porto Alegre, 828-D; telefone (49) 3322-3051, e-mail credioeste@credioeste.org.br.

31,30%
dos clientes da Credioeste são do setor de Comércio.

Strengthening entrepreneurship in the West

With a strong presence in the market and good results in the social area, Credioeste has already registered 10.863 loan transactions, since its founding, amounting a total of R$ 34.490.014,72 in funds destined to the production, trade and services sectors.

President Ivonei Barbiero explains that the difference between Credioeste and the other banks is the service methodology used to provide the micro entrepreneurs an easy access to credit, with no embarrassments, since the negotiations are made at the client's place of work, giving the credit agent a better understanding of the client's reality.

Credioeste is certificated by the Ministry of Justice, since 2001, as an Oscip (Civil Society Organizations of Public Interest). Moreover, it is a member of the National Program of Oriented Productive Microcredit – PNMPO. The bank is also one of the founder partners of Santa Catarina Microcredit Organizations Association, Amcred.

Credioeste serves mainly the 20 minicipalities of Amosc and a region on the northern Rio Grande do Sul state (Nonoai to Ronda Alta. It is now running with 16 employees.

Márcia Biffi, Credioeste executive manager, emphasizes that entrepreneurs interested in getting credit can go to the agency in person, make a phone call, or by e-mail scheduling a visit from one of the credit agents operating in the region where the capital will be invested.

Contact: Porto Alegre avenue, 828-D; Phone number (49) 3322-3051, e-mail credioeste@credioeste.org.br.

O presidente Ivonei Barbiero e a gerente executiva Márcia Biffi são os administradores da Credioeste

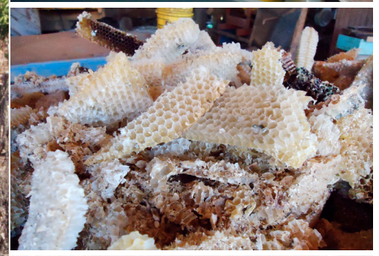
Tempo de Empreender, um caso de sucesso

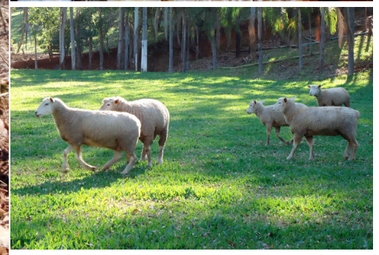
A Credioeste é parte integrante do projeto "Tempo de Empreender", que visa incentivar a integração entre os agricultores e os empreendedores, viabilizando a produção agroindustrial de pequeno porte e, consequentemente, melhorando a qualidade de vida da população e a renda dos trabalhadores rurais.

O Tempo de Empreender é uma iniciativa do Instituto Camargo Corrêa (ICC) e a Construtora Camargo Corrêa (CCC). Além da Credioeste, são parceiros o Sebrae/SC, Sebrae/RS, prefeituras de São Carlos, Águas de Chapecó e Alpestre, Emater/RS e Epagri/SC.

De acordo com a gerente da agência, Márcia Biffi, depois de seis meses de estudos e planejamento foi definido o modelo a ser implantado pelo projeto. "Os resultados têm sido altamente positivos e, por isso, estamos trabalhando para a renovação da parceria", comenta o presidente da Credioeste, Ivonei Barbiero.

Segundo Barbiero, o "Tempo de Empreender" beneficiou 154 famílias. "Ao todo, 545 pessoas tiveram a oportunidade de melhorar a renda com os financiamentos através deste projeto", salienta.





Criação de codornas e ovinos, produção de mel e fabricação de vassouras e cachaça estão entre as atividades financiadas pelo projeto

"Tempo de Empreender", a history of success

Credioeste is an active member of the project "Tempo de Empreender", which has the objective of integrating the farmers and the entrepreneurs, in order to encourage the small scale agribusiness, consequently leading to a rise in the quality of life and in the income of rural workers. The project "Tempo de Empreender Santa Catarina" is the result of a partnership between Instituto Camargo Corrêa (ICC) and Construtora Camargo Corrêa (CCC). Other partners that are also part of the project are: Sebrae/SC, Sebrae/RS, local administrations of the municipalities of São Carlos, Águas de Chapecó and Alpestre, /RS and Epagri/SC.

According to the manager of Credioeste, Márcia Biffi, about six months of studies and planning were needed until the ideal model on how should "Tempo de Empreender" be implemented was reached. "The results have been very positive, in fact we are actually working to renew this partnership", says Credioste's president, Ivonei Barbiero.

According to Barbiero, 154 families were benefited by the project. Emphasizing that: "In total, more than 545 people had the opportunity of improving their incomes as a result of the loans from this project".

R$ 467 mil. Este é o valor liberado pela Credioeste pelo projeto Tempo de Empreender.

Vocação para agentes de crédito

Renan Zanella Doering e Marcelo Schmitz têm dois pontos em comum em suas vidas, ambos trabalham como agentes de crédito da Credioeste e são apaixonados pela atividade que exercem. Renan está na instituição há quatro anos, enquanto Marcelo completou agora em julho, um ano e meio.

"Eu trabalhei numa financeira e quando deixei o emprego procurei algo na mesma área, encontrei a Credioeste e me sinto completamente satisfeito com esta atividade, ela me oferece um bom aprendizado diário e muita bagagem para a vida", comenta Renan, que garante, tem pretensões de continuar como agente de crédito e planeja aumentar sua carteira ativa, que hoje está na casa dos R$ 910 mil.

Marcelo, que antes de se tornar agente de crédito da Credioeste atuava como bancário em uma instituição tradicional, diz que nesta nova atividade o grande diferencial é ter o contato próximo com o cliente, indo até sua casa, participando ativamente de seu processo evolutivo. "No outro banco você trabalha só com o sistema, ele não dá esta oportunidade de interagir com as pessoas, a Credioeste me permite ter um contato próximo com as pessoas e participar do processo evolutivo de toda a região", explica Marcelo.

Credit agents for life

Renan Zanella Doering and Marcelo Schmitz have two things in common: both work as credit agents at Credioeste and are in love with what they do. Renan is in the institution for four years, and Marcelo just completed one and a half year last July.

"I was working at a financial institution and after I left the job I tried to find something in the same area, that's when I found Credioeste and I am completely satisfied with what I do, because it offers plenty of learning opportunities, things that I will carry with me for my whole life", says Renan, adding that he intends to continue working as a credit agent . He also plans to increase his active portfolio, which is now of approximately R$ 910 thousand.

Before becoming a credit agent at Credioeste, Marcelo used to work in a conventional bank, and he says that the big difference in his new line or work is the opportunity to get closer to the clients, going to his home, actively participating in his development process. "In a conventional bank, you work only with the system, it doesn't give opportunities to interact with people. Here at Credioeste, I can have this direct contact with people and be part in the development process of all this region", explains Marcelo.

Renan e Marcelo oferecem as melhores alternativas aos clientes

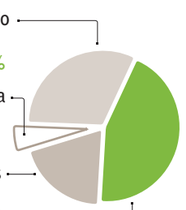
Credioeste

- **Nome fantasia**
  Trade name
  Credioeste
- **Fundação**
  Founding
  19/05/1999
- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  16
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  10.863
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 34.490.014,72

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 4.285.672,58

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  1.296
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 3.308,00

Segmento
Segment



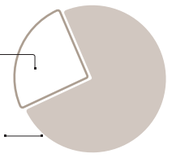
Comércio
Trade
31,30%

Indústria
Industry
5,35%

Serviços
Services
19,36%

Misto
Mixed
43,98%

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



Gerados
Created
2.921

Mantidos
Maintained
8.531

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

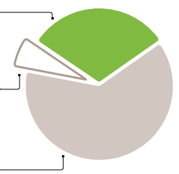
Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
16,84%

Médio
High school
26,03%

Superior
College degree
2,59%

Analfabeto
Illiterate
0,15%

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



0-1 ano
0 to 1 year
2.769

1-3 anos
1 to 3 years
583

+3 anos
+3 years
5.639

Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

54,01% **45,99%**

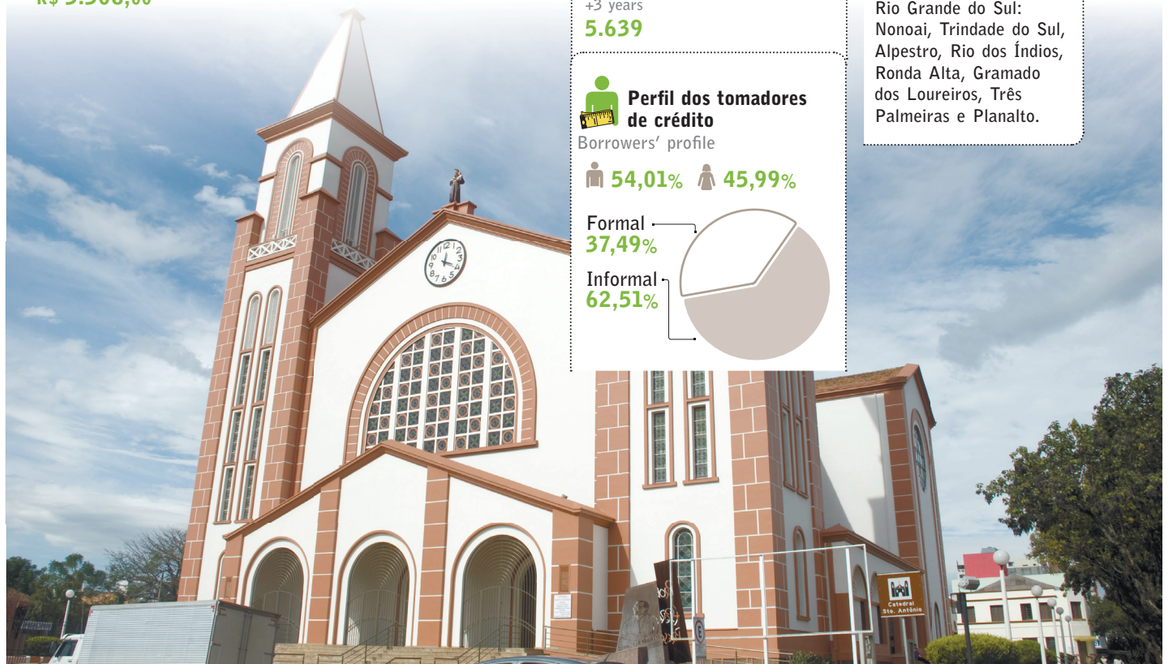
Formal
37,49%

Informal
62,51%

- **Endereço**
  Address
  Av. Porto Alegre, 828-D - Centro - Chapecó - SC

Abrangência
Scope (municipalities)

Municípios da Associação dos Municípios do Oeste de Santa Catarina (Amosc): Águas de Chapecó, Águas Frias, Caxambu do Sul, Chapecó, Cordilheira Alta, Coronel Freitas, Formosa do Sul, Guatambu, Irati, Jardinópolis, Nova Erechim, Nova Itaberaba, Pinhalzinho, Planalto Alegre. Quilombo, Santiago do Sul, São Carlos, Serra Alta, Sul Brasil e União do Oeste. Ainda: Maravilha, Cunha Porã, Lageado Grande, Marema, Palmitos e Xaxim. No norte do Rio Grande do Sul: Nonoai, Trindade do Sul, Alpestro, Rio dos Índios, Ronda Alta, Gramado dos Loureiros, Três Palmeiras e Planalto.



Instalada no centro de Criciúma, a Credisol mantém equipe especializada para atender seus clientes

Nasce para impulsionar o crescimento da região Sul

Sob o formato de Organização Não Governamental a Credisol (Instituição de Crédito Solidário) teve seu processo de constituição iniciado em Criciúma em 27 de maio de 1999, através da primeira Assembleia de Constituição. Concluído o processo de aprovação do Estatuto Social e efetuados os registros necessários, foi inaugurada em 16 de dezembro de 1999, a Credisol, com sede na cidade de Criciúma.

Seu objetivo é disponibilizar crédito para micro-empreendimentos das microrregiões de Criciúma, Araranguá e Tubarão, localizadas no litoral sul de Santa Catarina, focando com prioridade os setores formal e informal da economia da região que não tinham acesso aos serviços financeiros disponibilizados pelo sistema financeiro tradicional.

Com a criação da Casa do Microcrédito em Tubarão, no mês de junho de 2001, os municípios pertencentes à microrregião da Associação dos Municípios da Região de Laguna, passaram a ser atendidos por aquela Instituição.

A Credisol operou como organização não governamental até o mês de junho de 2002, quando foi reconhecida pelo Ministério da Justiça como Oscip - Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, de acordo com a lei federal número 9.790 de 23 de março de 1999, dando assim importante passo para a legalização de suas atividades, de acordo com a regulamentação vigente no país para as instituições que operam com microcrédito.

Promoting growth in the Southern region

Operating as a non-governmental organization, Credisol's history (a solidarity lending financial institution) started in the city of Criciúma, on May 27th, 1999, with a general meeting for the constitution of the company. Credisol was opened on December 16th, 1999, with its seat in the city of Criciúma, after the bylaws were approved and all the necessary registrations were obtained.

The objective of the institution is to extend credit for small business in the microregion of Criciúma, Araranguá and Tubarão, in the South of Santa Catarina, aiming special the formal and informal sectors of the region which hadn´t been able to get loans from the conventional banks.

After Casa do Microcrético was opened in the city of Tubarão, in June of 2001, all the cities of the Laguna's Region Municipalities Association started to be served by the institution.

Credisol operated as a non-governmental organization until June 2002, when it was recognized as an Oscip (Civil Society Organization of Public Interest), by the federal law number 9.790, from March 23rd, 1999, which was an important step for the future of the company, in accordance with the legislation for the institutions dealing with microcredit.

Desde **1999** contribuindo com o crescimento de Criciúma.

Atende 26 municípios

Operando exclusivamente o microcrédito produtivo e orientado em 26 municípios da região sul do Estado, a Credisol proporciona acesso a crédito e assistência técnica para atendimento das necessidades de microempreendedores formais e informais dos municípios que integram as microrregiões da Amrec e Amesc, com atendimento diferenciado e preços competitivos, gerando resultados que possam assegurar autosustentabilidade e expansão permanente dos negócios, com objetivo principal de criar e manter postos de trabalho.

A fim de efetivar suas negociações a Credisol conta com importantes parceiros como o Badesc, BNDES, Oikocredit, Unesc, Instituições Associadas, Quadro de Colaboradores, Consultorias Técnicas, Amcred, Abcred, entre outros.

Entre estas parcerias destaque para a firmada com a Universidade do Sul de Santa Catarina (Unesc). Por intermédio dela foi criado o Programa de Orientação ao Pequeno Empreendedor (Pope), que consiste em disponibilizar assistência técnica a tomadores de crédito, através de atuação direta no local do empreendimento, com a participação de alunos em fase de conclusão do curso de graduação com coordenação de professores do Departamento de Economia.

26 municipalities served

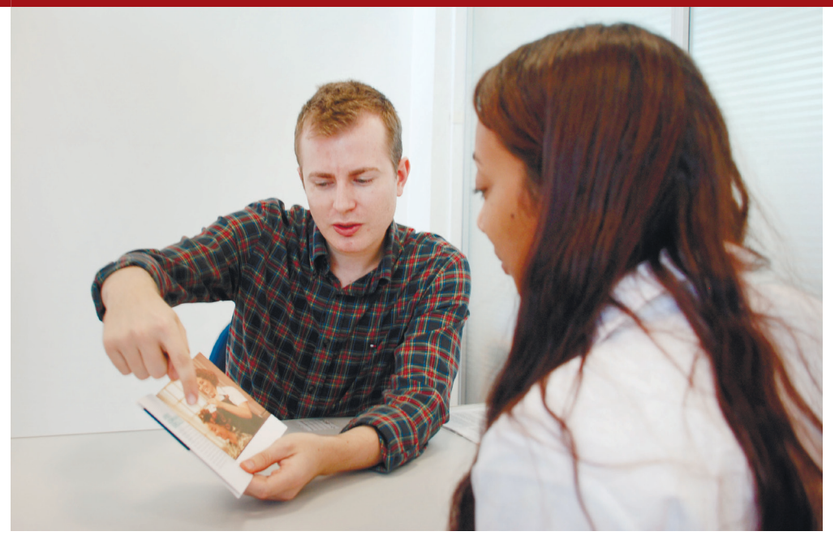
Operating exclusively with productive and oriented microcredit in 26 municipalities from the Southern regions of the state, Credisol provides quick access to credit and technical assistance for formal and informal microentrepreneurs from the microregions covered by Amrec and Amesc, providing special services and competitive prices, generating funds to ensure the self-sustainability and permanent expansion of the business, and in the process creating and maintaining jobs.

In order to close effectively its deals, Credisol relies on important partners, such as Badesc, BNDES, Oikocredit, Unesc, associated institutions, members of the staff, technical consultants, Amcred, Abcred, among others.

One of the main partnerships was done with the University of the Extreme South of Santa Catarina (Unesc). It was via Unesc that the POPE (program of orientation for the small entrepreneur) was created, which consists of providing technical assistance for the loan takers, acting directly in the enterprise, with the participation of students who are graduating and the coordination of teachers of the Economy Department.

Credisol criou o **Pope**, Programa de Orientação ao Pequeno Empreendedor.

Criciúma é o principal polo econômico da região Sul de Santa Catarina



Eduardo trabalha como agente de crédito na Credisol, desde o início do ano

Experiência e juventude

Valdinei Rizzatti completou agora em julho oito anos como agente de crédito, já Eduardo Ribeiro Manente exerce esta função desde o início do ano. Em comum, além de trabalharem na Credisol, eles têm o fato de serem apaixonados pela profissão e consideram ser altamente gratificante participar do processo evolutivo dos micro e pequenos empreendedores que atendem.

"Trabalho há 22 anos na área comercial, mas sem dúvida estes oito anos que estou na Credisol são os mais gratificantes em termos de satisfação pessoal", relata Valdinei, que não se limita apenas a ser o agente analisador dos pedidos de crédito, busca orientar e dar sugestões às pessoas que atende. "Por vezes me torno até uma espécie de psicólogo, pois em muitas ocasiões a pessoa quer apenas desabafar e faz isso comigo", diz o experiente agente de crédito.

Embora com pouca experiência no setor de microcrédito, está há pouco mais de um ano e meio na Credisol e deste período, sete meses como agente de crédito, Eduardo Manente revela que estar em contato direto com pessoas empreendedoras é algo muito enriquecedor. "Isto sem falar na satisfação em poder participar do processo de evolução destes empreendedores", lembra Eduardo.

Mais de **2.000** pessoas contam com apoio e orientação dos agentes de crédito.

Experience and youth

Valdinei Rizzatti completed eight years as a loan officer in last July, and Eduardo Ribeiro Manente is on the job since the beginning of the year. Besides working at Credisol, both share the love for the profession and say that it is very rewarding to be part of a process where you can see the development of micro and small entrepreneurs.

"I have worked for 22 years in the trade area, but undoubtedly these last eight years in Credisol have been the most rewarding in terms of personal satisfaction", says Rizzati, who more than just analyzing credit applications, also tries to help the clients with orientation and suggestions. "Sometimes I even feel like some kind of psychologist, for in many occasions we meet people who are just in need of a good conversation, and I listen to them", admits the borrower.

Despite his short time in the microcredit business, as he is only one year and a half at Credisol – 7 months of which as a loan officer – Eduardo Manente says that this contact with entrepreneurs is a very enriching experience. "Not to mention the satisfaction of being part in the evolution process of these entrepreneurs", completes Eduardo.

Valdinei atua há 22 anos na área comercial. Nos últimos 8 contribui com o seu trabalho para melhorar a vida dos microempreendedores

Ampliação e melhor atendimento

Com sua sede está instalada à Avenida Centenário, 4243, em Criciúma, a Credisol conta ainda com cinco Postos Avançados (PA), instalados nos municípios de Araranguá, Içara, Forquilhinha, Sombrio e Urussanga. Seu diretor executivo, Júlio César Burigo, destaca que a Credisol está ampliando sua estrutura de atendimento, tanto que este ano vai abrir os PAs de Orleans e Turvo.

"Nossa intenção é ampliar o número de agentes de crédito para atender mais e melhor a região", confirma Júlio Burigo. Ele conta ainda que outro plano da Credisol é investir em tecnologia e, assim, dar maior celeridade aos atendimentos, contratações e atendimentos. "Temos como objetivo atender cada vez mais e melhor um número maior de micro e pequenos empreendedores, que atualmente estão desassistidos do crédito bancário tradicional", informa.

Paralelamente a este trabalho na estrutura de atendimento, Burigo ressalta que a Credisol é parceira no processo de fortalecimento da Amcred estadual e da Abcred no cenário nacional. "Estamos unindo forças para conseguirmos a autorregulamentação das Oscips e assim, padronizar os serviços e os procedimentos que são adotados", revela Burigo, lembrando que as Oscips precisam ter mais força para serem ouvidas.

Júlio César Burigo

"Nosso objetivo é atender cada vez mais e melhor".

Expansion and better services

With its seat located at Avenida Centenário, 4243, in the city of Criciúma, Credisol also has 7 branches and outlets, in the cities of Araranguá, Içara, Forquilhinha, Sombrio, Orleans, Turvo and Urussanga. Its chief executive officer, Júlio César Burigo, emphasizes that Credisol is increasing its services reach, and cites as examples the two new branches that are expected to start its operations this year, in the cities of Orleans and Turvo.

"Our intention is to expand the number of loan offices to better serve the region", says Burigo. He also confirms that another plan for Credisol is to invest in technology, aiming to provide more speed to the services offered. "Our objective is to serve better and better the largest number possible of micro and small entrepreneurs, who currently face great difficulties in dealing with conventional bank credit", clarifies Burigo.

Besides the enhancement to the service structure, Burigo also informs that Credisol is a partner in the strengthening of Amcred in the state and of Abcred in the national scenario. "We are joining forces to get the self-regulation for the Oscips (Civil Society Organization for Public Interest), standardizing the services and the procedures adopted", says Burigo, also pointing out that the Oscips must have more power if they want to be heard.

O Coral já fez várias apresentações em Santa Catarina e fora do Estado

A arte valorizada

Com 19 anos de atuação, o Coral Show Criança Feliz, com sede em Criciúma, atende 35 crianças e faz apresentações por todo o Estado. São 25 jovens no Coral Show e outras 10 no Coral Infantil e em cada apresentação chega a mobilizar de 12 a 15 pessoas. Foi graças à indicação de sua diretora financeira, Márcia Teixeira, que o Coral pôde realizar alguns de seus planos, obtendo recursos junto ao Credisol, para a montagem e instalação de um estúdio de gravação.

"Já conhecia a Credisol porque durante anos fui dona de comércio e realizava financiamentos junto a ela. Quando o coral decidiu montar o estúdio e não conseguia linha de crédito nos bancos tradicionais, indiquei a Credisol e deu tudo certo", lembra Márcia, dizendo que isto aconteceu em 2009.

A experiência de ter a Credisol como parceira foi tão positiva que na sequência a direção do Coral Show, Silvia Teixeira e seu primo Wagner Teixeira, realizaram uma nova captação de recursos. "Agora já estamos no terceiro financiamento junto ao Credisol e tão logo concluirmos este, já planejamos realizar outros", informa Silvia, explicando que o terceiro financiamento foi para a confecção de uniforme para as apresentações.

Com quase **duas décadas** de existência, o Coral é referência na região Sul e já fez apresentações até em Porto Alegre.

Regard for the art

In 19 years of operations, the 'Coral Show Criança Feliz', with its headquarters in the city of Criciúma, serves 35 children and gives concerts all over the state. There are 25 youngsters singing in the Coral Show and other 10 children in the children's choir, each concert gathering from 12 to 15 people. It was thanks to a suggestion from its financial director Márcia Teixeira that the choir was able to accomplish some of its plans, getting financial resources from Credisol, which were spent in the assembly and installations of a recording studio.

"I already knew about Credisol because for many years I was the owner of a trade and used to get loans there. When the choir decided to build a recording studio and couldn't get a credit line through conventional banks, I suggested trying the Credisol and everything worked out fine", remembers Márcia Teixeira,adding that that happened in 2009.

The experience of having Credisol as a partner was so positive that soon after the directors of Coral Show, Silvia Teixeira and her cousin Wagner Teixeira, went for another loan. "Now we are already on the third loan and as soon as we pay it back we have plans for getting others", said Márcia Teixeira, saying that the third loan was used in the making of the uniforms for the concerts.

Para realizar seu sonho, no início das atividades Odete Marcelino contou com o apoio do marido e da cunhada

Qualidade em roupas íntimas

Um problema de saúde impediu que Odete Machado Marcelino, moradora do bairro Metropol, continuasse trabalhando numa fábrica de jeans. Para não ver a renda familiar diminuir consideravelmente, em 2008, ela em parceria com seu marido, Gerson Luiz Marcelino e uma cunhada, Maria Marcelino, decidiram montar uma fábrica de roupas íntimas, tendo como grande diferencial a qualidade dos produtos.

Os negócios caminhavam com certa dificuldade, principalmente pela falta de capital de giro e pelo fato de os bancos tradicionais realizarem uma série de exigências antes de efetuarem empréstimos. "Foi na internet que conheci a Credisol, procurei a instituição, fui muito bem atendida e acabei efetuando o primeiro empréstimo para capital de giro", conta Odete.

Tão logo encerraram as parcelas deste primeiro empréstimo junto à Credisol, Odete deu entrada num segundo pedido, também para ser utilizado como capital de giro. "É só terminar este financiamento que irei realizar outro, pois estou precisando modernizar algumas máquinas", diz Odete.

Quality in undergarments

A health problem stopped Odete Machado Marcelino, dweller in the Metropol neighborhood, from working at a jeans factory. In order to maintain the family income, in 2008 Odete and her husband, Gerson Luiz Marcelino, with the help of a sister-in-law, decided to invest in a factory of undergarments, and currently the quality of the products has been making the difference for them.

But at the beginning business weren't going so well, mainly due to the lack of a consistent working capital, added to the conventional banks excessive requirements before granting the loans.

"It was on the internet that I first found out about Credisol, then I got in touch with the institution and the service was so nice that I end up getting my first loan for working capital", remembers Odete. As soon as their first loan was paid, Odete applied for a second one, also destined to be used as working capital. "After we pay this one I'm already thinking to get one more, because we need to replace some old equipment", says Odete.

O setor têxtil brasileiro faturou R$ **60,5 bi** em 2010.

Instituição de Crédito Solidário

- **Nome fantasia**
  Trade name
  Credisol
- **Fundação**
  Founding
  21/12/1999

Abrangência
Scope (municipalities)

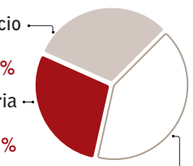
Microrregião Amesc (Associação dos Municípios do Extremo Sul de Santa Satarina e Amrec (Associação dos Municípios da Região Carbonífera): Araranguá, Bal. Arroio do Silva, Bal. Gaivota, Cocal do Sul, Criciúma, Ermo, Forquilhinha, Içara, Jacinto Machado, Lauro Muller, Maracajá, Meleiro, Morro da Fumaça, Morro Grande, Nova Veneza, Orleans, Passo de Torres, Praia Grande, Santa Rosa do Sul, São João do Sul, Siderópolis, Sombrio, Timbé do Sul, Treviso, Turvo e Urussanga.

- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  26
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  25.654
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 79.464.332,25

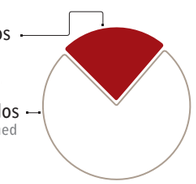
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 11.939.618,82

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  2.033
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 5.872,91

Segmento
Segment

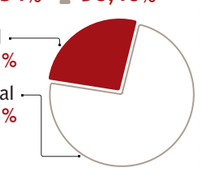


Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

61,54% 38,46%



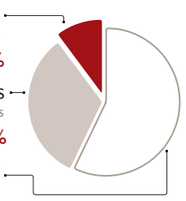
Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
28%

Médio
High school
24,5%

Superior
College degree
9,5%

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



- **Endereço**
  Address
  Avenida Centenário, 4243 - Ed. Mídia Center - 88.801-100 - Centro - Criciúma - SC
  (48) 3437-6911
- **Site**
  www.credisol.org.br
- **Filiais**
  Branches and service outlets

Araranguá
Rua Padre Antonio Luiz Dias, 78 - 88.900-000 - Centro - Anexo Aciva - Araranguá - SC
(48) 3524-5849
@ arangua@credisol.org.br

Içara
Rua Altamiro Guimarães, 189 - Sala 05 - 88.820-000 - Centro - Içara - SC
(48) 3468-5396
@ icara@credisol.org.br

Sombrio
Rua Padre João Reitz 520 - Sala 01 - 88.960-000 - Centro - Sombrio - SC
(48) 3533-0760
@ sombrio@credisol.org.br

Urussanga
Av. Presidente Getúlio Vargas, 88 - 88.840-000 - Centro - Urussanga - SC
(48) 3465-0277
@ urussanga@credisol.org.br

Forquilhinha
Avenida 25 de Julho, 2221 - 88.850-000 - Centro - Forquilhinha - SC
(48) 3439-3322
@ forquilhinha@credisol.org.br

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

Turvo
Em instalação
@ turvo@credisol.org.br

PARTICIPAR DO PROGRAMA JURO ZERO FOI RÁPIDO E FÁCIL. TANTO QUE JÁ CONSEGUI O CRÉDITO PELA SEGUNDA VEZ. É JURO ZERO DE VERDADE!

Márcia Regina Sperandio - Comércio de variedades

JURO ZERO

Com mais acesso ao microcrédito, o cidadão catarinense consegue transformar seus sonhos em possibilidades. É assim no PROGRAMA JURO ZERO, que já ajudou mais de 4 mil catarinenses a prosperar. Como a Márcia, que da primeira vez utilizou o crédito para comprar mercadorias e agora irá utilizá-lo para divulgar o seu comércio. É a força que o microempreendedor individual precisa para desenvolver o seu negócio. Participe. Acesse **www.jurozero.sc.gov.br** ou procure o Sebrae para se regularizar.

www.**jurozero**.sc.gov.br

0800 570 0800

facebook.com/jurozero | twitter.com/jurozero

SEBRAE Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Santa Catarina

AMCRED-SC

BADESC

SC@2022

Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável
www.sds.sc.gov.br

Governo do Estado SANTA CATARINA

mercado

Inovando para atender melhor seus clientes

Nos 12 anos de existência, foi inaugurada no dia 20 de junho do ano de 2000, nunca a Extracredi teve um período de tantas novidades como o que vem ocorrendo nestes últimos 18 meses.

Atuando na região do Extremo Oeste Catarinense, a instituição vem passando por uma grande reformulação em toda a sua estrutura, a começar pela nova identidade visual, criada a partir de uma parceria com o curso de Design da Unesc, passando pela reformulação de seu estatuto, ampliação das unidades de atendimento entre outras mudanças.

Os resultados deste trabalho já podem ser notados, a começar pela carteira de clientes ativos que saltou dos antigos 700 para mais de 2.100. "Temos como objetivo a expansão de atendimento, além da profissionalização e normatização de nossos serviços", indica o presidente do conselho administrativo da Extracredi, José Piveta. "Queremos uma instituição sólida e que satisfaça os anseios de nossos clientes e colaboradores", completa Piveta.

Entre as mudanças que vêm ocorrendo ele cita ainda a compra de novos veículos para todas as unidades da instituição, a inauguração do posto de atendimento em Pinhalzinho, a informatização de todo o sistema, interligado com as unidades em tempo real e a criação de um novo site. "Pretendemos ainda abrir pelo menos mais duas unidades de atendimento e estamos em busca de recursos para ampliarmos nossa área de atuação e chegar até o Paraná e Rio Grande do Sul", finaliza Piveta.

José Piveta

"Com nosso trabalho, já conseguimos quase triplicar o número de clientes".

José mostra novo projeto da instituição

Restructuring Extracredi

With 12 years of existence, its opening took place on June 20th, 2000, never before Extracredi had a period so full of news as in the last 18 months.

Operating in the Far West region of Santa Catarina, the institution has been undergoing a reformulation process in its structure, starting with a new visual identity, created through a partnership with the Law course of Unesc, also implementing changes in its bylaws, expanding its service with new service outlets, among other initiatives.

The results of these efforts are already evident, being noteworthy the fact that its active clients portfolio jumped from 700 to over 2,100. "Our objective is to extend our scope of action, with the professionalization and standardizations of our services", explains the president of Extracredi board of directors, José Piveta. "We want a solid institution capable of meeting our customers and employees expectations".

Among recent improvements he mentions the purchase of new vehicles for all branches and service outlets, the opening of a new outlet in Pinhalzinho, implementation of a totally interconnected real time network and the creation of a website. "We intend to open at least two more service outlets, and we are raising funds to extend our scope of action and even reach Paraná and Rio Grande do Sul states", says Piveta.

Equipe com ânimo renovado

As mudanças ocorridas na Extracredi atingiram também o quadro de colaboradores, a reestruturação no setor incluiu um novo plano de cargos e salários, além da contratação de mais pessoal. "Buscamos dar um maior incentivo aos nossos colaboradores e os novos contratados são analisados dentro do perfil exigido para o cargo", aponta o presidente do conselho da Extracredi, José Piveta.

Prova de que as mudanças ocorridas junto à equipe de trabalho deram resultado pode ser observada nas palavras da agente de crédito Tatiane Luft, que está na instituição há quase três anos. "As mudanças promovidas dentro da Extracredi foram muito boas, o ânimo e a motivação para trabalhar foram revigorados", diz Tatiane, que antes de trabalhar na Extracredi atuava em outra instituição do gênero na cidade de Caçador.

Tatiane considera que seu trabalho como agente de crédito é gratificante por que lhe dá a oportunidade de a cada dia conhecer novas pessoas, histórias de vida e superação, além é claro, de participar do processo evolutivo dos micro e pequenos empreendedores que atende. "São pessoas trabalhadoras que confiam na gente para desenvolver seus negócios e participar deste processo de evolução é muito positivo", garante a agente.

R$ 3.500 é a média de valor emprestado para cada cliente.

Tatiane aprova as mudanças feitas na instituição

Staff evolving along with Extracredi

The changes that took place at Extracredi also reached its staff, with the implementation of a new positions and salary plan, and the hiring of new employees. "Incentive for the staff is one of our policies, and newcomers are analyzed according to the profile required for the position", explains José Piveta, president of Extracredi board of directors.

That these changes led to positive results can be noticed in the words of Tatiane Luft, three years working at the institution. "The changes promoted in Extracredi were very good, an extra dose of enthusiasm and motivation for all of us". Before her present job, she worked in another institution of the segment, in the city of Caçador.

Tatiane considers her job as a credit agent as very gratifying, because it allows her to meet new people almost every day, histories of lives of people used to overcoming challenges, in addition, of course, to participating in the development process of her clients. "They are very dedicated people, they trust us to help developing their businesses and being an active part of this evolution is very positive", says Tatiane.

Doces e salgados driblam o desemprego

Há 15 anos, Neusa Ludwig Renostro encontrava dificuldades para entrar no mercado de trabalho e para contornar a falta de dinheiro se uniu a sua mãe, Vininda Ludwig, e começaram a produzir doces e salgadinhos para revender. "Esta foi a maneira que encontrei para ter algum rendimento naquela época", recorda Neusa.

"O primeiro lote da produção levamos até uma vizinha e como ela gostou, decidimos investir no negócio", lembra Veninda, comentando que no começo era difícil e tinham de bater de porta em porta oferecendo seus produtos. "A falta de dinheiro para investir no negócio era outro fator de complicação", conta Neusa que dois anos após iniciar a fabricação dos doces se casou com Renato Renostro que passou a trabalhar junto com ela.

Nesta mesma época, Neusa conheceu a Extracredi e fez um financiamento para a compra de um Fusca usado, a ser utilizado na entrega dos produtos. "Naquela época a gente tinha de correr atrás dos clientes, hoje felizmente isso não é mais preciso, pois ficamos conhecidas e temos uma boa clientela", relata Neusa, que conta com a parceria de toda a família na fábrica e inclusive está em processo de modernização da estrutura física.

44,86%
dos tomadores de empréstimo da Extracredi são mulheres

Sweets and savories to fight unemployment

15 years ago, Neusa Ludwig Renostro was having a hard time finding a job, and to earn some money she and her mother, Vininda Ludwig, started making sweets and savories. "It was the only thing I could think of to make some money", Neusa remembers.

"We took our first products to a neighbor and, as she approved them, we decided to invest in the business", adds Veninda, also mentioning that it was a tough beginning, they had to go door to door offering the products". "Not having the money to invest in the business was another complicating factor", mentions Neusa. After two years on the business Neusa married Renato Renostro, who started working with her.

Around that same period, she became an Extracredi customer, when she got a loan to buy a used Volkswagen 'Fusca', to be used in the delivery of the products. "Back then we had to go after our customers, but fortunately things have changed and we don´t need to do that anymore, as we now have a good clientele", says Neusa, adding that she has the partnership of the whole family in the company, which is now undergoing a process of modernization.

Vininda e Neusa já fizeram empréstimo até para comprar o veículo para as entregas

Extremo Oeste Agência de Crédito

- **Nome fantasia**
  Trade name
  Extracredi
- **Fundação**
  Founding
  20/06/2000

Abrangência
Scope (municipalities)

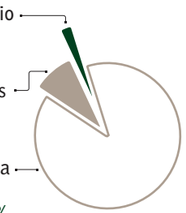
São Miguel do Oeste; Bandeirante; Barra Bonita; Belmonte; Descanso; Paraíso; Santa Helena; Romelândia; Flor do Sertão; São José do Cedro; Guarujá do Sul; Princesa; Dionísio Cerqueira; Barracão; Bom Jesus do Sul; Flor da Serra do Sul; Palma Sola Anchieta; Guaraciaba; São Lourenço do Oeste; Vitorino; Jupiá; Novo Horizonte; São Bernardino; Campo Erê; Itapiranga; São João do Oeste; Iporã do Oeste; Tunápolis; Palmitos; Mondai; Caíbi; Riqueza; São Carlos; Águas de Chapecó; Cunhataí; Maravilha; Cunha Porã; Iraceminha; Saltinho; São Miguel da Boa Vista; Santa Terezinha do Progresso; Tigrinhos; Bom Jesus do Oeste; Pinhalzinho; Nova Erechim; Águas Frias; Serra Alta; Modelo; Sul Brasil; Saudades.

- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  23
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  N° of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  11.734
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 41.068.771,02

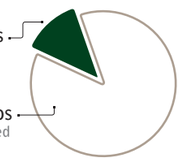
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 5.881.325,27

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  1.799
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 3.500,00

Segmento
Segment



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



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

43,18% 44,86%
Empresas 11,96%

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

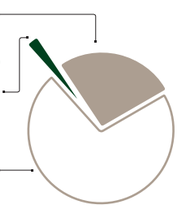
Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
53,30%

Médio
High school
36,40%

Superior
College degree
8,36%

Analfabeto
Illiterate
1,94%

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



- **Endereço**
  Address
  Rua Tiradentes, 1848 - Bairro São Luiz - CEP 89900-000 - São Miguel do Oeste - SC
  (49) 3621-0803
  @ extracredi@extracredi.com.br
  Site
  www.extracredi.com.br
- **Filiais**
  Branches and service outlets

São Lourenço do Oeste
Rua Rui Barbosa,390 - Centro
(49) 3344-1221
@ sloeste@extracredi.com.br

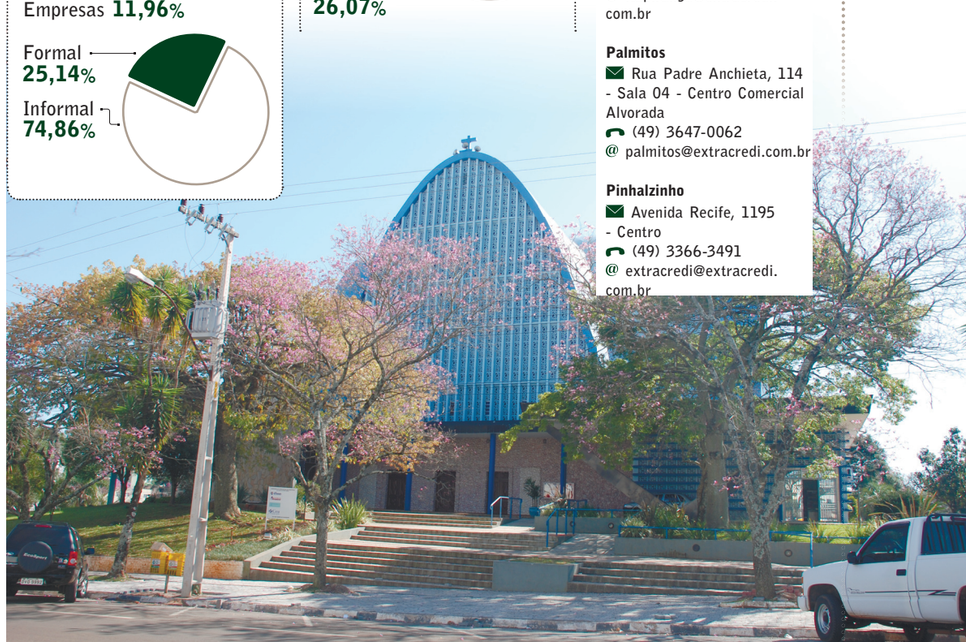
São José do Cedro
Av. Salgado Filho, 1020 - Sala 104 - Edifício Veredas do Sol - Centro
(49) 3643-0799
@ sjcedro@extracredi.com.br

Maravilha
Rua Duque de Caxias, 680, Centro
(49) 3664-2248
@ maravilha@extracredi.com.br

Itapiranga
Av. Beira Rio, 32 - Centro
(49) 3677-3276
@ itapiranga@extracredi.com.br

Palmitos
Rua Padre Anchieta, 114 - Sala 04 - Centro Comercial Alvorada
(49) 3647-0062
@ palmitos@extracredi.com.br

Pinhalzinho
Avenida Recife, 1195 - Centro
(49) 3366-3491
@ extracredi@extracredi.com.br



Bancri, eficiência na concessão de microcrédito

O Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí Açú (Bancri) foi fundado em março de 2000, com o objetivo de cobrir toda a região composta pelos municípios da Amfri. Hoje mantém atendimento a todos esses municípios, através de agências próprias e parcerias com CDLs, ACIs e Ampes, além do apoio das respectivas Prefeituras Municipais. Em outubro de 2009, abriu agência em Joinville, onde vem atendendo os municípios da região da AmUnesc.

O Bancri, até março de 2012, emprestou a pequenos empreendedores cerca de R$ 57.496.847,00, atendendo cerca de 15 mil pequenos empreendedores, envolvendo entre gerados e mantidos, cerca de 23 mil postos de trabalho. 71% dos clientes são informais, sendo 57% homens e 43% mulheres. Além disso, temos baixo índice de perdas, que representam menos de 0,6%, fruto de trabalho técnico e profissional. Face às características econômicas da região, o Bancri concentra suas aplicações nas atividades de Comércio 45,34%, Serviço 44,64% e apenas 10,02% em produção.

Por dois anos seguidos, com apresentação de case de sua carteira de clientes, o Bancri venceu o Prêmio Talentos do Microcrédito de Santa Catarina. Da mesma forma, por 3 anos consecutivos, foi agraciado com o Selo Social, por ter atingido alguns dos objetivos instituídos pela ONU dentro do programa ODM – Objetivos Do Milênio.

Na direção do Bancri estão representantes de instituições da sociedade organizada.

Reinaldo Lourenço Inácio, integrante da CDL de Itajaí, assumiu este ano a presidência do conselho administrativo do Bancri

Bancri, efficiency in the service

Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí Açú (association of the towns located near the estuary of the Itajaí River (Bancri) was founded in March of 2000, with the objective of covering the region within the scope of AMFRI (association of the towns located near the estuary of the Itajaí River). Currently, all of these municipalities are served through branches and partnerships with CDLs (chamber of commerce) and ACIs (chamber of commerce and industry), Ampes and local administrations. In October 2009, the bank opened a branch in the city of Joinville, providing services for the municipalities of AmUnesc (Northeast Association ofMunicipalities of Santa Catarina).

Bancri, in the period up to March 2012, had loaned R$ 57.496.847,00, to approximately 15,000 small entrepreneurs, involving around 23,000 jobs (created or maintained),with loan losses representing less than 0,6%, the result of a technical and professional work. In accordance with the characteristics of the region, Bancri focuses its operations in the trade sector 45,34%, Services 44,64%, and only 10,02% in the production sector.

Bancri has won, for two consecutive years, the prize 'Talents of Microcredit in Santa Catarina', with the presentation of its clients' portfolio case; for three consecutive years the bank has also won the 'Social Seal'', for having achieved some of the objectives of the United Nations' Millennium Development Goals (MDGs). The board of directors of Bancri is composed of representatives from the organized civil societies.

Evoluindo com o Bancri

De estagiário a agente de crédito em apenas oito anos, esta é a trajetória de José Martinho de França Júnior dentro do Bancri. "Iniciei no Bancri como estagiário e após três anos, período em que trabalhei na parte administrativa, também recebi a oportunidade de ser um agente de crédito" conta França, que para melhor desempenhar sua nova função, chegou a ficar 10 dias em Chapecó realizando um curso de agente de crédito.

Nestes cinco anos como agente de crédito França garante estar se realizando tanto profissionalmente como pessoalmente. "Todos os dias visito clientes, divulgando o Bancri e coletando dados dos interessados em empréstimo para serem avaliados e fico muito feliz quando vejo essas pessoas prosperando no seu negócio e inclusive gerando novos postos de trabalho", explica França, que tem o orgulho de ter participado do processo de crescimento de uma série de trabalhadores formais e informais.

Por ter a convicção de que através do Bancri e de seu trabalho está proporcionando a melhoria da qualidade de vida de muitas famílias que residem na área de sua atuação, França não se vê em outra atividade. "Pretendo continuar como agente de crédito, sempre buscando me aperfeiçoar para melhor servir quem realmente precisa de um apoio para crescer", finaliza França.

José iniciou como estagiário, fez curso e atualmente é agente de crédito

Até maio de 2012, **14.090** operações de crédito foram realizadas.

Evolving with Bancri

From intern to credit agent in only eight years, that's the professional trajectory of Martinho de França Júnior inside Bancri. "I started as an intern, and after three years working as an administrative assistant I was granted the opportunity to work as a credit agent".

França recalls that he had to spent 10 days in the city of Chapecó attending a qualification course for credit agents.

As for these five years on the job, he says that they have been a source of personal and professional growth. "Every day I visit clients, explaining to them who we are, collecting data of those interested in financing and I am very glad when I see those people's businesses growing, generating new jobs in the process", explains França, adding that he is proud of being part of the evolution of so many formal in informal entrepreneurs.

França firmly believes that at Bancri, his work is helping to improve the standard of living of many families in the areas where he serves, adding that doing anything else is unthinkable at this moment. "My plan is to continue in my line of work as a credit agent, always improving and qualifying myself to better serve those who are really in need of support to grow".

Nilceia Calistro

"Foi graças à ajuda do Bancri que pudemos evoluir".

Uma vida de lutas e também de vitórias

Quem busca inspiração para sua vida melhorar basta se mirar no exemplo de Nilceia Calistro. Natural de Curitiba/PR, ela chegou a Navegantes em 1995 e foi morar no bairro São Paulo, o mais carente do município. Sem alternativa de emprego montou uma pequena carroça e saiu pela cidade colhendo material reciclavel.

Nilcéia sustentava seus cinco filhos com a renda da coleta de lixos que fazia com a ajuda de apenas uma carroça velha. Através do Microcrédito teve a possibilidade de reformar sua carroça, e ali era só o início de uma história de sucesso. Nilcéia foi notada e citada pelos diretores da escola de seus filhos a iniciar o Projeto Pró Semear. Credibilidade tamanha, que o Projeto logo foi implantado, conseguindo assim terreno e galpão necessários para começar a trabalhar. Nesta época ela já era cliente do Bancri, ondehavia tomado um empréstimo para reformar sua carroça.

Seu projeto destaca-se dos demais pelo planejamento e apoio inicial que teve, hoje garantindo continuidade mesmo sem apoio. O sucesso do projeto é tamanho, que sua próxima meta é implantar a coleta seletiva na cidade de Navegantes. Gerou empregos, são mais de 15 famílias beneficiadas. O talento empreendedor vai além, preocupando-se sempre com o bem estar de seus associados. A Recinave oferece café-da-manhã, facilidades de compra no comércio do bairro, e todo lucro líquido mensal é dividido igualmente aos associados, visando maior lucro para que todos saiam ganhando.

A life of challenges and accomplishments

Anyone in need of inspiration to make life-changing decisions should think about the example of Nilceia Calistro. She was born in the city of city of Curitiba, state of Paraná, later on moving to the city of Navegantes, in 1995, more precisely to the neighborhood of São Paulo, one of the poorest in the municipality. With no alternative of income she started picking-up recyclable waste on the streets.

With the money made collecting recyclable wastes, transported in a handmade cart, she provided sustenance for her five children. Using the microcredit she was able to restore her cart, and that was the start of a history of success. Nilceia was noticed by the principals of her children's school, who encouraged her to start the Pró-Semear Program. The program was soon implemented, along with the land and the facilities to start operating. By that time Nilceia was already a Bancri's customer, as it was in the bank that she had gotten the loan for the restoration of the cart.

Her project distinguishes itself from other projects because of the support and planning it had in the beginning, and is now running by its own resources. The initiative has been so successful that she plans the implantation of a selective collection system in the city of Navegantes. The initiative has benefited more than 15 families with the creation of jobs. But the entrepreneur talent shows also in the concern about its associates. Recinave provides breakfast, discounts in the shops of the neighborhood, monthly revenues are shared equally among all the associates, targeting at increasing the profitability, resulting in benefits for all involved.

Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí Açú

- **Nome fantasia**
  Trade name
  Bancri
- **Fundação**
  Founding
  15/03/2000

Abrangência
Scope (municipalities)

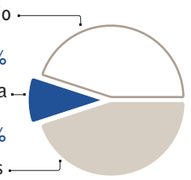
Regiões da Amfri e da AmUnesc, com exceção das cidades de Campo Alegre, São Bento do Sul e Rio Negrinho.

- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  21
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  14.090
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 57.496.847,00

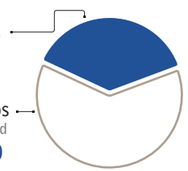
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 5.942.275,00

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  979
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 4.081,00

Segmento
Segment



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



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

57,68% 42,32%

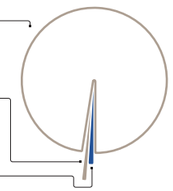
Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
75,7%

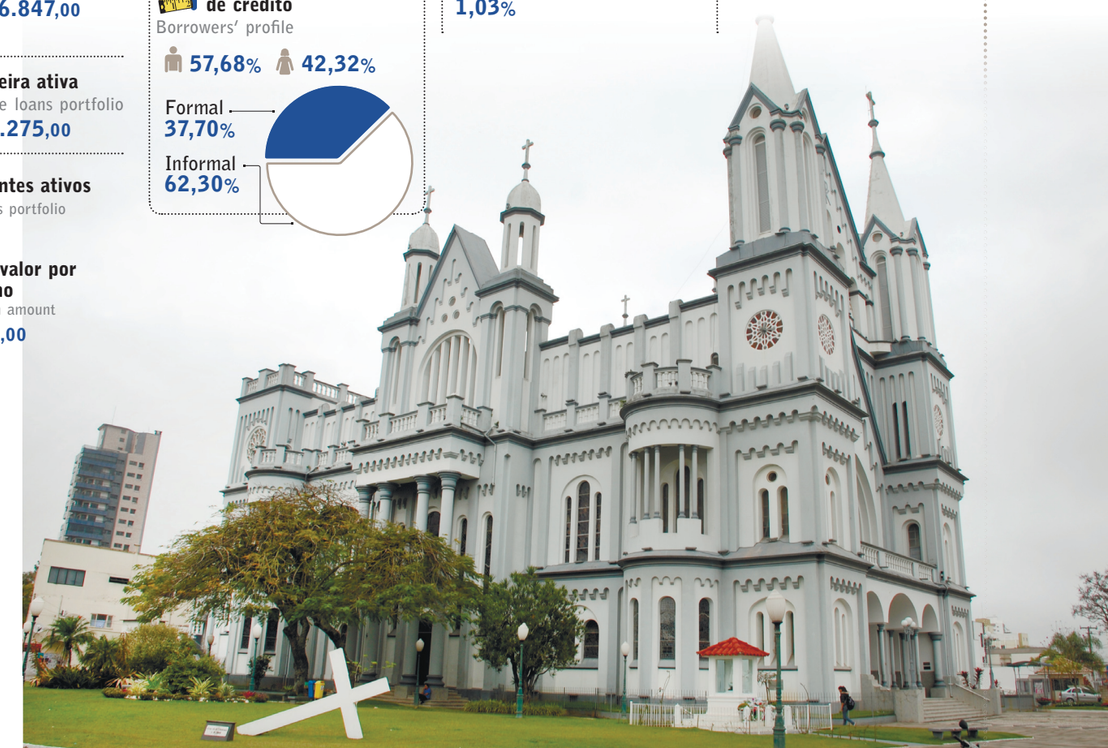
Médio
High school
18,9%

Superior
College degree
5,4%

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



- **Endereço**
  Address
  Avenida Joca Brandão, 265 - Centro - Itajaí - SC
- **Site**
  www.bancri.org.br
- **Filiais**
  Branches and service outlets
  Itajaí, Balneário Camboriú, Itapema, Joinville, Navegantes, Penha/Piçarras, Porto Belo, Ilhota e Bombinhas.



Novo fôlego ao empreendedor

A Casa do Microcrédito foi idealizada de acordo com as diretrizes do programa Crédito de Confiança, criado pelo governo do Estado de Santa Catarina para implantação do crédito produtivo popular no território catarinense, sob a coordenação da Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S/A (Badesc). Dentro de uma concepção não governamental a Casa do Microcrédito nasceu a partir de uma assembleia pública de constituição realizada no dia 07 de dezembro de 2000, na cidade de Tubarão, com a participação de representantes de diversas entidades ligadas à questão do desenvolvimento local, além de pequenos microempreendedores da região dos mais variados setores.

A assembleia de constituição foi concluída no dia 15 de março de 2001, quando foi aprovado o estatuto social da organização e escolhidos representantes para composição do Conselho de Administração e Conselho Fiscal.

Fazem parte do conselho diretor da Casa do Microcrédito a Associação dos Municípios da Região de Laguna (Amurel), Federação das Associações Comerciais e Industriais de Santa Catarina (Facisc), Associação Empresarial de Tubarão (Acit), Câmara de Dirigentes Lojistas de Tubarão e a Agência de Desenvolvimento Regional da Amurel. Já no conselho fiscal estão o Sindicato dos Contabilistas de Tubarão (Sindicont), Associação das Pequenas e Micro Empresas de Tubarão e o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.

R$ 72,5 milhões.
Este é o valor cedido em empréstimos pela instituição desde sua fundação.

A brief history of the institution

Coming from a non governmental concept, Casa do Microcrédito was created as a result of a public assembly act on December 7th, 2000, in the city of Tubarão, with the participation of representatives from several entities connected to the local development issue, and also small entrepreneurs from the most varied sectors.

The Incorporation Meeting was concluded on March 15th, 2001, when the organization bylaws were voted and the members of the administrative and audit committees were chosen. Currently that's how the administrative body is established.

The administrative board is composed of Casa do Microcrédito, Municipalities of the region of Laguna Association (Amurel), Federation of Commercial and Industrial Associations of Santa Catarina (Facisc), Business Association of Tubarão (Acit), Chamberof Store Managers ofTubarão and the Amurel's regional development agency. Composing the audit comiitee are the Accountants Union of Tubarão (Sindicont), Micro and Small Enterprises association of Tubarão and the National Service For Commercial Education (Senac).

Instalada em 2000, a Casa do Microcrédito surgiu para atender uma necessidade da região

Mais de 28 mil famílias beneficiadas

Com R$ 72,5 milhões injetados na economia regional até abril de 2012, através de 19.937 operações de crédito produtivo a microempreendedores, a Casa do Microcrédito já beneficiou cerca de 28 mil famílias, incluindo a geração de novos postos de trabalho, manutenção dos empregos existentes e apoio financeiro aos proprietários dos negócios envolvidos, com um valor médio por operação de R$ 3,5 mil.

"Trata-se de importante contribuição para a redução dos problemas sociais da região, através da geração de emprego, renda e oportunidade de crescimento para o empreendedorismo com um custo extremamente baixo, sendo constatado que a manutenção e/ou geração de cada posto de trabalho representa pouco mais de R$ 2,5 mil de financiamento", explica seu diretor, Sedenir dos Santos Junior.

Para continuar esta linha de apoiar o desenvolvimento regional, a Casa do Microcrédito pretende ainda em 2012 abrir mais três unidades de atendimento, nos municípios de Laguna, Capivari de Baixo e Jaguaruna. "Já estamos trabalhando na preparação dos agentes de crédito e queremos estar mais próximos da população e damos prioridade a quem é da comunidade a ser atendida", comenta o presidente da Casa de Microcrédito, Luiz Alberto Silvério.

Sedenir dos Santos Junior

"É uma importante contribuição para a redução dos problemas sociais."

Luiz Alberto, Sedenir e Patricia

Over 28 thousand families benefited

With over R$ 72,5 million injected into the local economy — until April 2012 — through 19.937 financial transactions (productive credit) with microentrepreneurs, Casa do Microcrédito (Microcredit House) has already benefited approximately 28 thousand families, there included the creation of new jobs, maintaining safeguarded jobs and the financial support to the owners of the companies, on an average of R$ 3,5 thousand per transaction.

According to the Microcredit House's director Sedenir dos Santos Junior: "That's an important contribution to the reduction of the social problems in the region, because it is creating jobs, income and opportunities of growth for the entrepreneurs, and with a very low cost, as it has already been showed that creating or maintaining a job costs more or less R$ 2,5 thousand of loan".

In order to continue supporting the regional development, Casa do Microcrédito intends to open three more branches in 2012, in the cities of Laguna, Capivari de Baixo and Jaguaruna. "We are already working on the training of the loan officers and our wish is to be closer to the public, and always prioritizing who is from the locality to be served", says the president of Casa do Microcrédito, Luiz Alberto Silvério.

Capital de giro para a alavancada

Com muita vontade de crescer, Felipe Guimarães de Castro aproveitou sua experiência de quatro anos no segmento de reforma e fabricação de caçambas e em agosto de 2008 montou sua própria empresa, a JF Caçambas. Iniciou contando apenas com esforço e mais um funcionário. Ele reformava em média três caçambas por mês e ainda fabricava uma nova.

A empresa é localizada em ponto estratégico e local próprio, próximo à BR-101, e com o tempo Felipe foi investindo. Sendo um empreendedor equilibrado e seguro em pouco tempo já estava com máquinas próprias adquiridas com recursos próprios, sempre reinvestindo no negócio.

O primeiro crédito com a Casa do Microcrédito veio em outubro de 2010 com o intuito de investir em matéria-prima para a fabricação de caçambas. Dessa forma, optou por fazer um capital de giro, atendendo às necessidades da empresa naquele momento, mas que já se encontra no quarto crédito junto à organização. "Encontrei na Casa do Microcrédito o parceiro ideal para continuar crescendo", diz Felipe.

Hoje conta com 11 colaboradores diretos, trabalha somente com fabricação de caçambas novas em virtude da lucratividade ser maior e produz em média 10 caçambas por mês.

Working capital for growth

With high expectations of growing in the market, Felipe Guimarães de Castro took advantage of his 4 years experience in the segment of truck dump bodies and in August 2008 started his own business, the JF Caçambas. He started only with his own effort and one more employee. On average he used to fix two dump bodies a month and still found the time to make a new one.

The first loan from Casa do Microcrédito came in October 2010, and was used to buy the raw material for the manufacturing of the dump bodies. This way, Felipe de Castro opted for a working capital, meeting the needs of the company at that moment, which was in its fourth credit in the institution.

"I have found in Casa do Microcrédito the ideal partner to keep growing in the market", says Felipe.

Currently, the company has 11 employees and deals only with the manufacturing of truck dump bodies, since the profitability is better. The production is now on the average of 10 dump bodies a month.

Felipe já tinha experiência na fabricação de caçambas e resolveu montar seu próprio negócio

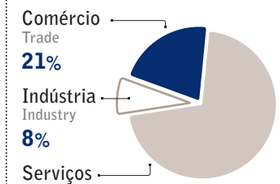
Casa do Microcrédito

- **Nome fantasia**
  Trade name
  Casa do Microcrédito
- **Fundação**
  Founding
  21/12/1999
- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  22
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  19.861
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 72.500.000,00

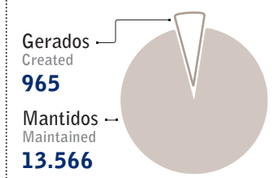
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 7.200.000,00

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  1.863
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 3.783,00

Segmento
Segment

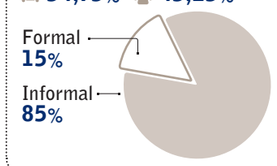


Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

54,75% 45,25%



Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

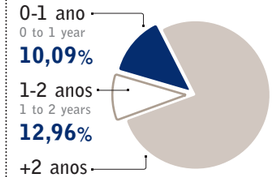
Fundamental
Basic education
11,26%

Médio
High school
79,88%

Superior
College degree
8,71%

Analfabeto
Illiterate
0,15%

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



Abrangência
Scope (municipalities)

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

- **Endereço**
  Address
  Avenida Marcolino Martins Cabral, 1938 - Sala A - CEP 88.705-000 - Centro - Tubarão - SC
  (48) 3626-6625
- **Site**
  www.casadomicrocredito.com.br
- **Filiais**
  Branches and service outlets

Braço do Norte
Av. Felipe Schimidt, 2.526 - Sala 4 - 88750-000 - Centro
(48) 3658-7746

Imbituba
Rua João de Oliveira Filho, 405 - 88780-000 - Centro
(48) 3255-3482

São Ludgero
Rua Princesa Isabel, 99 - Sala 5 - 88.780-000 - Centro
(48) 3657-0268

Seis anos como agente

Daniel Martins se dedica a apoiar os micro e pequenos empreendedores da região de Tubarão. Ele se diz extremamente recompensado em poder participar do progresso das pessoas que por falta de recursos, não conseguiam empreender como desejavam. "Ver uma pessoa que lutava com dificuldade para manter seu negócio e hoje conta com uma boa estrutura é motivo de satisfação".

Ele explica que ser agente de crédito da Casa do Microcrédito é ser ainda, um parceiro dos empreendedores da região que tinham dificuldades em obter recursos junto às instituições bancárias tradicionais. "Não é simplesmente oferecer o crédito, participamos e orientamos as pessoas, dando dicas de suporte técnico, como é o caso do Sebrae e acabamos nos tornando amigos dos clientes".

Six years as a credit agent

Daniel Martins has dedicated himself to supporting the micro and small entrepreneurs from the region of Tubarão city. He considers himself greatly rewarded for the chance to help people whom for the lack of resources weren´t able to accomplish their projects. "Seeing people who were in constant struggle to keep their business now in a much better situation and with a good structure is a personal satisfaction".

He also explains that being a credit agent in Casa do Microcrédito is also being a partner for the entrepreneurs of the region which had difficulties in finding credit in the conventional bank institutions. "It's not only offering credit, because we also provide assistance, such as Sebrae, which offers technical support, and we end up becoming our client's friends".

Crecerto quer ampliar seus grupos solidários

A Crecerto é uma Oscip (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) criada em Concórdia em 2001. A principal característica da Crecerto é estar voltada para o desenvolvimento econômico regional, concedendo crédito a pessoas físicas, beneficiando também pequenas e microempresas, registradas ou não, com o intuito de promover uma distribuição de renda mais justa.

Além de oferecer juros baixos, a entidade não cobra taxa de abertura de crédito, nem custos extras, o cliente não precisa ter conta em banco e ainda tem a possibilidade de escolher o melhor dia para fazer os pagamentos do empréstimo.

De acordo com o diretor executivo da instituição, Alziro Mezalira Corassa, atualmente a Crecerto opera com sete agentes de crédito e pretende chegar ao final deste ano com mais um agente e dois novos colaboradores no setor administrativo. "Estamos reforçando nossa estrutura para melhor atender nossa região que tem grande potencial. Hoje temos cerca de 2.5 mil clientes e pretendemos fechar o ano na casa dos três mil", indica Corassa.

Ele conta que uma das prioridades da Crecerto é aumentar os grupos solidários que atende, hoje na casa dos 120. "Queremos no mínimo multiplicar por quatro este volume de grupos solidários que atendemos", conta o diretor, ressaltando que outro objetivo é estimular as ações sociais e cita como exemplo, a parceria firmada com um grupo de escoteiros para reduzir o número de sacolas plásticas na cidade de Concórdia. "Os escoteiros recolheram banners pela cidade e utilizamos este material para fabricar mais de mil sacolas retornáveis", explica.

Atualmente **120** grupos solidários são atendidos pela entidade, que pretende chegar a 500.

A organização está instalada na área central da cidade, local de fácil acesso

Crecerto increasing the number of solidarity groups

Crecerto is an Oscip, which means it is a 'Civil Society Organization of Public Interest', created in the city of Concórdia in 2001. The most distinguishing characteristic of Crecerto is its focus in the regional development, opening lines of credit for individuals, as well as for micro and small businesses, registered or not, with the objective of promoting a fairer distribution of income.

Besides offering low interest rates, there isn't a loan initiation fee, or extra costs, the client doesn't need to have a bank account and he can also choose the "best" day to make the payment of the loans.

According to the executive director of the institution, Alziro Mezalira Corassa, currently Crecerto is operating with seven credit agents, but the plan is to have by the end of the year one more credit agent and two new employees to work at the administrative department. "We are improving our structure to serve better our region, which displays a great potential. Currently we have 2.5 thousand clients and by the end of the years our expectation is to reach the mark of three thousand clients", says Corassa.

He also confirms that one of the priorities of Crecerto is to increase the number of solidarity groups that it serves, currently approximately 120 groups are served by the institution. "We want to multiply by 4, or even more, the number of solidarity groups that are our clients now", says the director, also making clear that another objective is to encourage social initiatives, such as the partnership with a scout group to reduce the number of plastic bags in the city of Concórdia. "The scouts collected banners from all over the city and we used this material to make returnable bags", explained Corassa.

Esta é a equipe responsável pelo atendimento a mais de 2.000 clientes

O melhor desempenho da história

A Crecerto obteve, em 2011, o melhor desempenho financeiro da história da instituição. Na fundação da entidade, em 2001, o capital inicial era de aproximadamente R$ 500 mil, hoje, a Crecerto possui uma carteira ativa, ou seja, um total de dinheiro emprestado, superior a R$ 7.035.000,00. Os números do ano passado, em comparação com 2010, também são bons. O superávit desse período chega a R$ 731 mil, bem superior ao anterior que era de R$ 469 mil.

Segundo o diretor executivo da instituição, Alziro Mezalira Corassa, isso se deve em grande parte à qualificação da equipe de agentes que atua junto aos clientes. "Realizamos cursos de profissionalização para o nosso pessoal e também flexibilizamos alguns procedimentos administrativos, o que deu mais agilidade aos serviços", afirma.

Em 10 anos, a entidade ampliou em **1.400%** sua carteira ativa.

Hoje, a Crecerto possui sete agentes trabalhando nos municípios da região do Alto Uruguai Catarinense. O trabalho realizado pela equipe, no ano passado, promoveu um aumento na carteira de clientes de 46%, isto é, de 1.544 saltou para 2.066 pessoas que fizeram contratos de empréstimos com a Agência, em 12 meses. "Estamos ampliando o atendimento para chegar mais perto de quem precisa de crédito", explica Jânio de Oliveira, presidente da Crecerto.

Crecerto achieved the best performance of its history

Crecerto achieved in 2011 the best financial performance in the history of the institution. In 2001, when it was created, the start-up capital was of approximately R$ 500 thousand. Currently, Crecerto has an active portfolio that accounts for a total of approximately R$ 7.035.000,00 in loans.

Last year numbers, if compared to 2010`s, are also positive. The surplus in that period reached R$ 731 thousand, a lot better than the previous one, which was of R$ 469 thousand.

According to Alziro Mezalira Corassa, executive director of the institution, the increase is mostly due to the high qualifications of the agents dealing with the clients.

"We provide qualification courses for our staff, and we also have more flexibility in some administrative procedures now, which resulted in more agility in the service", says the director.

Currently, Crecerto has seven agents working in the municipalities of the Alto Uruguai Catarinense region. Last year, the dedicated work of this team resulted in an increase of 46% in the number of clients, or to be more precise, from 1,544 the institution reached 2,066 clients that took loans in the bank.

"We are expanding the services because we want to be closer to the people who needs credit", explains Jânio de Oliveira, president of Crecerto.

Contato com empreendedores batalhadores

Com um pouco mais de um ano e quatro meses atuando como agente de crédito da Credicerto, Rosani Cuchi, se diz encantada com o trabalho, principalmente pelo fato de poder ter contato direto com o cliente em sua casa e, muitas das vezes, contribuir para o seu crescimento profissional. "Você se envolve com o cliente, conhece seu cotidiano de trabalho e aprende novas lições de vida, com estas pessoas que são batalhadoras", explica Rosani.

Entre os muitos clientes que já visitou está Terezinha Maria Varela, moradora do bairro das Nações, em Concórdia, que há 32 anos fabrica vassouras ao lado de seu marido Francisco Varela. "Eles são típicos exemplos de pequenos empreendedores que buscam sempre o melhor", diz Rosani, que agora em julho, fechou mais um contrato de financiamento com o casal.

Já Terezinha lembra que é uma das primeiras clientes da Crecerto. "Ouvi no rádio que a Crecerto estava iniciando suas atividades, fui até lá e consegui meu primeiro empréstimo com rapidez", recorda Terezinha que utilizou o dinheiro para a compra de matéria-prima para a fabricação das vassouras. "Estou realizando um novo empréstimo e com certeza devo realizar muitos outros junto a Crecerto", garante Terezinha.

Em média **600** vassouras são produzidas ao mês na empresa de Terezinha.

Rosani auxilia Terezinha na renovação do contrato (foto acima), que ao lado mostra o resultado de seu trabalho.

Dedicated entrepreneurs

With a little more than one and a half years working as a credit agent at Crecerto, Rosani Cuchi says that she is fascinated by the job, specially because of the close contact with the clients in their own homes and the contribution that she can bring to their professional development. "You get to know the clients, about their everyday work and it is life lesson from these dedicated people", explains Rosani.

Among the many clients that she has already visited is Terezinha Maria Varela, living in the neighborhood of Nações, in Concórdia city, who for 32 years has been making brooms with her husband Francisco Varela. "They are typical examples of small entrepreneurs who are always doing their best", says Rosani , adding that this July she closed one more loan contract with the couple.

Terezinha likes to remember that she wus one of the first client of Crecerto. "I heard on the radio about the opening of Crecerto, so I went there and with no further delays got my fist loan", says Terezinha. She spent the money on the purchase of raw material for the making of brooms. "I am applying for a new loan now and surely I intend to get many more at Crecerto", says Terezinha.

Agência de Microcrédito Solidário do Alto Uruguai Catarinense

- **Nome fantasia**
  Trade name
  Crecerto
- **Fundação**
  Founding
  10/04/2001

Abrangência
Scope (municipalities)

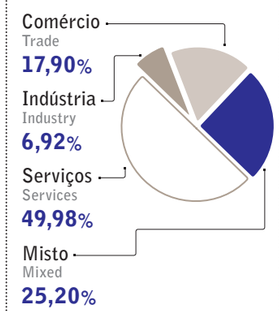
Associação dos Municípios do Alto Uruguai Catarinense (Amauc): Alto Bela Vista, Arabutã, Arvoredo, Concórdia, Ipira, Ipumirim, Irani, Itá, Jaborá, Lindóia do Sul, Paial, Peritiba, Piratuba, Presidente Castello Branco, Seara e Xavantina.

- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  11
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  12.941
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 38.384.100,31

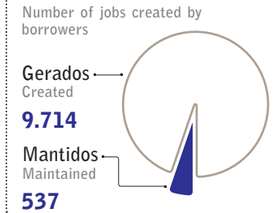
Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 7.466.882,38

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  2.237
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 2.750,00

Segmento
Segment



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



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

64,45% 35,55%

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

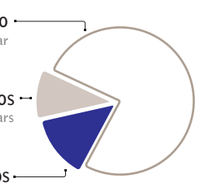
Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
29,24%

Médio
High school
29,78%

Superior
College degree
4,20%

Analfabeto
Illiterate
0,20%

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



- **Endereço**
  Address
  Rua Getúlio Vargas, 56, Sala 03 - Concórdia - SC
  (49) 3444-8409
  (49) 3444-8410
  (49) 3444-9705
- **Site**
  www.crecerto.com.br
- **Filiais**
  Branches **and service outlets**

Seara
Rua Anita Garibaldi, 226 - Sala 03
(49) 3452-1681

Em uma década, foram mais de 30 mil operações

Desde dezembro de 2001 que a região metropolitana de Blumenau conta com os serviços prestados pelo Banco do Vale, que neste período já realizou mais de 30 mil operações de crédito a micro e pequenos empreendedores.

Segundo a presidente do conselho diretor do Banco do Vale, Maria Aparecida, a instituição vive um contínuo processo de melhoria de seu atendimento, de maneira a proporcionar ao empreendedor que está excluído do sistema tradicional bancário, acesso facilitado a financiamentos que permitam seu crescimento econômico. Ela lembra que cerca de 78% dos clientes do Banco do Vale são empreendedores informais.

Maria Aparecida ressalta que um dos objetivos do Banco do Vale é fortalecer sua participação regional e local. "São os pequenos negócios que fazem girar a economia, aumentando a qualidade de vida das pessoas e nós do Banco do Vale trabalhamos no sentido de facilitar o crédito a estas pessoas, por intermédio de um atendimento personalizado a cada um, para que ele possa utilizar bem o capital recebido", ressalta. Ela lembra ainda que o Banco do Vale participa ativamente na comunidade, seja com parcerias ou projetos sociais.

Maria Aparecida

"Trabalhamos para atender a necessidade de cada cliente e, assim, incluí-lo social e financeiramente na comunidade".

Over three thousand credit operations

Since December of 2001 the metropolitan region of Blumenau has been served by Banco do Vale, which in this period recorded more than 30,000 credit operations with micro and small microentrepreneurs.

According to the president of the board of directors of Banco do Vale, Maria Aparecida, the institutions is in a continuous process of improvement in its services, aiming at providing the entrepreneurs excluded from the conventional banking system with easy access to financing, allowing them to grow. She adds that 78% of Banco do Vale's customers are informal entrepreneurs.

Maria Aparecida emphasizes that one of the objectives of the bank is to strengthen its local and regional scope. "The economy is driven by the small businesses, improving the standard of living of people and all of us, from Banco do Vale, are working to facilitate the credit for those people, customizing our service, and ensuring that our customers will invest with the certainty of a successful outcome". She also reminds that Banco do Vale is an active member in the community, with partnerships and social programs.

Agentes de crédito treinados e focados

O Banco do Vale conta com uma equipe altamente qualificada de agentes de crédito, que atuam de forma a agilizar os financiamentos aos micro e pequenos empreendedores existentes na área de abrangência da instituição.

Um exemplo é a agente de crédito Daiana Aparecida Zermiani, que atua no Posto de Atendimento do Banco do Vale na cidade de Timbó. Ela trabalha na instituição desde 2006, sendo que nos últimos dois anos está como agente de crédito. "Vejo que aqui não realizamos um simples empréstimo, a gente acompanha a trajetória do cliente e sempre que possível, busca contribuir para a solução de eventuais problemas e dificuldades que surgem", diz Daiana.

Ela conta que uma das maiores satisfações que tem na profissão ocorre quando realiza as visitas aos clientes. "A gente vai a primeira vez até o cliente e já na segunda observa a evolução do negócio, seu crescimento e isto é altamente gratificante", comenta a jovem agente de crédito, que garante que pretende continuar por um bom tempo na atividade. "Não me vejo fazendo outra coisa, pois aqui não é um simples trabalho, a gente conhece na prática histórias de superação e sucesso", finaliza.

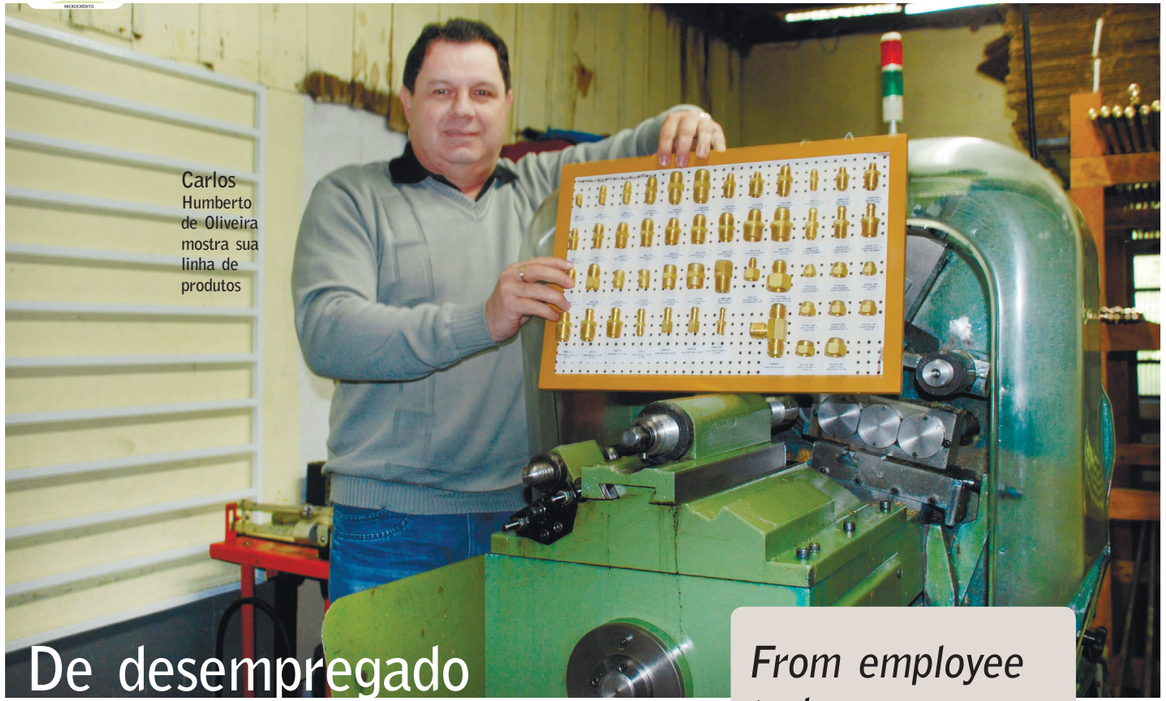
Os agentes atendem 22 municípios, onde visitam e orientam milhares de clientes, que têm no microcrédito a oportunidade de progredir.

Trained and focused agents

Banco do Vale relies on a highly qualifies team of credit agents working diligently to facilitate the credit to the micro and small entrepreneurs within the institution scope.

One example is the credit agent Daiana Aparecida Zermiani, who works at the service outlet installed in the city of Timbó. She works for Banco do Vale since 2006, and in the last two years as a credit agent. "What we do here in not simply a loan, because we follow the customer's trajectory, within our possibilities we are always there bringing assistance to solve problems as they come up", says Daiana.

For her the visiting is one of the most gratifying experiences in the job. "We go there a first time, and in the second visit we can already see the evolution of the business, how it grew, and that's highly gratifying". The credit agent confess that she doesn't intend leaving the job any time soon. "I can´t imagine myself doing anything else, because here is not just work, we can witness in person histories of success".



Carlos Humberto de Oliveira mostra sua linha de produtos

De desempregado a empresário

Ao perder o emprego há 15 anos, o ex-operador de máquinas Carlos Humberto de Oliveira decidiu em parceria com sua mulher, Denacir Aparecida Mello, montar seu próprio negócio. Então aproveitou a experiência acumulada ao longo de 23 anos no setor metal mecânico e criou a Olipres – Oliveira Industrial Ltda, especializada na fabricação de componentes para as linhas de gás e metal sanitário.

"O começo foi bem difícil, era apenas eu e minha esposa, que inclusive operava as máquinas", lembra Carlos. Ele diz que no início as dificuldades foram superadas graças ao bom atendimento que dava aos clientes e por ter um produto de excelente qualidade. "Bom atendimento e qualidade nos produtos foram fundamentais para a nossa alavancada", explica Carlos.

Segundo ele, foi por intermédio de amigos que chegou até o Banco do Vale, e conseguiu um fôlego maior a sua empresa devido à conquista de um financiamento. "Meu primeiro financiamento foi para capital de giro e desde então, o Banco do Vale tem sido meu parceiro", reconhece o empresário, que hoje tem planos de expansão, uma vez que seus produtos são revendidos para todo o Sul do Brasil. "Vou continuar tendo o Banco do Vale como meu parceiro no crescimento dos negócios", garante.

Carlos Oliveira

"Os 23 anos de experiência e o apoio financeiro do Banco do Vale foram determinantes para o sucesso da empresa".

From employee to boss

When he lost his job 15 years ago, Carlos Humberto de Oliveira, a former machine operator, decided to open his own business, in a partnership with his wife Denacir Aparecida Mello. He took advantage of his 23 years of experience in the metal-mechanic sector and opened the Olipres – Oliveira Industrial Ltda, specialized in the manufacturing of parts of gas equipment and sanitary metals.

"In the begging was hard, there were only my wife and I, she even operated the machines", recalls Carlos. But he says that the initial difficulties were overcome due to the service provided for the customers, and because of the excellent quality of his products. "The good service and the quality of the products were fundamental for our evolution", explains Carlos.

He says that he first heard about Banco do Vale from his friends and decided to apply for a loan, the capital he got helped his company to stay on the market. "My first financing was for working capital, and since then Banco do Vale has been a fundamental partner", he recognizes. His plans are to keep expanding, as his products are already present in the whole Southern area of the country. "I will continue having Banco do Vale as a partner in the development of my business", he concludes.

Credivale Agência Metropolitana de Microcrédito

Nome fantasia
Trade name
Banco do Vale

Fundação
Founding
20/12/2001

Endereço
Address
Rua Paulo Zimmermann, 205 - 89010-170 - Centro - Blumenau - SC
(47) 3222-1338
@ bancodovale@bancodovale.org.br

Site
www.bancodovale.org.br

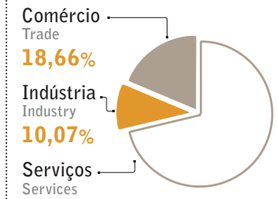
Abrangência
Scope (municipalities)
Blumenau, Gaspar, Ilhota, Luiz Alves, Indaial, Timbó, Pomerode, Rio dos Cedros, Benedito Novo, Dr. Pedrinho, Rodeio, Ascurra, Apiúna, Ibirama, Presidente Getúlio, Jose Boateux, Vitor Meireles, Witmarsum, Lontras, Massaranduba, Guaramirim, Jaraguá do Sul.

Nº de colaboradores
Number of employees
40

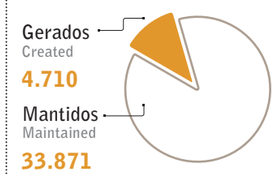
Nº de operações até 31/05/2012
Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
30.720

Valor financiado
Financed amount
R$ 75.906.842,00

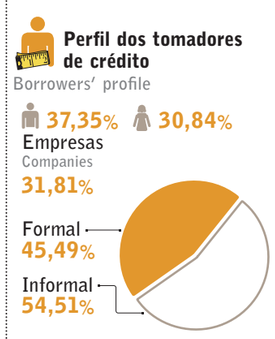
Segmento
Segment



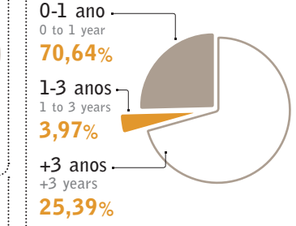
Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers



Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile



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



Nível de renda dos tomadores de crédito
Borrowers' average monthly income

Até 1 SM
Up to 1 Minimum Wage (MW)
84,20%

1 a 3 SM
1 to 3 MW
2,35%

3 a 5 SM
3 to 5 MW
5,59%

+5 SM
+5 MW
7,85%

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
3.839

Média de valor por empréstimo
Average loan amount
R$ 2.470,93

Filiais
Branches and service outlets

Blumenau - Itoupavas
Rua Gustavo Zimmermann, 4344 - Itoupava Central
(47) 3327-7021

Gaspar
Rua duque de Caxias, 15 - Sl. 03 - Centro
(47) 3397-1503

Indaial
Rua Prefeito Frederico Hardt, 205 - Centro
(47) 3394-9091

Timbó
Rua Sete de Setembro, 351 - Centro
(47) 3382-9715

Ibirama
Marques do Herval, 1257 - Bairro Ponto Chic
(47) 3357-2071

Guaramirim
Rua 28 de Agosto, 728 - Centro
(47) 3376-2867

Faixa etária dos tomadores de crédito
Borrowers' age average

18 a 20 anos
18 to 20 years old
0,91%

21 a 30 anos
21 to 30 years old
13,88%

31 a 40 anos
31 to 40 years old
26,50%

41 a 50 anos
41 to 50 years old
33,63%

51 a 60 anos
51 to 60 years old
18,42%

61 a 70 anos
61 to 70 years old
4,26%

+70 anos
+70 years old
1,06%

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 11.200.361,00

Atendendo a região do Alto Vale do Itajaí

Criado em novembro de 2001, o Banco Acredite atende aos micro e pequenos empreendedores do Alto Vale do Rio Itajaí. De acordo com seu diretor executivo, Nelo Slomp, a Acredite está em pleno andamento com o projeto de ampliar seu atendimento nas praças onde atua. "Estamos sempre pensando em melhorias para o futuro, em melhor atender nosso cliente e assim, contribuir para o desenvolvimento regional dos pequenos negócios", afirma Slomp. Para tanto, a Acredite conta com o sistema de parcerias para se fazer representar nos municípios de sua abrangência.

Por enquanto este sistema de parceria está presente nos municípios de Taió, Agrolândia, Ituporanga e Presidente Getúlio. Empresas já instaladas nestes municípios, como lojas de informática, de venda de máquinas de costura e até despachantes, funcionam como posto de atendimento e fazem a intermediação entre o interessado em realizar o empréstimo e a Acredite. "As parcerias são mais vantajosas para nós, pois damos um atendimento de qualidade ao cliente, com um custo menor para a instituição", explica Slomp.

Um exemplo da clientela da Acredite é Deobaldo Weiss, com 34 anos de experiência em marcenaria, sendo destes 14 anos tocando sua própria empresa, ele procurou a Acredite para conseguir um financiamento que possibilitasse a instalação de GNV (Gás Natural Veicular), em seu veículo e assim, pudesse economizar no combustível. "Foi uma decisão acertada, com o dinheiro que economizo na hora de abastecer, pago o financiamento e ainda sobra um pouco", explica Weiss. Ele mantém sua fábrica nos fundos de sua residência no bairro Bherme, em Rio do Sul, e atende a região do Alto Vale do Itajaí.

A competente equipe do Banco Acredite

Deobaldo Weiss usou o financiamento para implantar GNV em seu veículo

Serving the Upper Itajaí Valley region

Founded in November of 2001, Banco Acredite serves the micro and small entrepreneurs from Alto Vale do Itajaí (Upper Itajaí Valley) region. According to its executive director, Nelo Slomp, Acredite is now expanding its scope of service. "We are always thinking in improvements for the future, to better service our customers, contributing to the regional growth development of our small undertakings", says Slomp. In order to reach its objectives the bank has signed several partnerships to be able to serve all municipalities within its scope.

Currently the bank is represented in the cities of Taió, Agrolândia, Ituporanga and Presidente Getúlio, with service outlets installed in office and computer supplies stores, sew machine selling stores and even a vehicle licensing agent, which act as intermediaries between people interested in financing and Banco Acredite.

These partnerships are very important for us, because through them we can provide a quality service to the customers, reducing the costs for the institution", explains Slomp.

One of the bank's customer is Deobaldo Weiss, who has 34 years of experience in carpentry, being 14 years of which working at his own company. He visited the bank to apply for a loan because he need to install a Compressed natural gas (CNG) system in his car, to reduce costs with gasoline. "It was the right decision, because with the money saved in fuel I can pay back the installments and even keep some money", explains Weiss.

His company is located at the back of his house, in the neighborhood of Bherme, in the city of Rio do Sul, serving the Alto Vale do Itajaí region.

Fábio Kovalski

"Trabalhamos para que nosso cliente faça um financiamento consciente, dentro da realidade".

Acredite Associação de Microcrédito do Alto Vale do Itajaí

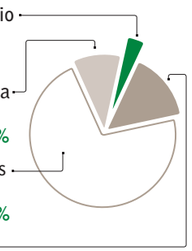
- **Nome fantasia**
  Trade name
  Banco Acredite
- **Fundação**
  Founding
  29/11/2001

Abrangência
Scope (municipalities)

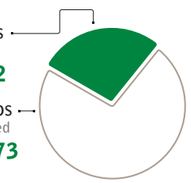
Agrolândia, Agrônomica, Atalanta, Aurora, Braço do Trombudo, Chapadão do Lageado, Donna Emma, Ibirama, Imbuia, Ituporanga, José Boiteux, Lontras, Mirim Doce, Petrolândia, Pouso Redondo, Presidente Getúlio, Presidente Nereu, Rio do Campo, Rio do Oeste, Rio do Sul, Santa Terezinha, Salete, Taió, Trombudo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

- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  7
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  11.994
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 36.042.708,44
- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  860
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 3.005,06

Segmento
Segment

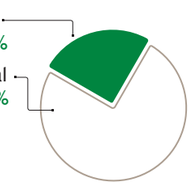


Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers

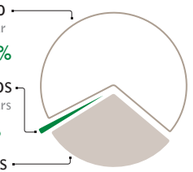


Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

56,27% 43,73%



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



- **Endereço**
  Address
  Alameda Aristiliano Ramos 539 - Sala 03 - 89160-000 - Centro - Rio do Sul - SC
  (47) 3521-7500
  Site
  www.bancoacredite.com.br

Uma década a serviço dos vales do Itajaí e Tijucas

Em 5 de março de 2002, iniciaram as atividades da Profomento, uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), sem fins lucrativos e econômicos.

A região onde a Profomento está inserida é predominantemente ligada à área têxtil, sendo esta a base da economia da cidade desde 1860, ano da chegada dos primeiros imigrantes italianos e alemães. A maioria dos clientes atendidos pela Profomento trabalha ainda neste ramo — confecções, facções, tecelagens, estamparias — seja de forma autônoma ou como terceirizada.

Mas isso não impede de a agência atender os mais variados tipos de atividades, desde vendedores de cachorro-quente, produtores de cera, mecânicos, doceiras, até outras modalidades de pequenas e médias empresas que já se encaminham para tornarem-se empresas de porte mais elevado, graças ao apoio financeiro acessado através da Profomento.

Segundo seu diretor executivo, Marcelino Schlindwein, uma das metas da Profomento, para os próximos anos, é intensificar seu atendimento em todos os municípios dos Vales Itajaí e Tijucas, inclusive com a abertura de novos postos de atendimento, como por exemplo, em Itajaí.

Marcelino Schlindwein

"Queremos atender aquele cliente que não tem vez e voz nos grandes bancos".

10 years serving Itajaí and Tijucas valley regions

Profomento opened its doors on March 5th, 2002, registered as Oscip (Civil Society Organization of Public Interest), and non-profit-making organization.

The region of Profomento scope is essentially linked to the textile segment, which has been the base of the city's economy since 1860, when the first Italian and German immigrants started arriving. Most of Profomento customers are still working in the textile line – clothing and weaving, dyeing,printing and finishing shops – as individual entrepreneurs or outsourced.

But there is space at the institution to serve a wide range of activities, such as the selling of hot-dogs, wax producers, mechanics, sweets and savories shops, as well as small and middle-sized companies in their way to become big enterprises, all that thanks to the financial support provided by Profomento.

According to its executive director, Marcelino Schlindwein, one of the bank's objectives for the next few years is to invest in the service provided in the municipalities from the regions of Itajaí and Tijucas, and also opening new service outlets. "We want to provide a differentiated service for those clients excluded from the conventional banking system, and we will do that reducing interests and facilitating the access to credit", explains the director.

O diretor Marcelino Schlindwein e a gerente Larissa

Andrea Carvalho Koche Kohler e Djine Bruns

Satisfação em orientar e ver o cliente prosperar

As jovens Andrea Carvalho Koche Kohler e Djine Bruns integram a equipe de agentes de crédito da Profomento e garantem que são apaixonadas pela atividade e não pretendem tão cedo abrir mão desse ramo. Andrea é novata na profissão, iniciou no final de 2011, já Djene é mais experiente, trabalha há quatro anos.

Apesar do pouco tempo de atuação na Profomento, Andrea tem boa experiência na atividade de microcrédito, pois antes trabalhava em uma empresa que atua no segmento. "Para ser agente de crédito tem que gostar da profissão e isso acontece comigo, pois é gratificante ser o facilitador para que muitas pessoas alcancem seus sonhos de empreendimento, são pessoas batalhadoras e isso estimula a participar de seus crescimentos", diz Andrea que atende clientes de Itajaí, Navegantes e Balneário Camboriú.

Djine vem fazendo carreira dentro da Profomento, ela iniciou como estagiária, na época em que cursava a faculdade e após formada, foi promovida a agente de crédito. "Hoje não trocaria esta função por nenhuma outra, fico muito contente ao visitar um cliente e observar a sua evolução, isso sem falar da amizade que se cria", explica Djine sobre os motivos que a fazem tanto gostar de sua atividade profissional.

Quase **1.000** clientes ativos são atendidos pelas agentes de crédito.

Two young credit agents

The credit agents Andrea Carvalho Koche Kohler and Djine Bruns are members of Profomento staff and both of them admitted to loving what they and also that they don´t think of doing anything else any time soon. Andrea started recently in the job, at the end of 2001, Djine, by her turn, has more experience as she already was at the bank for four years.

Despite the short period at Profomento, Andrea has a good experience dealing with microcredit, because her former job was also related to financing. "To be a good credit agent you have to enjoy what you do, and I guess that's my case, because for me it is very gratifying to help people achieving their objectives, they are very dedicated and that's very encouraging", says Andrea, who is now providing services to customers from Itajaí, Navegantes and Balneário Camboriú.

Djine is also building her career inside Profomento. She started as an intern, when she was still attending college; after she graduated she was promoted to credit agent. "At the present time I wouldn't even consider changing my profession, because for me the visits to the clients are a source of enjoyment, not to mention the friends I make in the process", says Djine, explaining her commitment to what she does.

De vendedor a empreendedor

Há 22 anos, Hélio da Silva, morador do bairro São Pedro, em Brusque, trabalha com cera de mel utilizada para depilação do corpo, a diferença é que deste tempo, os 10 últimos são dedicados a tocar sua própria empresa. "Por 12 anos vendi este produto até que decidi montar minha fábrica e trabalhar por conta, se soubesse que seria tão bom, teria começado bem antes", afirma Hélio.

Apesar da vontade de empreender, Hélio esbarrava na falta de recursos para conseguir tocar sua pequena fábrica. "Foi quando eu conheci a Profomento e eles foram fundamentais no início dos negócios", garante Hélio, que utilizou o primeiro financiamento junto à Profomento para capital de giro e comprar os insumos necessários. "Já se passaram 10 anos e até agora, continuo utilizando os financiamentos da Profomento e ainda realizo a troca de cheques com eles", explica.

Hélio lembra que sua mulher também participa com a produção de lenços de TNT que são usados no processo de depilação. "Para isso também usamos recursos conseguidos junto à Profomento", comenta Hélio que vende seus produtos em todo o Estado de Santa Catarina, Oeste do Paraná e até para São Paulo. "Tem comprador que nem conheço, eles vêm para o Litoral, pegam o telefone que está na embalagem e depois fazem as encomendas", comemora, garantindo que pretende expandir seus pontos de venda.

R$ 40,7 mihões
já foram financiados pela instituição de microcrédito.

Hélio vendia e agora produz a cera para depilação

From employee to entrepreneur

Hélio Silva lives in the neighborhood of São Pedro, in the city of Brusque, and for the last 22 years he has been working with bee wax, used for body waxing, being the last 10 years running his own company. "I dealt with this product for 12 years, when I decided to start-up my own business, If I had know it would be so successful I would have started earlier", admits Hélio.

Despite his willingness to invest, Hélio frequently faced the lack of resources to run his small business. "Then I found up about Profomento, the bank was really vital in the beginning", ensures Hélio. He used his first loan at Profomento as working capital, and in the purchasing of raw material. "10 years have passed and I'm still a customer of Profomento. I still take the post-dated checks I receive to them to get the money in advance", he mentions.

Hélio explains that his wife also participates making the TNT tissues used in the waxing. "The money for that work also came through financing by Profomento". His products are present all over the state of Santa Catarina, Western region of the state of Paraná, and even in the state of São Paulo. "Some of the customers I don't even know, because they come to our coastal area, see the telephone number on the packages and make the order", says Hélio, advancing that he is planning to expand, opening new outlets.

Profomento Agência de Crédito Especial

- **Nome fantasia**
  Trade name
  Profomento Serviços Financeiros
- **Fundação**
  Founding
  05/03/2002

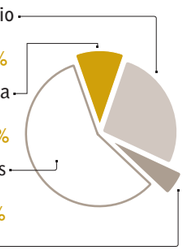
Abrangência
Scope (municipalities)
Brusque, Guabiruba, Botuverá, Nova Trento, São João Batista, Tijucas, Canelinha, Porto Belo, Itapema, Camboriú, Balneário Camboriú, Itajaí, Navegantes, Barra Velha, Gaspar, Ilhota.

- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  10
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  8.380
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 40.784.928,65

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 5.718.598,29

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  998
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 4.866,94

Segmento
Segment



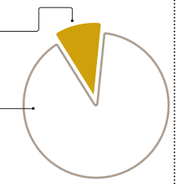
Comércio
Trade
26,71%

Indústria
Industry
10,58%

Serviços
Services
57,61%

Misto
Mixed
5,10%

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



Gerados
Created
1.553

Mantidos
Maintained
13.251

Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

61,71% **38,29%**

Formal
27,07%

Informal
72,93%

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
23,44%

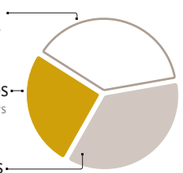
Médio
High school
31,25%

Superior
College degree
8,08%

Analfabeto
Illiterate
1,45%

Não informado
Not available
35,78%

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



0-1 ano
0 to 1 year
2.433

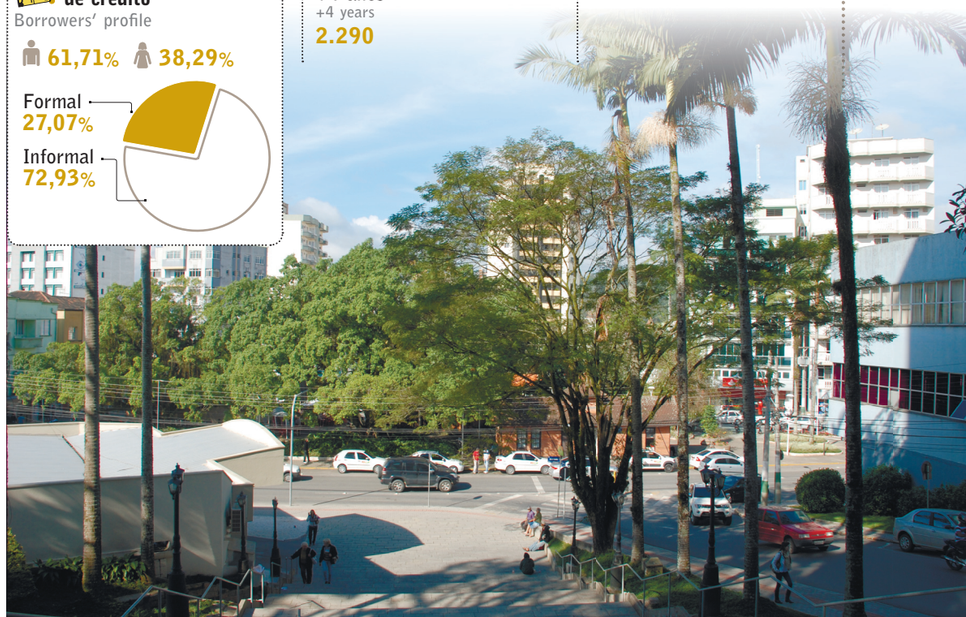
1-4 anos
1 to 4 years
1.641

+4 anos
+4 years
2.290

- **Endereço**
  Address
  Rua Adriano Schaefer, 182 - 88350-330 - Centro - Brusque - SC
- **Site**
  www.profomento.com.br
- **Filiais**
  Branches and service outlets

Nova Trento
Anexo à ACINT - Rua Nicolau Bado, 200 - 88270-000 - Centro

Guabiruba
Anexo à Casa da Cidadania - Rua José Fischer, 76 - 88360-000 - Centro - Guabiruba - SC



Baldissera relata o apoio que o banco dá para os empreendedores da região e cita o exemplo da E.V. Arte, que produz material de decoração

"Região Oeste conta com a nossa força"

Fundado em 2000 e tendo iniciado suas atividades dois anos depois, o Banco do Povo contou com apoio decisivo da prefeitura municipal de Chapecó para fornecer pequenos empréstimos aos empreendedores chapecoenses, ou seja, àquelas pessoas que têm seu pequeno negócio formalizado juridicamente ou não.

"Estes empreendedores podem buscar apoio desta instituição para iniciar e/ou fortalecer o mesmo", afirma seu diretor executivo, Edson Baldissera. Desde o início de suas atividades, até julho de 2012, o Banco do Povo já havia atendido 1.130 empreendedores no município de Chapecó, aportando mais de R$ 21.000.000,00 de financiamento.

Entre estes inúmeros microempreendedores atendidos pelo Banco do Povo, está a Evearte, atual E.V. Arte, que iniciou desenvolvendo materiais educacionais e de decoração feitos em EVA (polímero) em fevereiro de 2002. Sua produção, inicialmente era comercializada na praça pública municipal e em algumas feiras de artesanato na região. Com apoio do Banco do Povo a empresa começou a se especializar, iniciando um processo de produção mecânica que até então era todo manual. Atualmente a empresa possui sede própria, tem seis máquinas de corte a laser; utilizando-se de toda tecnologia possível. Emprega diretamente 17 pessoas que fazem chegar os seus produtos em todos os Estados Brasileiros.

Edson Baldissera

"Buscamos construir uma sociedade mais justa e com oportunidades para todos".

The Western region can count on Banco do Povo

Founded in 2000, with its operations starting two years later, Banco do Povo (People's Bank) counted on the decisive support from the municipal administration of Chapecó, to extend small loan amounts to local formal or informal entrepreneurs.

"These entrepreneurs can rely on the support of our institution to start-up or invest in their businesses", says its executive director, Edson Baldissera.

Since it started its operations, up to July of 2012, Banco do Povo had already served 1,130 entrepreneurs from the municipality of Chapecó, moving over R$ 21 million in financing.

Among the microentrepreneurs served by Banco do Povo is the company Evearte, now running business as E.V. Arte, which started producing educational material and decoration made of EVA (Ethylene-vinyl acetate), in February of 2002. The products were initially sold at a public square and also in some handcraft fairs held in the region. With the support of Banco do Povo, the company started specializing, passing from the hand work to the work with machines.

Currently the undertaking has its own facilities, six laser cutting machines, and is also using all the technologies affordable at the moment. The company employs directly 17 people, and its products are present all over the country.

Associação de Crédito Comunidade do Futuro

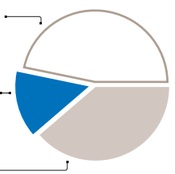
- **Nome fantasia**
  Trade name
  Banco do Povo
- **Fundação**
  Founding
  02/04/2002

Abrangência
Scope (municipalities)
Chapecó

- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  4
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  N° of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  4.924
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 20.141.287,05

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 1.964.311,21

Segmento
Segment

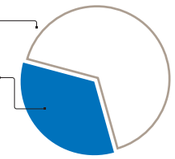


Comércio
Trade
46,77%

Indústria
Industry
14,52%

Serviços
Services
38,71%

Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile
53,23% **46,77%**



Formal
61,17%

Informal
30,83%

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  401
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 4.089,81

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

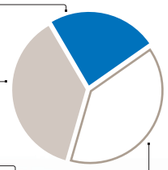
Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
39,01%

Médio
High school
46,01%

Superior
College degree
14,90%

Analfabeto
Illiterate
8%

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



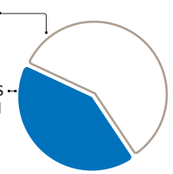
0-1 ano
0 to 1 year
23,71%

1-3 anos
1 to 3 years
37,11%

+3 anos
+3 years
39,18%

- **Endereço**
  Address
  Rua Barão do Rio Branco, 81 D - Chapecó - SC

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



Gerados
Created
3.224

Mantidos
Maintained
2.270

Crescimento acima de 20%

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

Para a diretora executiva da Acrevi, Maria Tereza de Amorim Nora, os bons resultados da instituição são frutos do comprometimento de todos os colaboradores em não apenas efetivar o financiamento, mas sim, acompanhar o processo evolutivo de cada cliente, para que este tenha sucesso em seu empreendimento. "Todos estão focados em dar a melhor assessoria possível a cada cliente, sem se importar com a quantidade de financiamentos efetuados a cada mês e sim, na qualidade do negócio", explica Maria Tereza.

Ele conta ainda que existe um trabalho de orientação para que aquele cliente que tem seu negócio de maneira informal chegue à formalidade. "Buscamos trazer nossos clientes para a formalidade e assim, ele pode aproveitar as benesses que isto proporciona", conta a diretora executiva da Acrevi. Maria Tereza lembra ainda que os agentes de crédito realizam uma análise criteriosa do empreendimento que solicita o financiamento e após aprovado, continuam o acompanhamento, orientando e ajudando a se encontrar as melhores alternativas de crescimento sólido e sustentável.

Growing average higher than 20%

Founded in April, 2002, Agência de Crédito Vale do Itapocu – Acrevi – (Itapocu Valley Credit Agency), headquartered in the city of Jaraguá do Sul, has been experiencing a growth higher than the average in the last three years, always higher than 20% a year and with a low default rate.

According to the executive director of Acrevi, Maria Tereza de Amorim Nora, these good results are due to the involvement and commitment of all the employees, not only regarding the loans, but the support and monitoring that guarantees a successful outcome for each client. "All of them are focused on giving the best technical support possible, regardless of the amount loaned, because what is important is the quality of the business", explains Maria Tereza.

She confirms that there is an effort to encourage their still informal clients to move to the formal labor market. "We try to bring our clients to the formal labor market, because then he will have more options at his disposal", says the executive director of Acrevi. Maria Tereza also clarifies that the credit agents make a detailed analysis of the enterprise applying for a loan, and after the money is lent they continue monitoring, giving support and finding the best alternatives for the business to keep growing steadily and in a sustainable manner .

Maria Tereza diz que os resultados da instituição se devem ao esforço dos colaboradores

Mais de **R$ 45 milhões** foram financiados pela Acrevi em 10 anos de existência.

Elizeu está na Acrevi desde a fundação

De estagiário a agente de crédito da Acrevi

Uma característica predominante dentro da Acrevi é oportunizar aos seus colaboradores crescer dentro da instituição. Hoje cerca de 80% de seu quadro funcional iniciou como estagiário e foi recebendo oportunidades de galgar novos cargos.

Um exemplo típico disto acontece com Elizeu Dalmonir Athanázio, 28 anos. Ele começou a trabalhar na Acrevi em 2002 como estagiário, atualmente, além de ser agente de crédito, é o responsável pela supervisão do trabalho de todos os agentes de crédito da instituição. "Comecei como estagiário, posteriormente fui auxiliar administrativo, cobrador e há cerca de sete anos atuo como agente de crédito", conta Elizeu.

Para Elizeu, ser um agente de crédito é gratificante e ele sempre comenta com os demais agentes que nesta função se está fazendo algo para a sociedade. "Vendemos um produto muito bom, hoje as fontes de financiamento são muitas, mas como microcrédito é diferenciado, são poucas, e nós conseguimos participar de forma eficaz dentro da realidade de cada cliente", explica Elizeu que completa: "nossa missão é fomentar o trabalho, o desenvolvimento de pequenos empreendedores", diz.

Elizeu Athanázio

"A instituição oferece oportunidade de crescimento.

From trainee to credit agent at Acrevi

One of the main characteristics of Acrevi are the opportunities given to its employees of growing inside the company. Currently, around 80% of its staff started as trainees and was conquering space and new positions in the bank.

Elizeu Dalmonir Athanázio, 28 years old, is one example of that reality. He started working at Acrevi in 2002, as a trainee, and currently, aside from being a credit agent, he is supervises the work of all the credit agents of the institution. "I started as a trainee, then I worked as an administrative assistant, debt collector and it's been seven 7 years now since I became a credit agent", says Elizeu.

For him, being a credit agent is a very gratifying experience and he is always encouraging his co-workers, emphasizing that in this activity they were doing something for the society. "We sell a great product, nowadays there are many sources of loans, but microcredit is different because we can effectively work with the reality of each client", says Elizeu, and he adds: "Our mission is to encourage the work of the small entrepreneur, helping in their development".

De empregado a patrão

Aos 23 anos Leonardo Artur Ersching trabalhava em uma assistência técnica de equipamentos para restaurantes e lanchonetes e percebeu a inexistência de profissionais na área e até de fornecedores destes produtos na região de Jaraguá do Sul. Ele não teve dúvidas, foi à luta e montou sua própria empresa.

Isto ocorreu em 2006 e ele reconhece que foi um começo difícil, pois conseguir crédito como prestador de serviços era complicado. "Mesmo tendo conta em banco na hora de pedir um empréstimo vinha uma grande burocracia e uma série de dificuldades", relata o jovem empreendedor. Sua situação começou a melhorar quando um colega lhe indicou a Acrevi. "Foi aí que consegui meu primeiro financiamento e depois disto, venho periodicamente realizando negócios com a Acrevi", diz Leonardo que usou o dinheiro do primeiro empréstimo para quitar a compra de uma Kombi que utilizava para trabalhar.

Atualmente Leonardo é sócio de seu irmão, Sérgio Luiz, numa loja de venda de produtos para gastronomia, deixou de prestar serviços de reparos nos equipamentos, atividade que transferiu para um ex-funcionário. "Aos poucos e contando com a parceria da Acrevi estamos progredindo, se em 2006 trabalhava sozinho, hoje já conto com três colaboradores e pretendo expandir os negócios", fala com otimismo, Leonardo.

Leonardo está entre os mais de **800** clientes ativos satisfeitos com o financiamento.

Ele percebeu uma necessidade e decidiu atendê-la

From employee to employer

At the age of 23 years old, Artur Ersching worked in a repair and technical assistance shop for restaurant equipment, and he was well aware of the shortage of professionals in this area, or even suppliers of these products, in the region of Jaraguá do Sul city. Without thinking twice he decided to start his own business.

The year was 2006 and he remembers that it was a tough start, because even getting credit as a service supplier was difficult. "I had accounts in banks, but even so it was very difficult to get a loan, there were always lots of bureaucracy and other impediments", says the young entrepreneur. His situation started getting better when a friend suggested going to Acrevi. "It was when I got my first loan, and since then I've been using their services", says Leonardo. He used the money from the first loan to quit the debt of a Volkswagen Kombi that he used at work.

Currently Leonardo has a partnership with his brother, Sérgio Luiz, in a store that sells products and equipment for gastronomy. He no longer works repairing equipment, and he says that he transferred this activity for a former employee. "We are slowly growing, with the partnership and support of Acrevi. In 2006 I was working alone, now I already have three employees and the intention is to keep expanding", says Leonardo, not hiding his optimist.

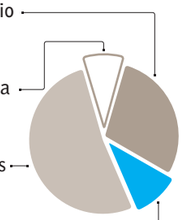
Agência de Crédito do Vale do Itapocú

- **Nome fantasia**
  Trade name
  Acrevi
- **Fundação**
  Founding
  16/04/2002
- **Nº de colaboradores**
  Number of employees
  10
- **Nº de operações até 31/05/2012**
  Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
  11.603
- **Valor financiado**
  Financed amount
  R$ 45.315.341,98

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 4.508.253,58

- **Nº de clientes ativos**
  Active clients portfolio
  845
- **Média de valor por empréstimo**
  Average loan amount
  R$ 5.800,51

Segmento
Segment



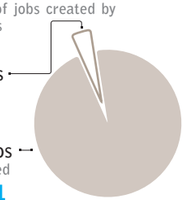
Comércio
Trade
29%

Indústria
Industry
9%

Serviços
Services
52%

Misto
Mixed
10%

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



Gerados
Created
996

Mantidos
Maintained
22.601

Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

61,7% **38,3%**

Formal
42%

Informal
58%

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

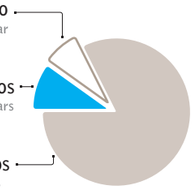
Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
34,24%

Médio
High school
41,56%

Superior
College degree
12,89%

Analfabeto
Illiterate
0,69%

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



0-1 ano
0 to 1 year
640

1-3 anos
1 to 3 years
499

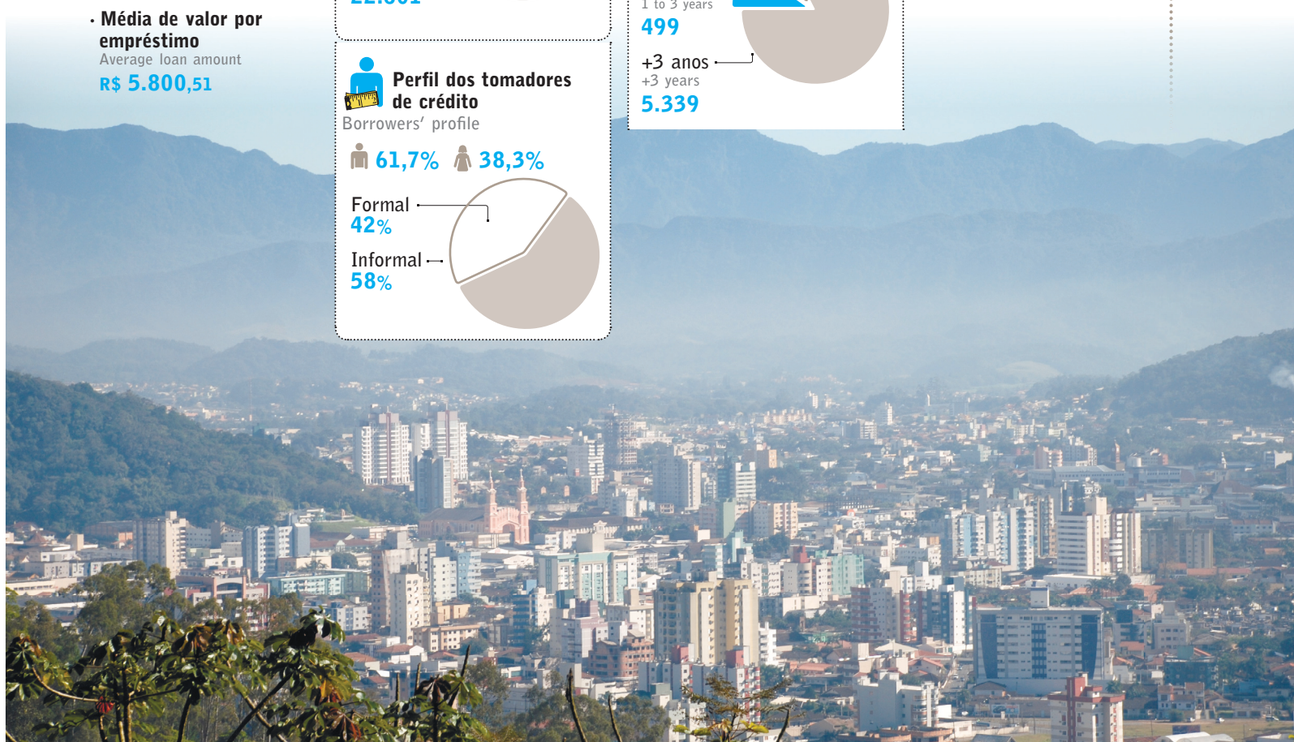
+3 anos
+3 years
5.339

- **Endereço**
  Address
  Av. Marechal Deodoro da Fonseca, 776 - Sala 01 - Centro - Jaraguá do Sul - SC

Abrangência
Scope (municipalities)
Jaraguá do Sul e cidades vizinhas

- **Filiais**
  Branches and service outlets

Guaramirim
Rua Vinte e Oito de Agosto, 890 - Centro - CEP 89270-000



Alto Irani conta com a Crediamai

Afim de atender uma demanda cada vez mais crescente entre a população, estimada em mais de 142 mil habitantes, da região do Alto Irani (Amai), em 21 de junho de 2004, com a participação de 17 instituições fundadoras, foi constituída através da Assembleia Geral realizada na cidade de Xanxerê, especialmente convocada para tal, a Agência de Microcrédito – Crediamai.

As entidades fundadoras que compõem o Conselho de Administração:

- Badesc, Acix, Amai, Celer Faculdades, Prefeitura de Xanxerê, Sebrae, SDR de Xanxerê, Umoesc, Unxan, Câmara de Vereadores de Xanxerê, CDL, Sintraf, Senai e Sindicato dos Empregados do Comércio. A OAB, o SEAI e o Sindicato dos Contabilistas, todos de Xanxerê, são as entidades fundadoras que compõem o Conselho Fiscal. A Crediamai iniciou as atividades em 1 de dezembro de 2004.

A diretoria atual é composta pelos representantes das entidades: Marina Picini, Presidente (OAB); Sadi Pavan, Vice-Presidente (Acix); Solange Aparecida Sandi, segunda Vice-Presidente (Sindicato dos Empregados do Comércio); Plinio Antônio Silveira, Diretor Executivo (Unoesc).

A Crediamai tem um quadro de nove colaboradores composto por um diretor executivo, um gerente, três agentes administrativos e três agentes de crédito. Desde 2011 conta com uma unidade de atendimento no município de Xaxim, Santa Catarina. A unidade funciona com uma agente administrativa e um agente de crédito.

A Crediamai atende população estimada em 142.000 habitantes da região do Alto Irani

The region of Alto Irani served by Crediamai

In order to meet the growing demand from the region of Alto Irani (Amai), with a population estimated at 142,000 inhabitants, on June 21st, 2004, with the participation of 17 founder institutions, the Agência de Microcrédito – Crediamai (Microcredit Agency) was created by a general assembly in the city of Xanxerê, which was held for this particular purpose.

The board of directors is composed of the following founder institutions: Badesc, Acix, Amai, Celer Faculdades, Xanxerê city administration, Sebrae, Xanxerê Secretariat for Regional Development, Umoesc, Unxan, city council of Xanxerê, CDL, Sintraf, Senai and Trade Workers Union. OAB, SEAI and the Accountants Union, all of which from Xanxerê city, are the founder institutions in charge of the audit commitee. Crediamai started its activities on December 1st, 2004.

Currently the board of directors is composed of representatives of the following institutions: Marina Picini, President (OAB); Sadi Pavan, Vice-Presidente (Acix); Solange Aparecida Sandi, second Vice-President (Trade Workers Union); Plinio Antônio Silveira, Executive Director (Unoesc).

Crediamai's staff is composed of an executive director, a manager, 3 administrative agents and 3 loan officers. Since 2011 there is also a branch serving the municipality of Xaxim, in Santa Catarina, which runs under the responsibility of an administrative agent and a loan officer.

Em 8 anos, já foram financiados mais de **R$ 24 milhões.**

Eficiência no atendimento

Com uma equipe de colaboradores altamente qualificada, a Crediamai prima pela eficiência no atendimento na casa do cliente. Isto somado ao crédito facilitado e sem burocracia e ao financiamento sem taxas de cobrança, fazem da instituição uma excelente opção para o pequeno e microempreendedor da região do Alto Irani, no Oeste Catarinense.

De acordo com seu diretor executivo, Plínio Antônio Silveira, a meta da Crediamai é aumentar sua carteira e para isso busca satisfazer as necessidades dos clientes. "Queremos fortalecer nossa região e para isso vamos crescer, já estamos com excelente liquidez e isso se deve em muito ao atendimento diferenciado que proporcionamos indo à casa do cliente, fazendo a análise de caso a caso e sugerindo qual a melhor alternativa para cada um", explica Silveira, lembrando que a Crediamai conta ainda com uma linha própria de financiamento para bens de consumo.

Um exemplo deste atendimento diferenciado da Crediamai é encontrado nas palavras do agente de crédito, Rosemir Pelissari Koff, função que exerce desde 2005. "Trabalhar aqui me proporciona um crescimento pessoal incrível, por estar em contato direto com empreendedores que buscam crescer mesmo diante de dificuldades financeiras. Saber que participo deste processo me motiva cada vez mais", afirma Koff.

Plínio Silveira

"Queremos fortalecer nossa região, e para isto vamos crescer".

Plínio é o diretor executivo e conta em sua equipe com o agente de crédito Rosemir Koff

Efficiency in the Service

With a team of highly qualified employees, Crediamai distinguishes itself for the efficiency in the service in the client's home. The institution is also an excellent option for the micro and small entrepreneurs from the region of Alto Irani, Western region of Santa Catarina, for its easy access to credit, without bureaucracy and without collection fees for the loans.

According to its executive director, Plínio Antônio Silveira, the objective of Crediamai is to increase its portfólio of customers and for that reason the institution is always seeking to meet the needs of the clients. "We want to strengthen our region and that's why we need to grow, we already have an excellent liquidity and that's mainly due to the fact that we bring our services to the client's home, working on a case-by-case basis and suggesting the best alternative for each situation", explains Silveira, adding that Crediamai also offers loans for consumer goods.

One example of the Crediamai distinguished service can be found in the words of Rosemir Pelissari Koff, who has been working as a loan officer since 2005. "Working here has brought me an enourmous personal growth,

specially because of the contact with entrepreneurs, who are always seeking to grow, even when facing financial difficulties. Knowing that I'm part of this process is something that encourages me continuously", says Koff.

Um casal empreendedor

Já se vão 15 anos que Eldiomar Antonio Dallariva e sua esposa Juleide decidiram deixar seus empregos e iniciarem um negócio por conta própria. Como ela tinha experiência no setor de supermercados e o bairro onde residem, o Bela Vista, em Xaxim, ainda tinha de necessidade deste tipo de comércio, resolveram abrir o Mercado Dallariva.

O início do negócio teve como ponto de partida os recursos provenientes das rescisões contratuais de seus antigos empregos. Mas mesmo assim, sentiam necessidade de um capital de giro maior para o empreendimento prosperar, foi aí que um cunhado de Eldiomar sugeriu uma visita até a Crediamai. "Um cunhado que reside em Xanxerê me falou da Crediamai e eu fui conferir, fui muito bem atendido e consegui realizar o meu primeiro financiamento junto a eles", lembra Dallariva.

Desde então o casal já realizou seis operações de financiamento na Crediamai, dinheiro que foi importante para a ampliação do mercado, que agora ocupa uma área bem maior que no início. "Não tenho dúvidas, assim que concluir o atual financiamento vou realizar um novo e assim, continuar neste processo de crescimento em que a Crediamai tem sido uma grande parceira", finaliza o empreendedor.

Seis operações de crédito já foram feitas para manter o crescimento da empresa.

Juleide e Eldiomar investem no setor de alimentos, que tem se mostrado próspero

A couple of entrepreneurs

More than 15 years have passed since Eldiomar Antonio Dallariva and his wife Juleide decided to quit their jobs and start their own business. As Juleide already had some experience in the supermarket segment and the neighborhood where they live (the Bela Vista, in the city of Xaxim) was in need of more trades, they opened the Mercado Dallariva.

The money to start business came from the termination of contracts from their former jobs. But they still needed a more substantial working capital to make the new enterprise thrive, that's when Eldiomar's brother-in-law suggested Crediamai. "A brother-in-law who lives in Xanxerê told me about Crediamai and decided to go there and give it a try, the service was excellent and that's when I got my first loan with them", remembers Dallariva.

Currently the couple is in its 6th loan in Crediamai, an important money that has been used in the expansion or the supermarket, which now occupies a much larger area. "After I pay back this loan I'm sure that I will get another one, to continue in this growing process where Crediamai has been a great partner", says the entrepreneur.

Crediamai Agência de Microcrédito

Nome fantasia
Trade name
Crediamai

Fundação
Founding
20/08/2004

Nº de colaboradores
Number of employees
9

Nº de operações até 31/05/2012
Nº of operations (founding date up to May, 31st 2012)
10.479

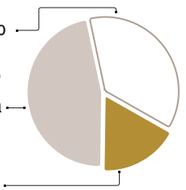
Valor financiado
Financed amount
R$ 24.361.243,27

Carteira ativa
Active loans portfolio
R$ 3.550.022,26

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
1.337

Média de valor por empréstimo
Average loan amount
R$ 3.911,11

Segmento
Segment



Comércio
Trade
36,72%

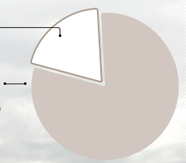
Indústria
Industry
17,11%

Serviços
Services
46,17%

Nº de empregos gerados por tomadores de crédito
Number of jobs created by borrowers
3.920

Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

53,04% 46,96%



Formal
19,92%

Informal
80,08%

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

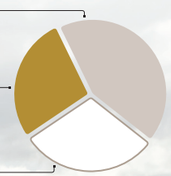
Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
41,87%

Médio
High school
47,56%

Superior
College degree
7,73%

Não informado
Not available
2,84%

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



0-1 ano
0 to 1 year
2.455

1-4 anos
1 to 4 years
1.718

+4 anos
+4 years
1.559

Abrangência
Scope (municipalities)

Região do Alto Irani, composta pelos seguintes municípios: Abelardo Luz, Bom Jesus, Coronel Martins, Entre Rios, Faxinal dos Guedes, Galvão, Ipuaçú, Lajeado Grande, Marema, Ouro Verde, Passos Maia, Ponte Serrada, São Domingos, Vargeão, Xanxerê, Xaxim.

Endereço
Address

Rua General Osório, 404 - Sala 01 - Centro - Xanxerê - SC

Filiais
Branches and service outlets

Xanxerê
Rua Andre Lunardi, 754
Centro Xaxim SC

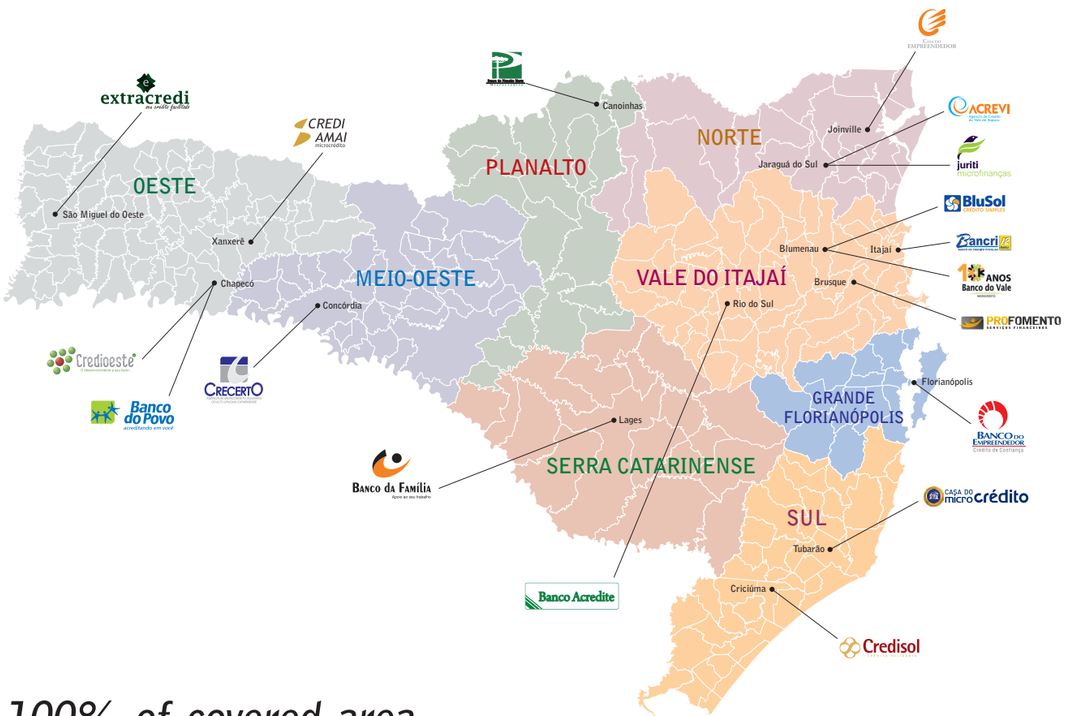
100% de cobertura estadual

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

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

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

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



100% of covered area

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

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

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

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

Com sede em Jaraguá do Sul, a Juriti Microfinanças atua em SC, PR e RS

Microcrédito em escala

A Juriti Microfinanças é uma organização não governamental credenciada pelo Ministério da Justiça como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – Oscip, com o objetivo de oferecer produtos convenientes a quem trabalha por conta própria e possui acesso restrito ao sistema financeiro tradicional.

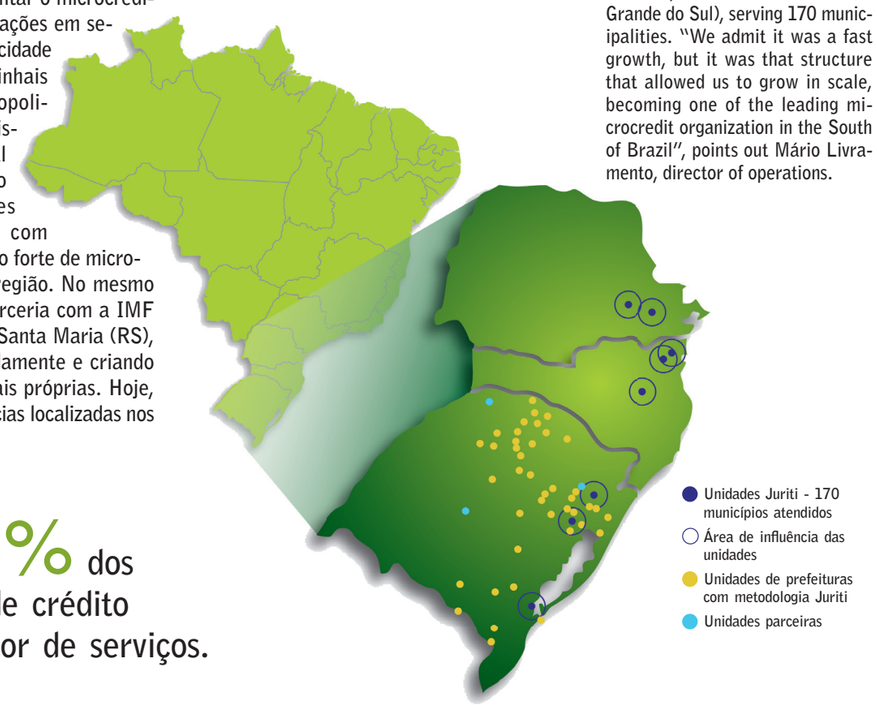
Criada para fomentar o microcrédito, iniciou suas operações em setembro de 2008, na cidade de São José dos Pinhais (PR), Região Metropolitana de Curitiba, visto que naquele local havia grande número de empreendedores que não contavam com nenhuma organização forte de microcrédito atuante na região. No mesmo ano, estabeleceu parceria com a IMF Banco do Povo, de Santa Maria (RS), se expandindo rapidamente e criando unidades operacionais próprias. Hoje, conta com oito agências localizadas nos três estados do Sul do Brasil (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul), as quais atendem 170 municípios. "Sabemos que foi um crescimento rápido, mas foi tal estrutura que nos permitiu ganhar escala e ser uma das principais organizações de microcrédito do Sul do Brasil", diz Mário Livramento, diretor de operações.

Microcredit in scale

Juriti Microfinanças is a non-governmental organization (NGO) registered by the Ministry of Justice as an Oscip (Civil Society Organization of Public Interest), operating with the objective of providing services for those working without support and excluded from the conventional banking system.

The Oscip was created to promote the microcredit, and started its operations in September of 2008, in the city of São José dos Pinhais, state of Paraná, as in that area there were a great number of entrepreneurs who couldn't count on the support of any strong microcredit institution operating in the region. In the same year, the Oscip contracted a partnership with IMF Banco do Povo, from Santa Maria (RS), rapidly expanding and opening new service outlets.

Currently, Juriti Microfinanças has eight branches spread over the three Brazilian Southern states (Paraná, Santa Catarina and Rio Grande do Sul), serving 170 municipalities. "We admit it was a fast growth, but it was that structure that allowed us to grow in scale, becoming one of the leading microcredit organization in the South of Brazil", points out Mário Livramento, director of operations.



55,94% dos tomadores de crédito estão no setor de serviços.

Bases sólidas

Nascida para ser grande, a Juriti possui uma característica diferenciada das instituições de microcrédito brasileiras, ou seja, a presença de um investidor social privado – Diether Werninghaus, garantindo funding, administração empresarial e larga confiança no setor produtivo, adquirida com base na sua vivência familiar de transformação de um pequeno negócio em uma grande empresa multinacional.

A rápida expansão da Juriti foi possível devido a que, desde a concepção de seu projeto de viabilidade, esteve alicerçada na experiência de operadores identificados e com largos anos de atuação no setor microfinanceiro. Os mesmos vêm transferindo conhecimentos e expertise para a organização, estando sempre presentes, acompanhando e/ou executando atividades, assim como, participando do Conselho de Administração ou Direção Executiva, entre os quais destacam-se:

Mário César Livramento, técnico que apoiou a implantação e gerenciou o Programa de Microcrédito do Estado de Santa Catarina, composto na época por dezenove organizações;

João Baptista Krein, fundador e presidente do Conselho de Administração da primeira organização de Microcrédito do estado de Santa Catarina;

Evanda Burtet Kwitko, consultora de renome internacional, especialista em metodologias creditícias e em capacitação para o setor de microfinanças.

Além desses profissionais, a equipe gerencial da Juriti não perde em qualidade, contando com colaboradores com forte conhecimento do setor.

51% dos clientes estão há mais de 4 anos no mercado

Solid foundation

The rapid expansion of Juriti was possible because, from the conception of the feasibility project, the Oscip has always counted on professionals with many years of experience and identified with the microfinance sector. These professionals has been passing their knowledge and expertise on to the organization, being always present, monitoring or carrying out activities, as well as being active member of the board of directors, with special acknowledgements to:

Mário César Livramento, technician who supported the implantation and was in charge of the "Santa Catarina Microcredit Program", at the time composed of 19 organizations;

João Baptista Krein, founder and president of the board of directors of the first microcredit institution in the state of Santa Catarina.

Evanda Burtet Kwitko, internationally renowned consultant, with specialization in credit methodologies and qualifying courses for the microfinance sector.

In addition to these professionals, all management team have a deep knowledge of the sector. With great prospects for growth, Juriti has a differentiated feature from the other microcredit institutions in Brazil, which is the support of a private investor, guaranteeing funding, business management and the trust from customers, earned by the daily companionship in the transformation of a small business into a multinational enterprise.

Sinergia para um objetivo comum

A história da Juriti, desde a sua origem, tem sido pautada pelo trabalho em sinergia com parceiros. O objetivo dessa estratégia é ampliar a oportunidade de levar crédito a empreendedores pertencentes ao perfil econômico de seu público-alvo, visando possibilitar o desenvolvimento de seus negócios e a melhoria da qualidade de vida das suas famílias e comunidades.

A partir deste princípio de atuação, a Juriti passou a prover funding para as operações de crédito produtivo orientado de três Instituições Comunitárias de Crédito, os chamados Bancos do Povo - no Rio Grande do Sul, em um momento em que estas organizações passavam por uma grande fragilidade causada pela falta dos recursos financeiros necessários ao atendimento de sua atual clientela e também para ampliar seu mercado. Ao atuar como segundo piso propiciou, à época, a permanência e a expansão do microcrédito a empreendedores de vários municípios gaúchos.

Essa parceria foi muito salutar para Juriti, uma vez que possibilitou o desenvolvimento e aperfeiçoamento do seu Sistema de Informação Gerencial, preparando-o para o atendimento de diferentes parcerias – públicas e privadas.

Diether Werninghaus *

"A Juriti fortalece empreendedores de baixa-renda e proprietários de pequenos negócios, na realização de seus objetivos de vida".

* Presidente do Conselho de Administração da Juriti

Maria Clarice Silva Ferreira, empreendedora de Canoas, RS

Working for a common goal

Juriti's history, since the beginning, has been grounded in the synergy of work with partners. This strategy's purpose is to ensure a broader range of opportunities for entrepreneurs to access credit. In this way, Juriti aim the development of these entrepreneurs' businesses and the improvement of the quality of life of their families and communities.

From this perspective, Juriti started funding the oriented productive credit of three Credit Communities Institutions, known as "Banco do Povo" (Peoples' Bank), in a moment of fragility of these organizations, facing fund shortage which were required to serve their clientele and also to expand their service. The support provided by Juriti was essential for the continuity and expansion of the microcredit, benefiting entrepreneurs from several municipalities from one state of the South of Brazil.

This partnership was very positive for Juriti, as it enabled the development and improvement of its Management Information System – now a indispensable tool for the joint work in partnership with private and government sector.

Contribuição com políticas públicas

A Juriti reconhece e participa de políticas públicas que possuem como objetivo dar maior visibilidade ao microcrédito e ressaltar sua contribuição como importante ferramenta para movimentar a economia, gerar renda, trabalho, emprego e minimizar a pobreza. Prova disso é o resultado que vem obtendo através de sua atuação com o Programa Gaúcho de Microcrédito, do estado do Rio Grande do Sul, e o Programa Juro Zero, do estado de Santa Catarina.

Com essa percepção a Juriti ousou "entrar de cabeça" no Programa Gaúcho de Microcrédito, viabilizando de imediato pessoal capacitado e infra-estrutura operacional adequada para a participação efetiva e profissionalizada neste programa. Atendendo empreendedores localizados nas quarenta e quatro prefeituras municipais do estado do Rio Grande do Sul, ora conveniadas. A equipe técnica da Juriti oportuniza suporte profissional permanente e fica responsável pela aprovação final das operações de crédito.

Como uma das Oscips parceiras, a Juriti hoje é a maior responsável pela aplicação dos recursos emprestados no âmbito do Programa Gaúcho de Microcrédito, que é parte estruturante do governo estadual do Rio Grande do Sul, com coordenação geral da Secretaria da Economia Solidária e de Apoio a Micro e Pequena Empresa (Sesampe) e recursos do Banrisul".

R$ 57,6 milhões foram emprestados até maio deste ano.

"A Juriti é a maior responsável pela aplicação dos recursos emprestados via Programa Gaúcho de Microcrédito".

Contributing to public policies

Juriti values and participates in public policies aimed at giving a broader visibility to the microcredit, emphasizing its contribution as an important tool to move the economy, generating income, employment, and reducing poverty.

Proof of this are the results achieved by the work with the Gaúcho Microcredit Program, in the state of Rio Grande do Sul, and the Zero Interest Program, promoted by the state government of Santa Catarina.

With this perception in mind, Juriti dared to jump 'head-on' to the Gaúcho Microcredit Program, prompt providing qualified professionals and the proper physical infrastructure for the professionalized and effective participation in this program. Giving credit access to entrepreneurs from the forty-four towns now in cooperation. Juriti's technical staff nurture permanent professional support and holds responsibility for the final approval of the credit operations.

In the condition of one of the Oscip's partner of the Program, Juriti is currently the biggest responsible for the credits borrowed to entrepreneurs in the ranch of the Gaúcho Microcredit Program, which is a structural program from the state government, under the coordination of the Secretariat for Solidarity Economy and Support for the Micro and Small Enterprises (Sesampe), with the funding coming from Banrisul (Rio Grande do Sul State Bank).

Acreditar é preciso

Acreditando sempre no potencial das pessoas, a Juriti também busca ações para estimular o espírito empreendedor. Valorizando essa ideia criou a Caravana de Negócios. Nos últimos dois anos mostra através de encenação teatral, que é possível ter o próprio negócio, crescer, se formalizar e melhorar a qualidade de vida, assim como esclarece a população sobre o microcrédito produtivo orientado. Com apelo humorístico, a peça teatral é encenada em escolas públicas, em associações comunitárias e de moradores de bairros de baixa renda, em espaços públicos, praças e feiras.

A Caravana de Negócios sempre esteve inserida na Semana Global de Empreendedorismo, movimento internacional, que tem como objetivo inspirar, capacitar e conectar empreendedores.

Além de realizar eventos que incentivem o empreendedorismo, a Juriti também apoia iniciativas de outras organizações afins. É o caso da Aliança Empreendedora, no seu projeto Geração Y, o qual trabalha com jovens para que despertem a vontade de empreender, de pensar no seu futuro e no futuro da sua própria comunidade. A Juriti valoriza esse projeto e disponibiliza sua equipe técnica para participar das bancas de avaliação final de planos de negócios desenvolvidos por esses jovens. Com base na experiência com empreendedores com o mesmo perfil, a Juriti faz uma avaliação final do projeto e uma projeção da evolução do negócio, base para decisão do investimento, sugerindo o montante necessário a ser aportado ao empreendedor.

CARAVANA de NEGÓCIO$ PARA O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Na Caravana de Negócios, a Juriti apresenta um teatro que mostra que é possível ter o próprio negócio, crescer e melhorar de vida

The importance of believing

Always believing in people's potential, Juriti seek to nurture the entrepreneur spirit. Prove of that is the "Caravan Businesses" which, in the last two years has been promoting a theatrical performance that show that's possible to have one's own business, grow, enter the formal market and upgrade the quality of live, as well inform the audience about the oriented productive microcredit.

In a humorous tone, the play is staged at public schools, communities associations of poor neighborhoods, public areas, squares and fair. The Businesses Caravan project has always been inserted been present at the Global Entrepreneurship Week – an international initiative target at inspiring, qualifying and connecting entrepreneurs.

Besides the promotion of events fostering the entrepreneurship, Juriti also supports initiatives of related organizations. One example is Aliança Empreendedora (Entrepreneur Alliance) with Generation Y project, which work with the awakening of youths to the will of having their own business, to think in their future and in the future of their own communities. Juriti see the value of this work and makes available its technical staff to participate in the board that evaluates the business plan developed by these youths. From the expertise in evaluate similar project in a day to day basis, Juriti gives a final evaluation on the project and a forecast of the business evolution, suggesting the amount to be granted to the entrepreneur.

A força da perseverança

Com apenas 20 reais (U$ 10) no bolso e uma grande força de vontade, a empreendedora Solange Kroth de Oliveira decidiu aproveitar a experiência de ter trabalhado em uma doceria, no Rio Grande do Sul, para iniciar o seu próprio negócio. Logo após mudar-se para Jaraguá do Sul, em Santa Catarina, começou a produzir doces para vender nas proximidades de sua residência.

No início, Solange encontrou muitas dificuldades. Precisava vender um doce para poder comprar os ingredientes para fazer outro. "O começo foi bem difícil, pois por se tratar de chocolate as pessoas acabavam deixando para pagar depois", lembra a empreendedora que está na atividade desde o início do ano passado (2011).

Contudo, graças a sua perseverança e a qualidade de seus produtos, com o tempo conseguiu superar esses problemas iniciais. Ela lembra que a situação melhorou ainda mais quando ouviu no rádio um anúncio da Juriti. "A Juriti aconteceu no momento certo e consegui recursos para capital de giro e ampliar minha casa, onde fabrico os chocolates", explica a doceira. "O atendimento e as orientações que recebi do pessoal da Juriti têm me ajudado em muito a prosperar", garante.

Solange, sem deixar de almejar o desenvolvimento de seu próprio negócio segue na sua rotina de visitar seus clientes, de porta em porta: "Por enquanto não será possível abrir minha própria loja, mas ainda realizarei este sonho e conto com o apoio da Juriti para isso", diz Solange que já planeja para breve a contratação de uma auxiliar.

Solange de Oliveira

"Trabalho sozinha, mas está difícil conciliar a produção e a venda".

Strength of will and determination

With only R$ 20 (US$ 10), the entrepreneur Solange Kroth de Oliveira decided to take advantage of her work experience in a sweet shop in the state of Rio Grande do Sul, to start-up her own business. Soon, after moving to the city of Jaraguá do Sul, in Santa Catarina, she started making chocolate products to sell in her neighborhood. It was a very difficult start as she had to sell her products first to have the money to buy the ingredients to make the next ones. "It was really tough, because I was selling chocolate and people often let the payment for later", recalls the entrepreneur, who started in the activity at the beginning of 2011.

However, thanks to her determination and the quality of her products she managed to overcome these obstacles. She says that the situation started getting better after she heard an advertisement from Juriti on the radio. "Juriti entered my life at the right moment and I got the working capital to keep on business and to renovate my house, improving the place where I make the chocolate", she explains. "The service and the assistance they provide were and are still essential for me to continue growing".

Solange is still striving to make her business prosper, and keeps visiting her customers to bring her products. "At present I can't open my own shop yet, but I'm sure I will get there with the support from Juriti". Solange mentions the plan to hire someone to help her as soon as possible.

Juriti Associação de Crédito ao Microempreendedor

Nome fantasia
Trade name
Juriti Microfinanças

Fundação
Founding
30/07/2008

Abrangência
Scope (municipalities)
46 municípios catarinenses,
48 paranaenses,
76 gaúchos.

Nº de colaboradores
Number of employees
93

Valor financiado
Financed amount
R$ 57.600.000,00

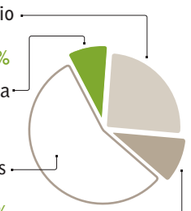
Nº de operações até 31/05/2012
N° of operations (founding date up to May, 31st 2012)
11.187

Carteira ativa total
Active loans portfolio
R$ 19.016.848,31

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
3.568

Crédito médio ativo
Average loan amount
R$ 5.329,83

Segmento
Segment



Comércio
Trade
25,23%

Indústria
Industry
8,83%

Serviços
Services
55,94%

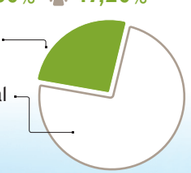
Misto
Mixed
10%

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

Gerados/ Mantidos
Created/ Maintained
15.734

Perfil dos tomadores de crédito
Borrowers' profile

52,80% 47,20%



Formal
26%

Informal
74%

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

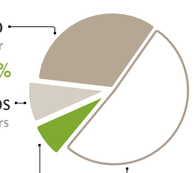
Fundamental
Elementary and intermediate (up to 9th grade)
28,17%

Médio
High school
42,12%

Superior
College degree
9,13%

Analfabeto
Illiterate
0,29%

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



0-1 ano
0 to 1 year
32,85%

1-2 anos
1 to 4 years
8,53%

2-4 anos
2 to 4 years
7,34%

+4 anos
+4 years
51,28%

Endereço
Address

Rua José Theodoro Ribeiro, 1414 - Ilha da Figueira - Jaraguá do Sul - SC
(47) 3275-0065

Site
www.juriti.net

Filiais
Branches **and service outlets**

SC

Joinvile
Rua Abdon Batista, 342 - CEP 89201-010 - Centro
(47) 3028-6112

Rio do Sul
Av. Governador Ivo Silveira, 555 - Sala 06 - CEP 89160-000 - Canta Galo
(47) 3525-5565

PR

São José dos Pinhais
Rua Joaquim Nabuco, 1900 CEP 83040-210 - Centro
(41) 3081-0508

Ponta Grossa
Rua General Carneiro, 05 - Loja 03 - CEP 84010-370 - Centro
(42) 3224-1001

RS

Canela
Av. Júlio de Castilhos, 399, sala 6 - CEP 95680-000 - Centro
(54) 3282-1361

Canoas
Rua José do Patrocínio, 68 - CEP 92120-080 - Niterói
(51) 3051-1520

Pelotas
Rua Ulisses Guimarães, 2057 - Loja 15 - CEP 96081-150 - Loteamento Dunas - Areal
(53) 3228-0200

ONEWG

O FUTURO DA
SUA EMPRESA
VOCÊ NÃO PREVÊ.
VOCÊ FAZ.
PROCURE O SEBRAE.

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