

A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE



THE STRENGTH OF
MICROCREDIT
IN SANTA CATARINA



VOCÊ SABE QUEM ESTÁ
COMPRANDO SEU PRODUTO?
E CONQUISTAR E MANTER
OS CLIENTES, VOCÊ SABE?



PROCURE O SEBRAE MAIS PRÓXIMO DE VOCÊ. TEMOS UMA EQUIPE

www.sebrae-sc.com.br • 0800 570 0800

PRONTA PARA TE ATENDER.

SEBRAE Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Santa Catarina

A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE



Realização:



Patrocínio:



Um novo impulso para o Brasil

Os micro e pequenos negócios respondem por quase um terço de todas as riquezas geradas no Brasil (PIB). De acordo com a Fundação Getúlio Vargas, em 2001 essas empresas geraram R\$ 144 bilhões, valor que saltou para R\$ 599 bilhões em apenas 10 anos. Essa ascensão se deve, principalmente, ao trabalho de orientação e a facilidade ao crédito, no qual Santa Catarina é referência nacional com o Programa Crédito de Confiança.

O programa foi implantado pelo Governo do Estado em 1999 e permitiu o acesso ao crédito para empresas formais ou não. Desde então, quase R\$ 1,5 bilhão já foi emprestado pelas Oscips (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) a micro e pequenos empreendedores em mais de 506 mil operações de crédito.

Além de emprestar dinheiro, essas organizações acompanham o cliente e orientam sobre gestão e mercado. O resultado não poderia ser melhor. A taxa de mortalidade das empresas é baixíssima e a inadimplência é insignificante.

A modernização também é marca registrada das Oscips, que oferecem linhas de crédito para capital de giro, compra de equipamentos e máquinas, reformas de casas e até para a aquisição de casas pré-fabricadas. Os microempreendedores também têm à disposição crédito para a área de saúde e serviço de troca de cheques pré-datados.

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

Em 2014, o programa de microcrédito catarinense completa 15 anos de intenso trabalho de inserção econômica e social de pessoas, que até então estavam à margem do sistema financeiro. A atuação das Oscips vai além de gerar emprego e renda, contribui para realizar sonhos.

■ **A new driving force for Brazil.** Micro and small scale businesses account for almost a third of all wealth generated in Brazil (GDP). According to Fundação Getúlio Vargas, in 2001 these enterprises generated R\$ 144 billion, and in just 10 years that figure skyrocketed to R\$ 599 billion. This expressive increase is, to a great extent, the result of the guidance services offered to entrepreneurs and the improved access to credit. In this scenario, Santa Catarina stands out nationally with the Trust Credit Program.

The program was launched in 1999 by the state government, allowing formal and informal companies to have easier access to credit. Since then, nearly R\$ 1.5 billion has been lent by Oscips (Civil Society Organizations of Public Interest) to micro and small entrepreneurs in more than 506 financial transactions.

In addition to lending money, these institutions provide follow-up support, guidance on market strategies and management training. The results couldn't be better. Business mortality rates is very low and delinquency is insignificant.

Oscips are known for keeping pace with the latest trends and technologies in the sector, with credit lines for working capital, purchase of equipment and machines, house renovations and even for the purchase of prefabricated homes. Other services provided to microentrepreneurs include credit for health treatments and cashing-in of post-dated checks.

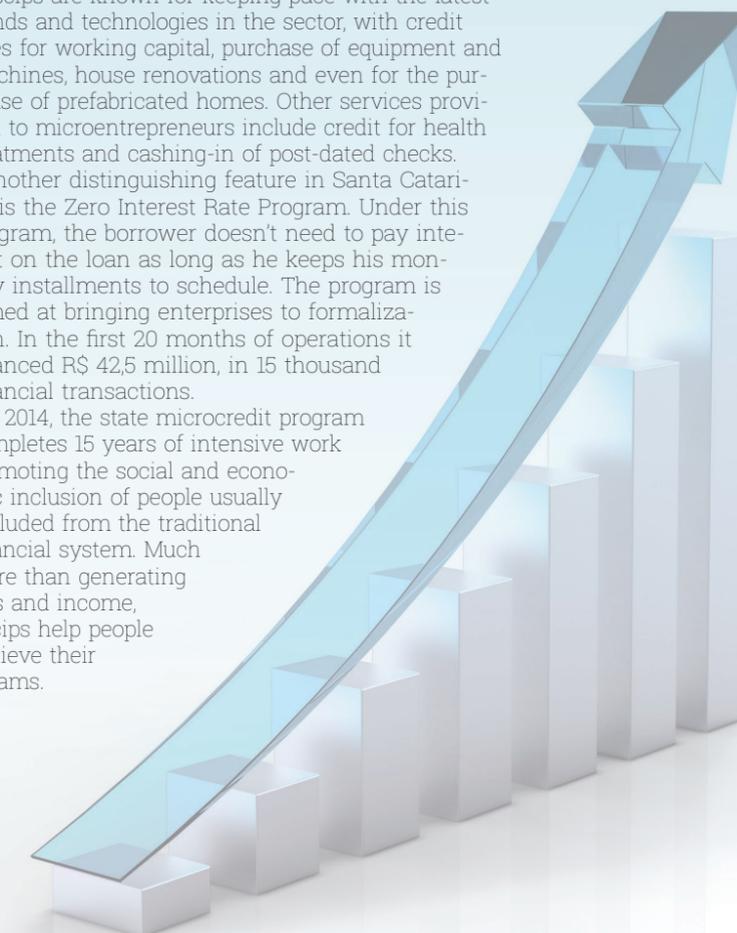
Another distinguishing feature in Santa Catarina is the Zero Interest Rate Program. Under this program, the borrower doesn't need to pay interest on the loan as long as he keeps his monthly installments to schedule. The program is aimed at bringing enterprises to formalization. In the first 20 months of operations it financed R\$ 42,5 million, in 15 thousand financial transactions.

In 2014, the state microcredit program completes 15 years of intensive work promoting the social and economic inclusion of people usually excluded from the traditional financial system. Much more than generating jobs and income, Oscips help people achieve their dreams.

Pequenos negócios na economia brasileira:

- 27%** do PIB
- 52%** dos empregos com carteira assinada
- 40%** dos salários pagos
- 8,9** milhões de micro e pequenas empresas

Fonte: Sebrae (base: 2011)



Sumário

A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE

- 05 Governador SC
- 06 Amcred
- 09 Abcred
- 13 Badesc
- 17 Sebrae
- 21 Banco Central
- 22 Oikocredit
- 24 BNDES
- 25 Blusol
- 33 Banco da Família
- 40 Bancri
- 44 Banco do Empreendedor
- 51 Planorte
- 56 Credioeste
- 60 Credisol
- 67 Extracredi
- 72 Casa do Microcrédito
- 79 Banco do Vale
- 83 Crecerto
- 87 Banco do Povo
- 88 Polocred
- 89 Juriti

CORREIO LAGEANO

Diretora Geral Isabel Baggio | Editor de Projetos Mauro Maciel - Reg. DRT-SC-02815 JP
www.c1mais.com.br
(49) 3221.3300
Coronel Córdova, 84
Centro - 88502-000
Lages - SC

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

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

Desenvolvimento para todos

Raimundo Colombo

Empresas que nasceram em Santa Catarina como pequenos negócios idealizados por visionários se transformaram em gigantes que hoje levam o nome do Estado para o mundo. São muitos os exemplos, como Hering, Weg, Consul e Sadia, para citar apenas algumas. Somos um povo empreendedor por vocação. E incentivar esse empreendedorismo é papel do poder público.

O Governo do Estado tem o dever de pensar em projetos e obras que beneficiem o maior número de catarinenses, atrair empresas que gerem milhares de empregos, investir em infraestrutura de grande impacto. E estamos fazendo isso com o programa Pacto por SC, o maior aporte de investimentos da história do Estado. Já são mais de R\$ 10 bilhões.

Mas dentro desse contexto, não podemos esquecer ações que podem parecer menores aos olhos do Estado, mas que fazem a diferença para municípios menos populosos e pequenas empresas. Criamos o Fundo de Apoio aos Municípios (Fundam), que está destinando R\$ 600 milhões para todos os 295 municípios catarinenses. Cada prefeitura decidirá suas obras, em áreas como saúde, educação e infraestrutura. E temos o Juro Zero, programa de empréstimos sem juros para microempreendedores, que já liberou R\$ 75 milhões desde 2011.

Nossa preocupação é pensar o Estado como um todo. E incluir nesse projeto aqueles que hoje podem até parecer menores, mas que também têm um grande papel no desenvolvimento de Santa Catarina.

■ **Development for all.** Many companies that were created by visionary entrepreneurs in Santa Catarina have now become giants that are making the name of our state known all over the world. There are plenty of examples, such as Hering, Weg, Consul and Sadia, just to name a few. The entrepreneurial spirit of our people remains the driving force behind our success. And encouraging and promoting this entrepreneurship is the role of the public authorities.

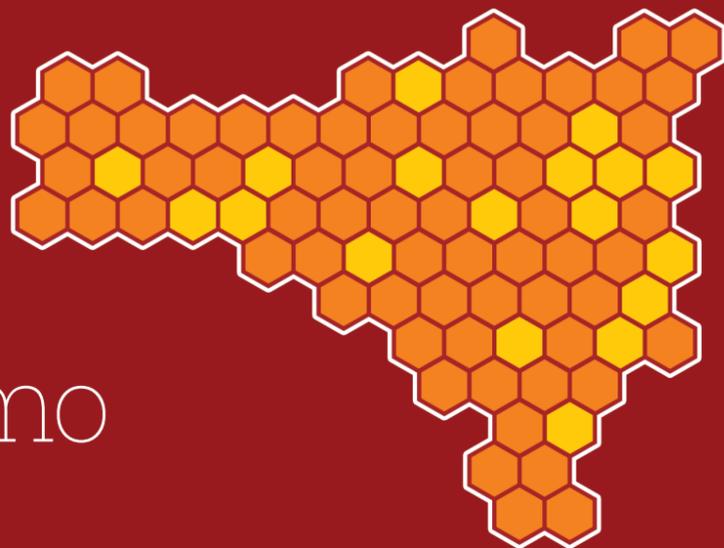
It is the duty of the state government to implement projects and actions that will benefit the largest number of people possible, to attract companies that will bring along with them thousands of new jobs, to invest in infrastructure works that will make the difference in our economy. And we are already doing all that and much more through the 'Santa Catarina Pact' program, which represents the largest investment package ever implemented in the state. The figures have already surpassed the mark of R\$ 10 billion.

On the other hand, we understand that there are many other investments that may seem less important from the state perspective, but that make all the difference for smaller municipalities and small businesses. With that in view, we created the State Fund for Support to Municipalities (Fundam), which is allocating R\$ 600 million to 295 state municipalities. Under this program, each city administration will decide on what area the money will be invested. We also have the Zero Interest Program, which grants loans to microentrepreneurs without interest. This program alone has extended R\$ 75 million since 2011.

Our biggest concern is to think the state as a whole and include in this project all those who may seem to be less important players, but that also have a fundamental role in the state economy.



15 anos de pioneirismo e inovação



AMCRED-SC

O sistema de microcrédito adotado em Santa Catarina se constitui atualmente numa referência para outras unidades da federação que utilizam o estado como modelo nacional. Uma das qualidades do setor é a capacidade de renovação, atualização e inovação.

A Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina – Amcred-SC, constituída em 2006, está implantando uma Central de Risco, banco de dados abastecido pelas instituições de microcrédito associadas, que permitirá uma avaliação ampla e precisa da vida financeira do cliente. O sistema garantirá, também, total transparência e maior segurança na concessão do crédito, tendo como principal objetivo a prevenção quanto ao superendividamento dos microempreendedores.

A presidente da Amcred-SC, Isabel Baggio, explica que as instituições financeiras já possuem um sistema semelhante, mas que não é disponibilizado às instituições de microcrédito, por não serem reguladas pelo Banco Central. Assim que a Central de Risco estiver ativa poderá ser integrada com a Central de Risco do Banco Central (SCR), uma vez que foi desenvolvida com a mesma formatação da base de dados.

Outra conquista da Amcred-SC será a aprovação do Marco Legal do Microcrédito, através de lei que institui o Programa de Microfinanças de Santa Catarina. Além de reconhecer a importância da atividade e torná-lo,

assim, um programa permanente de governo em Santa Catarina, o projeto de lei prevê a criação de um Fundo Garantidor, que será utilizado pelos clientes que não têm condições de apresentar avalistas. "Objetivamos, desta forma, resolver a questão da acessibilidade ao crédito para os micro e pequenos negócios em Santa Catarina", finaliza Isabel.

Único no Brasil

O sistema de microcrédito catarinense é modelo nacional porque está alicerçado em diversas bases de apoio:

- A sociedade civil participa efetivamente dos conselhos de administração e fiscal das instituições de microcrédito;
- O Governo Estadual, por meio do Badesc, apoia estas instituições, além do provimento de recursos para repasse aos microempreendedores na ponta;
- O Sebrae atua na orientação e qualificação dos tomadores de crédito, reduzindo os riscos de mortalidade empresarial;
- Com o seu trabalho as instituições cobrem 100% do território estadual.

■15 years of innovation and forward thinking. The microcredit model adopted in Santa Catarina is currently a benchmark reference for other Brazilian states. One of the key factors behind the success of the sector is its ability to keep innovating, and keeping up with the latest economic trends and technologies.

The Santa Catarina Microcredit Organizations Association - Amcred-SC -, established in 2006, is now implementing a Credit Information Service Provider, which is a database that will collect information from member microcredit institutions, enabling a more extensive and detailed check of the clients' financial records. The system will also ensure total transparency and greater security on loans, as it will be specially used on the prevention of microentrepreneurs over-indebtedness.

The president of Amcred/SC, Isabel Baggio, explains that financial institutions already count on a similar system, but the access to it is not available for microcredit institutions because they aren't regulated by the Brazilian Central Bank. When the Credit Information Service Provider starts operating, there will be the option to integrate it to the Brazilian Central Bank's Credit Information System, as it was developed using the same database format. Another major Amcred-SC's achievement will be the approval of the Microcredit Legal Framework, through the law that creates the Santa Catarina Microfinance Program.

In addition to recognizing the importance of the sector, transforming the microcredit model into a permanent government program, the bill also includes the creation of the Credit Guarantee Fund, which will be used by clients that aren't able to find guarantors. "Our goal is to bring a solution to the lack of access to credit for micro and small businesses in Santa Catarina", concludes Isabel.



AMCRED-SC

Fórum evidencia SC como referência em microcrédito

A realização do VI Fórum do Banco Central sobre Inclusão Financeira, entre 17 e 19 de novembro, no centro de eventos da Associação Catarinense de Medicina – ACM, em Florianópolis, é um reconhecimento à relevância do Programa de Microcrédito de Santa Catarina, pela sua abordagem completa no apoio aos microempreendedores, com grande ênfase à questão da acessibilidade com orientação e educação financeira empreendedora.

A realização do Fórum marca também os 15 anos do Programa de Microcrédito de Santa Catarina, criado pelo Governo do Estado em 1999.

Por acreditar neste modelo e nos

pequenos negócios, a iniciativa do Governo do Estado permitiu que as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público constituídas oferecessem o serviço de microcrédito para todos os catarinenses, trabalho que promoveu a inclusão financeira de pessoas que queriam empreender, mas não tinham como oferecer as garantias exigidas pelos bancos tradicionais.

Nesses 15 anos, as instituições de microcrédito já emprestaram cerca de R\$ 1,4 bilhão em mais de 500 mil operações de crédito. São recursos que geram emprego e renda, promovendo a melhoria da qualidade de vida, a inclusão financeira e o desenvolvimento do Estado.

1,4 bilhão

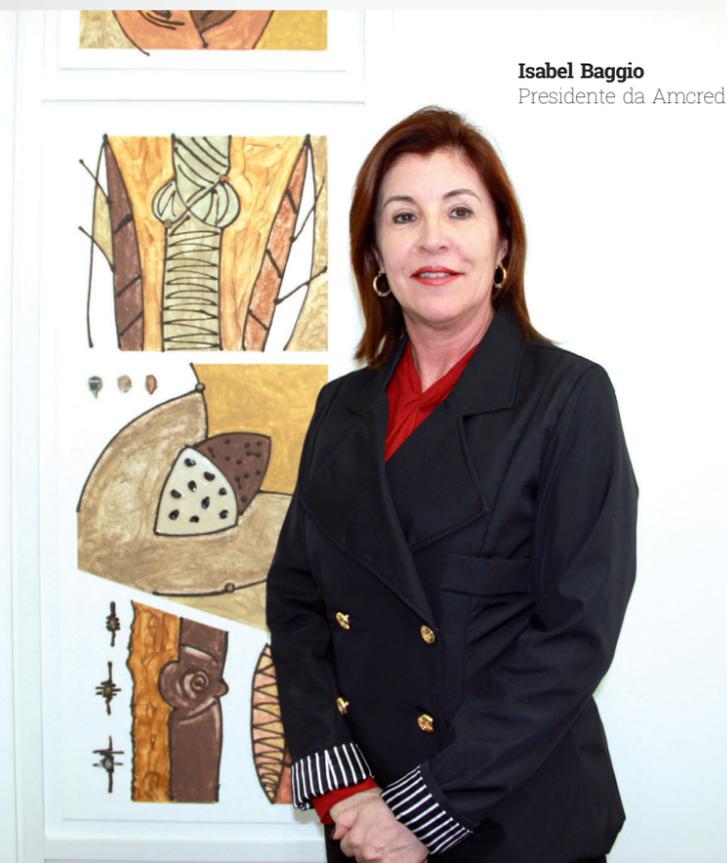
é o valor emprestado pelas instituições de microcrédito

■Forum is a recognition of SC's leading role in microcredit.

The VI Brazilian Central Bank Forum for Financial Inclusion, held on November 17th through 19th of 2014 at the Santa Catarina Medical Association's convention center, was a clear and strong recognition of the relevance of the state of Santa Catarina in the microcredit scenario, highlighting its comprehensive approach on the support for microentrepreneurs, which focuses on the improved access to credit together with guidance and financial education on entrepreneurship. The forum will also mark the 15th anniversary of the microcredit program in Santa Catarina, created by the state government in 1999.

Firmly believing in the positive impact of the program and in the enormous potential of small businesses, this initiative from the state government enabled Civil Society Organizations of Public Interest to start granting the microcredit to all Santa Catarina's people; and since then the model has been promoting the financial inclusion of people who were willing to start off in business but were prevented from doing so because they couldn't provide the collaterals usually required by traditional banks.

In these 15 years of operations, microcredit institutions have already lent over R\$ 1,4 billion, in more than 500 thousand credit operations. These resources are now generating jobs and income, improving the quality of life of the population, bringing financial inclusion and development to the state.



Isabel Baggio
Presidente da Amcred

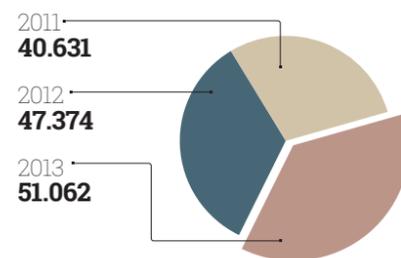
Números consolidados das associadas à Amcred - SC 2013

Movimentação financeira desde o início das atividades das entidades até 31/12/2013

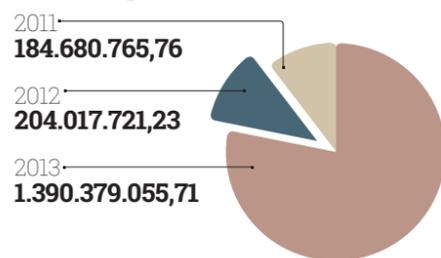
Organização	Operações	Emprestado (R\$)
ACREDITE	14.851	R\$ 46.805.118,46
ACREVI	13.725	R\$ 57.839.535,32
BANCO DA FAMÍLIA	168.994	R\$ 246.134.776,64
BANCO DO EMPREENDEDOR	28.524	R\$ 120.258.230,60
BANCO DO POVO	12.118	R\$ 25.199.269,90
BANCO DO PLANALTO NORTE	19.375	R\$ 44.227.790,83
BANCO DO VALE	42.634	R\$ 110.611.812,00
BANCRI	16.593	R\$ 71.678.948,00
BLUSOL	65.360	R\$ 217.820.774,39
CASA DO EMPREENDEDOR	12.847	R\$ 62.054.164,76
CASA DO MICROCRÉDITO	24.567	R\$ 90.852.232,83
CRECERTO	13.716	R\$ 49.558.009,11
CREDIAMAI	13.032	R\$ 31.447.133,00
CREUDIOESTE	10.406	R\$ 39.210.351,62
CREDISOL	31.614	R\$ 99.861.889,36
EXTRACREDI	3.467	R\$ 14.094.790,46
JURITI	3.448	R\$ 10.832.471,43
POLOCRED	669	R\$ 1.418.597,36
PROFOMENTO	10.589	R\$ 50.473.159,64

Fonte: Amcred

Clientes Ativos



Valor Emprestado



Evolução do microcrédito em Santa Catarina

Organização	Total Emprestado (R\$)	Total Operações	Valor Médio das Operações R\$	Carteira Ativa (R\$)	Clientes Ativos	Nº Empregos Gerados	Nº Empregos Mantidos	% Operações Formais	% Operações Informais
ACREDITE	R\$ 46.805.118,46	14.851	R\$ 3.151,65	R\$ 3.633.868,01	872	854	2201	22	78,16
ACREVI	R\$ 57.839.535,32	13.725	R\$ 4.214,17	R\$ 6.376.694,33	959	1094	25542	40	60,12
BANCO DA FAMÍLIA	R\$ 246.134.776,64	168.994	R\$ 1.456,47	R\$ 21.787.254,78	10.278	11.453	92.155	11,62%	88,38%
BANCO DO EMPREENDEDOR	R\$ 120.258.230,60	28.524	R\$ 4.216,04	R\$ 18.294.687,85	5.743	3561	25936	73,35%	26,65%
BANCO DO POVO*	R\$ 25.199.269,90	12.118	R\$ 2.079,49	R\$ 1.648.818,34	327	637	1268	60,3	40,7
BANCO DO PLANALTO NORTE	R\$ 44.227.790,83	19.375	R\$ 2.282,72	R\$ 4.321.620,49	1.894	2307	18623	33,62	66,38
BANCO DO VALE	R\$ 110.611.812,00	42.634	R\$ 2.594,45	R\$ 14.266.934,46	4.415	38.573	4994	40,09%	59,91%
BANCRI	R\$ 71.678.948,00	16.593	R\$ 4.319,83	R\$ 7.194.747,00	1.339	10.153	16593	38,88	61,12
BLUSOL	R\$ 217.820.774,39	65.360	R\$ 3.332,63	R\$ 27.304.206,81	10.198	79.485	6359	34,64%	65,36%
CASA DO EMPREENDEDOR	R\$ 62.054.164,76	12.847	R\$ 4.830,25	R\$ 4.241.906,86	1.215	19.450	1.632	36,81%	63,19%
CASA DO MICROCRÉDITO	R\$ 90.852.232,83	24.567	R\$ 3.698,14	R\$ 9.106.017,47	2.432	1108	16733	27,17	72,83
CRECERTO	R\$ 49.558.009,11	13.716	R\$ 3.613,15	R\$ 9.484.688,42	2.664	1.040	9964	22,03	77,97
CREDIAMAI	R\$ 31.447.133,00	13.032	R\$ 2.413,07	R\$ 4.144.986,00	1.464	4.673	-	23	77
CREUDIOESTE	R\$ 39.210.351,62	10.406	R\$ 3.768,05	R\$ 5.237.590,74	1.543	2.019	12601	40,34	59,66
CREDISOL	R\$ 99.861.889,36	31.614	R\$ 3.158,79	R\$ 12.862.129,96	2.252	2.551	15688	64,62%	35,38%
EXTRACREDI	R\$ 14.094.790,46	3.467	R\$ 4.065,41	R\$ 9.089.836,04	2.547	126	1209	49	51,43
JURITI	R\$ 10.832.471,43	3.448	R\$ 3.141,67	R\$ 2.061.013,98	863	492	1074	56,24	43,76
POLOCRED	R\$ 1.418.597,36	669	R\$ 2.120,47	R\$ 246.316,48	57	75	357	35	65
PROFOMENTO	R\$ 50.473.159,64	10.589	R\$ 4.766,57	R\$ 7.005.034,62	1.240	1.558	15092	32,69	67,31
TOTAL	R\$ 1.390.379.055,71	506.529	R\$ 2.744,92	R\$ 168.307.352,64	51.062	181.209	268.021	-	-

Banco do Povo* dados de 30/06/2013
Demais entidades dados de 31/12/2013

Hermes Bomfim Filho
diretor presidente



Abcred a serviço das Oscips associadas

Desde abril deste ano, assumimos a presidência do Conselho de Administração da Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças – Abcred – certos de que encontraríamos grandes desafios. Por outro lado, as vitórias que alcançamos nos últimos anos nos animaram a seguir em frente. Temos a certeza que o melhor caminho é estar próximo de todos, entendendo a necessidade de cada oscip de microcrédito associada, disseminando os nossos valores e fazendo o que for necessário para que a Abcred continue sendo a associação de todas as instituições.

As oscips de microcrédito compartilham o compromisso com o desenvolvimento e crescimento do país, acreditam na ação transformadora que o acesso ao microcrédito pode ocasionar na vida dos seus clientes, sendo um dos principais canais para a inclusão econômica e social das populações vulneráveis e excluídas. A Abcred, por sua vez, tem a digna missão de congregar essas oscips, representá-las e promover o seu desenvolvimento.

As concessões de microcrédito alcançaram, em 2013, uma faixa média de crescimento de 17,5 % ao ano, chegando

do a R\$ 805 milhões emprestados. A carteira ativa cresceu, nos últimos dois anos 18,5% ao ano, chegando a R\$ 400 milhões. Estes dados comprovam que a Abcred representa 12,5% da carteira nacional de microcrédito.

Para que esse crescimento continue, precisamos prosseguir a execução de vários projetos como: Autorregulação e Desempenho Social, Código de Ética e Conduta, dentre outros. É também necessário rever o marco legal e regulatório, ampliar as relações nacionais e internacionais.

Para isso, já contamos com importantes parcerias: Rede SEEP Network, Citi Foundation, BNDES, Banco Central, Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado, Sebrae Nacional, BID, Finrural, ForolaCFR, CAF e o MIX Market. Para realizar eventos, temos o apoio da Agência de Fomento do Estado da Bahia – Desenbahia, do Banco Itaú e do Sebrae Bahia.

Com o desejo de servir cada vez mais, estaremos sempre empenhados em fazer o melhor para que a Abcred, e suas associadas, atinjam os seus objetivos. Que Deus nos dê sabedoria, força, saúde e paz para realizarmos o nosso trabalho.

■ **Abcred's mission is to defend the interests of member Oscips.** When we assumed, last April, the presidency of the board of directors of the Brazilian Association of Microcredit and Microfinance Operators – Abcred – we were certain there would be many challenges to face in the coming months and years. On the other hand, the many victories we had achieved over the past years encouraged us to keep moving forward. We strongly believe that the best way to achieve our goal is to keep this close relationship with all, understanding the particular needs of each of our members, disseminating our core values and doing whatever it takes to ensure that Abcred will continue to be the association that have what's necessary to gather all institutions.

All microcredit Oscips share the commitment to the development and growth of Brazil. They believe in the difference that the access to small amounts of credit can make in people's lives, a model that has been one of the main channels for financial and social inclusion for low-income populations in the country. Abcred, by its turn, has the mission of bringing these Oscips together, representing them and promoting their development.

Microcredit grants reached in 2013 an annual growth average of 17,5%, totaling R\$ 805 million in loans. The active portfolio increased, over the last two years, 18,5% a year, reaching the mark of R\$ 400 million. According to these data, Abcred accounts for 12,5% of the national microcredit portfolio.

It is a market that has everything to keep growing, but that will depend strongly on the implementation of a number of key projects, such as Self- Regulation and Social Performance, Code of Ethics and Business Conduct, among others. It is also necessary to review the legal and regulatory framework, and to expand national and international relations.

We have already taken important steps towards these goals by signing partnerships with The SEEP Network, Citi Foundation, BNDES, Brazilian Central Bank, National Oriented Productive Microcredit Program, Sebrae, Inter-American Development Bank (IDB), Finrural, ForolaCFR, CAF and MIX Market. Our events are held with the support from the Bahia State Development Agency – Desenbahia, Banco Itaú and Sebrae-Bahia.

In order to provide ever better services, we are always engaged in doing what is best to ensure that Abcred and its member achieve their goals. May god bless us all with wisdom, strength, health and peace to do our part.

Autorregulação das Oscips

■ **Oscips regulatory framework.** The Brazilian Association of Microcredit and Microfinance Operators - Abcred - is constantly promoting events aimed at implementing the Self-Regulation of microcredit institutions in Brazil. One of these events was the 2nd International Seminar on Microcredit and Microfinance, held in Brasília. At that time, we were also present in the Chamber of Deputies requesting more effective support and recognition for the sector from deputies and other influent leaders.

We discussed the theme 'Developing the Environment for Microfinance', and the need of creating a more favorable scenario for the sector, as it currently faces many restrictions. The main points brought to attention were: microcredit institutions governance, transparency and the unification of balance sheets and audits from MFIs, more reliable indicators that can supply a clear picture of the microcredit and microfinance scenario and advancements. The microcredit model was originated from the practices of non-governmental organizations and currently it is provided by institutions legally recognized as Civil Society Organizations of Public Interest (Oscip) under the Law n. 9.790/99. These institutions have a widely acknowledged social role and are very effective agents in the reduction of poverty, generation and maintenance of jobs and income.

In a 10 million microentrepreneurs market and other millions of people living in poverty, Brazil needs urgently more efficient public policies capable of integrating the civil society through microcredit Oscips in order to reach the segments of the population that traditional banks don't reach. Currently, a report is being drawn which will attest to the commitment to transparency and the growth rates of the sector, showing which steps have already been taken towards self-regulation. This document was only possible through the collaborative effort of Sebrae, Ministry of Labor and Employment, National Program of Oriented Productive Microcredit - PNMPO, Central Bank of Brazil and participants from the Brazilian five regions that are part of our association. The final report, which will confirm the transparency of our segment, will be presented during the VI Brazilian Central Bank Forum for Financial Inclusion, to be held the Florianópolis, the capital of the state of Santa Catarina.

Em Brasília, a Abcred esteve reunida com deputados e lideranças para discutir a autorregulação do setor

A Abcred - Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças - realiza atividades para implementar a autorregulação das organizações de microcrédito no Brasil. Em Brasília, efetuamos o II Seminário Internacional de Microcrédito e Microfinanças. Na ocasião, também estivemos na Câmara de Deputados Federais em audiência com os principais deputados e lideranças solicitando apoio e reconhecimento para desenvolvimento do setor.

Discutimos o tema "Desenvolvimento do Ambiente para as Microfinanças" e a necessidade de construir um cenário propício para o setor, que atualmente enfrenta restrições. Os principais pontos discutidos foram: governança das instituições de microcrédito, transparência e unificação dos balanços contábeis e auditorias dos associados do setor, indicadores confiáveis que demonstram e representam o cenário e o setor de microcrédito e microfinanças e seus avanços. O microcrédito nasceu da prática das Organizações Não Governamentais (ONG), atualmente qualificadas como Organizações da

Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip, Lei 9.790/99), entidades com função social reconhecida e eficazes na redução da pobreza, geração e manutenção de emprego e renda.

Num mercado com mais de 10 milhões de microempreendedores sem acesso a crédito e milhões de pessoas vivendo em pobreza extrema, o Brasil não pode prescindir de uma política pública que articule a sociedade civil através das Oscips de Microcrédito para chegar onde os bancos não chegam. Atualmente está sendo trabalhado um documento que relata a transparência e o crescimento do setor, demonstrando os passos já dados para a autorregulação. Este documento foi o esforço conjunto do Sebrae Nacional, Ministério do Trabalho e Emprego, Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado - PNMPO, Banco Central do Brasil e participantes das cinco regiões do Brasil que compõem nossa associação. O documento final que nos credencia como segmento transparente será entregue no VI Fórum Banco Central do Brasil sobre Inclusão Financeira, que ocorrerá na capital de Santa Catarina, Florianópolis.



Abcred / Divulgação

A tecnologia a serviço do microcrédito

Como as novas tecnologias podem ser aplicadas para agilizar processos, melhorar a gestão e otimizar resultados. Esse foi o tema do Seminário de Tecnologia para Microfinanças promovido, em agosto deste ano, pela Abcred para o desenvolvimento das suas entidades sócias.

Os participantes constataram que a falta de experiência em tecnologia de informação (TI) pode afetar o desempenho das microfinanças brasileiras. Já o seu uso pode alavancar a escala e a oferta dos serviços microfinanceiros. A alternativa para ganhar o mercado é incorporar novas tecnologias nos sistemas de gestão, em meios de pagamento, novos aplicativos, em soft-

ware e em dispositivos móveis (tablets, celulares e cartões magnéticos).

Atualmente as Oscips já investem na orientação e qualificação dos agentes de crédito. Este modelo é chamado de Tecnologia Social (TS). No mundo, já existem modelos combinados de TI e TS sem detrimento da qualidade do serviço. Alguns exemplos e casos da aplicação de Tecnologias da Informação em sistemas de gestão e dispositivos móveis foram apresentados no seminário e se mostraram úteis às rotinas das instituições de microcrédito. São sistemas que promovem a melhoria da produtividade sem perder a força do relacionamento e da orientação aos microempreendedores.

■ **New technologies to expand the microcredit sector.** How can new technologies be applied to speed up processes, improve management and optimize results. In August 2014, Abcred promoted the seminar: Technologies for Microfinance, with the objective of bringing to its partner institutions relevant information on the subject.

One of the main issues addressed is how the lack of experience in Information Technology (IT) is affecting adversely the performance of the Brazilian microfinance sector. On the other hand, it was made clear that technology can boost the provision of microfinance services. The alternative to expand the sector's market is to adhere to these new technologies on management systems, means of payment, new apps, softwares and mobile devices (tablets, smart phones and magnetic cards)

Currently, Oscips are already investing consistently in the qualification of credit agents. This model is known as Social Technology (ST). Combined models of IT and ST are already starting to gain ground around the world. Some examples and cases of information technologies applied to management systems and mobile devices were presented in the seminar and proved to be efficient tools for the improvement of microcredit providers processes. These systems improve productivity without affecting the close relationship allied and guidance that the bank offers to microentrepreneurs.



Abcred / Divulgação

Várias Oscips de SC já utilizam novas tecnologias para captar a informação junto ao cliente ou até para que ele faça seus pagamentos pelo celular.

Representantes das Oscips conheceram sistemas que podem auxiliar a gestão e agilizar todos os processos que envolvem o microcrédito

Os vários rostos do microcrédito

Há 15 anos o microcrédito orientado muda para melhor a vida de milhares de brasileiros que investem em seus sonhos. São Joãos, Marias, Josés, Anas e Helenas, de diversas idades, dos mais variados tons de pele e que ganham a vida das mais diferentes formas. Alguns desses empreendedores, até então anônimos, foram imortalizados no Concurso Fotográfico Empreendedorismo com microcrédito, promovido pela Abcred.

A coleta das imagens foi iniciada em 2013, mas os prêmios foram entregues este ano em Brasília, durante o II Seminário Internacional da Abcred. O concurso contou com 70 participantes, que enviaram 152 imagens das mais diferentes atividades econômicas e de inúmeros municípios brasileiros. São imagens que unem dois talentos, das pessoas que usam da criatividade para empreender e dos agentes de crédito que ousaram em fotografá-las.

Confira os principais colocados:

Colocação	Fotógrafo	Oscip
1º	Morgana Raposo	Blusol (SC)
2º	Joyce Nardes de Zutter	Blusol (SC)
3º	Karine Bedin	Extracredi (SC)
4º	Graziella de Oliveira Luciano	Blusol (SC)
5º	Gorete Noles	Banco do Povo (SP)
6º	Soraia Mendes Vieira	ICC Conquista Solidária (BA)
7º	Fabiani M. Pedrotti	Blusol (SC)
8º	Anderson Ricardo Correia	Blusol (SC)
9º	Tatiane G. de Jesus	Banco do Povo (SP)
10º	Carla Mascarenhas de Jesus	Banco do Povo (SP)
11º	Andressa de Mello	Blusol (SC)
12º	Moacir Francisco Hilgert	Blusol (SC)

■ **The different sides of microcredit.** For the last 15 years the production-oriented microcredit has been improving the standard of living of thousands of Brazilians that invested in their dreams. These are people from the most varied ages and colors that had their lives changed for better in many different ways. Some of these entrepreneurs are now immortalized in the form of photographs. The collection of the images for the 'Entrepreneurship Photo Contest' started in 2003, but the prizes were awarded this year in Brasília, during the II International Seminar sponsored by Abcred. 70 participants took part in the contest, sending 152 images of the most varied economic activities, from many Brazilian cities. These images are the result of two talents. On the one side it involved people that know how to bring creativity into business and on the other side the sensibility of the credit agents that took their pictures.



Foto de Morgana Raposo - Blusol



Foto de Joyce Nardes de Zutter - Blusol



Foto de Karine Bedin - Extracredi

Empreendedor catarinense tem apoio do Badesc

1,93%*
É a taxa de juros do Badesc Fácil, que financia projetos de todos os setores da economia catarinense.
* a.m.

■ **Entrepreneurs from Santa Catarina can count on Badesc.** The Santa Catarina State Development Agency – Badesc – works towards creating opportunities for state entrepreneurs to invest in their businesses, generating growth, wealth, employment and income. "Badesc plays an important role for the local socio-economic development because it finances and supports projects that improve people's living conditions, while promoting economic growth. Our public is formed by formal business owners and also informal microentrepreneurs that otherwise would be simply excluded from the traditional financial market", points out the manager for special operations Rodrigo Moriguti.

Within this context, we strive to provide our clients with the best personalized service. Our lines of credit are especially designed to meet the needs of state entrepreneurs, and available for all kinds of enterprises, large or small. Badesc acts primarily on the execution of state policies targeted at fostering the productive sector by the extension of credit, using its own resources and institutional funds, as well as funds transferred by national and international financial institutions.

A Agência de Fomento de Santa Catarina – Badesc – trabalha para que os empreendedores catarinenses tenham a oportunidade de investir no próprio negócio, crescer, gerar riquezas, emprego e renda. "O Badesc executa um importante papel para o desenvolvimento socioeconômico de Santa Catarina ao financiar projetos e ações que resultam em mais empregos, aumento da renda e da movimentação econômica. Atendemos tanto empresários formais como empreendedores não formalizados, que ficariam de fora do mercado financeiro tradicional", destaca o gerente de operações especiais, Rodrigo Moriguti. Mais do que financiar recursos, a Agên-

cia de Fomento de Santa Catarina – Badesc – oferece atendimento diferenciado e trabalha na orientação do tomador de crédito. Neste cenário, os empreendedores recebem um atendimento personalizado. São linhas de crédito específicas para atender as necessidades do empreendedor catarinense, seja qual for o seu negócio e o porte de sua empresa.

Dentre os objetivos do Badesc, está 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 formados por repasses de agências financeiras.



Sede do Badesc em Florianópolis



Equipe do Banco da Família, em trabalho externo de orientação do empreendedor

Microcrédito é um dos destaques do Badesc

O programa de Microcrédito é um dos destaques do Badesc. Desde que foi criado, em 1999, já emprestou mais de R\$ 1,5 bilhão por meio das instituições de microcrédito. Em todo o Estado, são 19 unidades. A lista completa está disponível em <http://www.amcredsc.org.br/associadas.asp>. Estas unidades estão preparadas para financiar nas seguintes modalidades:

Juro Zero (modalidade de microcrédito): são empréstimos de até R\$ 3 mil sem juros, incentivando a formalização das micro e pequenas empresas. O Governo do Estado quita os juros da operação quando o pagamento das parcelas está em dia. Este projeto é uma parceria do Badesc, Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Sustentável, Sebrae/SC e as Instituições de Microcrédito catarinenses. Desde a sua criação, em novembro de 2011, até o final de julho de 2014, foram financiados R\$ 77 milhões

nesta modalidade em 27 mil operações, atendendo mais de 19 mil Microempresas Individuais - MEIs.

“Microcrédito: empréstimos de R\$ 200 a R\$ 15 mil para empreendedores formais ou informais.”

R\$ 1,5 bilhão já foi emprestado pelas Oscips desde 1999.

■ **Microcredit occupies a forefront position at Badesc.** The microcredit program is one of the highlights at Badesc. Since its creation in 1999, the Santa Catarina State Development Agency has already granted over R\$ 1,5 billion through a solid network of microcredit institutions. In all, the state has 19 well established MFIs. The complete list can be accessed at <http://www.amcredsc.org.br/associadas.asp>. These banks offer credit lines of up to R\$ 3 thousand (without interest), under the state-subsidized Zero Interest Program, encouraging the formalization of micro and small enterprises. The interest rates involved in these operations are covered by the government when the monthly payments are made according to the schedule. The project is the result of a partnership between Badesc, Secretariat for Economic Development, Sebrae/SC and state microcredit providers. Since it was created, in November 2011, until July 2014, the institution recorded over R\$ 77 million loaned in nearly 27 thousand operations, benefiting more than 19 thousand individual microentrepreneurs.

Estímulo à educação financeira

O Governo do Estado encaminhou à Assembleia Legislativa de Santa Catarina (Alesc) projeto de lei que amplia o acesso ao crédito e estimula a educação financeira de empresários de pequenos negócios e profissionais autônomos por meio da criação do Programa Microfinanças de Santa Catarina. O programa será operacionalizado pela Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (Badesc).

O gerente de operações especiais do Badesc, Rodrigo Moriguti, explica que o programa favorecerá principalmente os empreendedores que não dispõem de garantias e, por isso, não conseguem

crédito nas instituições financeiras. “O Programa Microfinanças cria um fundo de aval para microcrédito que permite aos parceiros aportar recursos nesse fundo. Após capitalizado, ele funcionará como um avalista do tomador de crédito”, detalha Moriguti.

Além da constituição de um fundo de aval, o Programa Microfinanças de Santa Catarina objetiva transformar o programa de microcrédito do Badesc em política de Estado, garantindo-lhe estabilidade, estimulando ações que foquem a educação empreendedora, a educação financeira e a prevenção ao sobreendividamento.

■ **Promoting financial education.** The state government has already presented to the Santa Catarina State Legislative Assembly (Alesc) a bill to broaden the access to credit and promote financial education for small businesses owners and self-employed professionals through the creation of the Santa Catarina Microfinance Program. This program will be carried out under the coordination of the State Development Agency (Badesc).

The manager for special operations, Rodrigo Moriguti, clarifies that it will benefit primarily microentrepreneurs that don't have the usual guarantees requested by banks and therefore aren't eligible for loans. “The Microfinance Program will create an endorsement fund for microcredit operations that will receive the resources transferred by our partners”. After its capitalization, it will act as a guarantor for the borrower”, explains Moriguti.

Besides the establishment of a guarantee fund, the Microfinance Program of Santa Catarina aims to transform the microcredit program Badesc State policy, guaranteeing stability, stimulate actions that focus on entrepreneurship education, financial education and preventing over-indebtedness.

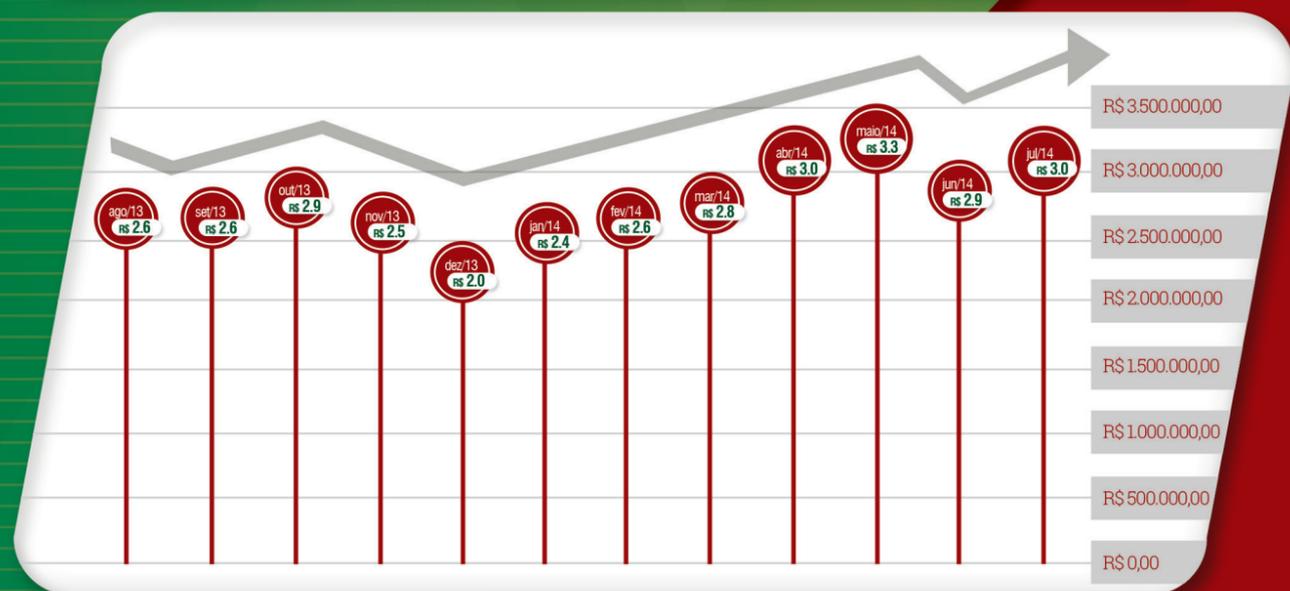
O Banco da Família é uma das entidades de microcrédito que opera com recursos do Badesc



A evolução do Programa Juro Zero

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

■ **Zero Interest Rate Program evolution.** In Santa Catarina no interest loans are a reality. The state of Santa Catarina, through the Sustainable Development Secretariat and Badesc, was the first to implement the Zero Interest Program. This program goes beyond the financial benefits, as it also comprehends guidance for entrepreneurs, helping in the construction of a business plan ensuring that the money will be invested in the best way possible. This work is done by Sebrae/SC (Brazilian Micro and Small Business Support Service). Amcred/SC is also a partner in this project.



Valor contratado

Nota:

Em julho de 2014 o Badesc contratou o dobro do valor registrado no mês de lançamento do Programa Juro Zero, novembro de 2011, e os valores vêm crescendo, o que confirma o sucesso do programa.

Empreendedorismo se aprende na escola

O Sebrae Santa Catarina desenvolve uma série de produtos e serviços para impulsionar os pequenos negócios e o empreendedorismo. Pensando no futuro, este ano iniciou-se a capacitação de professores da rede pública no ensino do empreendedorismo para crianças do ensino fundamental e médio. “Entendemos que é importante contribuir com a formação do futuro empresário, pois eles são o amanhã”, avalia o diretor do Sebrae, Sérgio Cardoso.

Para identificar as áreas em que os empreendedores necessitam de conhecimento, o Sebrae embasa suas ações em diagnósticos. Assim oferece orientação e capacitação em gestão financeira, gestão da qualidade, gestão de pessoas, plano de marketing, técnicas de vendas, negociação, tributação, gestão da internet, inovação, entre outros.

A taxa de mortalidade empresarial no Brasil ainda é elevada, 24,4% das empresas fecham após 2 anos de sua abertura, mas este número vem diminuindo. O Sebrae pesquisa para saber os motivos do fechamento e os que contribuem para que as empresas permaneçam abertas. Com base nestas informações atualiza os produtos às necessidades dos empresários e da comunidade que pensa em empreender.

Além disso, o Sebrae defende que a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa seja implementada. Também estimula a formalização do Microempreendedor Individual (criada em 2009). “O microcrédito surge como fator gerador de emprego e renda. Financia pequenos empreendimentos, permite e fornece condições necessárias àqueles que não possuem quase nenhum recurso financeiro”, conclui Cardoso.

“Temos uma equipe qualificada para atender empreendedores, visando contribuir com o desenvolvimento de negócios sustentáveis”.

Sérgio Cardoso

■ **Entrepreneurship taught in schools.**

In the state of Santa Catarina, Sebrae offers many services and carries out several projects aimed at propping up small businesses and promoting the spirit of entrepreneurship. With an eye on the future, Sebrae started training public schools teachers on how to teach entrepreneurship to elementary and high school students. “We recognize the importance of training these entrepreneurs, because they are the future”, says the director of Sebrae, Sérgio Cardoso.

Sebrae operates primarily based on survey results, ensuring that entrepreneurs are getting the relevant information they need to keep growing. Its training programs include guidance on financial and risk management, quality management, people management, marketing strategies, sales and negotiation techniques, taxes, Internet management, innovation, among others.

The small business mortality rate in Brazil is still very high. 24.4% of our companies close their doors within two years of opening, but these numbers have been on the decline. Sebrae conducts ongoing surveys to understand the reasons why these companies are closing and also the factors that contribute to their success. Based on these data, Sebrae is constantly streamlining its services to meet the current needs of the business community and those planning to start-up a business.

Furthermore, it also advocates the immediate implementation of the General Law for the micro and small businesses. The institution also encourages the formalization of the Individual Microentrepreneur (created in 2009). “In this context, microcredit arises as one of the main generators of jobs and income. Financial support provided to small businesses, it creates the necessary conditions for those who have very limited financial resources”, says Cardoso.

Resultados 2013:

39,7 mil atendimentos realizados via 0800;

585 mil horas de consultorias realizadas;

858 CURSOS realizados para empreendedores individuais e empresários;

210 mil orientações técnicas realizadas;

1,9 mil PALESTRAS, oficinas e seminários realizados;

87 mil empresas atendidas pelas soluções do Sebrae/SC;

49 mil pessoas receberam informações sobre inovação, competitividade e gestão.

A sede do Sebrae está às margens da SC-401, em Florianópolis



Empresas competitivas

A missão do Sebrae/SC é tornar as empresas cada vez mais competitivas para fazer frente às adversidades do mercado e reduzir o risco de mortalidade. Dentro deste conceito, a Coordenadoria Regional da Serra Catarinense investe na modalidade de projetos coletivos, onde os benefícios contemplam um ou mais segmentos da economia.

Para se montar um projeto coletivo é levado em consideração primeiro o número de empresas, se o segmento é relevante para a economia e principalmente se o setor necessita de apoio para se estruturar. Satisfeitas as exigências, o Sebrae elabora um diagnóstico que definirá as ações que serão desenvolvidas. "As ações podem ser de finanças, vendas, mercado produtivo ou de acordo com a necessidade", explica o consultor do Sebrae, Rubens Bazzei.

Em Lages, o Sebrae desenvolve três Projetos Coletivos que atendem os setores Eletrometalmecânico, Construção Civil e Bares e Restaurantes. A entidade atua também em projetos de revitalização de espaços comerciais, um para o Centro de Lages e outro para o Centro de São Joaquim. Em Lages, além das obras de infraestrutura custeadas pelo Governo do Estado e Prefeitura de Lages, o projeto prevê a capacitação de empresários, funcionários e a reformulação de layouts, fachadas e até de logomarcas.

Rubens explica que o Sebrae cobre entre 60% e 70% do custo total dos projetos e que os resultados são extremamente positivos. Além da qualificação, algumas lojas de Lages já adotaram novos layouts, logomarcas e estão reformando seus prédios de acordo com o projeto de revitalização do Centro.



Orientadas pelo Sebrae, algumas lojas já remodelaram suas fachadas

Competitive companies. Sebrae/SC's mission is to make our companies increasingly competitive to face the challenges of the market and reduce business mortality rates. Within this concept, the coordination office in the mountain range region of Santa Catarina invests in collective projects, benefiting one or more segments of the economy.

In a collective project the first thing to be considered is the number of companies involved, if the segment has an important impact on the economy, and above all if the sector really needs support to make its way into the market. If these requirements are met, Sebrae prepares a diagnosis that will guide the actions to be developed. "These actions can be financial, on sales, on the market or according to the need", explains Sebrae's consultant Rubens Bazzei.

In Lages, Sebrae carries out three collective projects on the sectors of machinery, civil construction and restaurants and bars. The institution also works on projects to revitalize commercial areas, one for the central area of Lages and the other for the central area of São Joaquim. In Lages,

in addition to infrastructure works funded by the state government and Prefeitura de Lages, the project also includes training and qualification for business owners and employees, reformulation of layouts, facades and even logos.

Rubens explains that Sebrae pays for 60% or 70% of the costs with the projects and he adds that so far the results have been extremely positive. On top of qualification, some stores in Lages have already adopted new layouts, logos and are remodeling their facades according to the new city center revitalization project.

Projetos Coletivos

- Pode ser desenvolvido em um mês ou até cinco anos;
- O tempo de trabalho em cada etapa varia de acordo com a necessidade;
- Além dos cursos de capacitação, os empresários recebem consultoria nas empresas;
- O projeto é adequado às necessidades de cada segmento;
- Geralmente o Sebrae subsidia de 60% a 70% dos custos.

Cobertura total da região

Além do trabalho sistemático de seus consultores, para atender os 29 municípios que compõem sua região, a Coordenadoria do Sebrae, em Lages utiliza uma unidade móvel, instalada em uma van. Quando chega nas cidades, o veículo é estacionado em áreas de grande circulação para que o consultor possa atender o maior número possível de pessoas físicas e jurídicas.

Esse trabalho a campo é coordenado por Vanessa Valim Mendes. "O consultor que atende na unidade móvel é especializado em várias áreas. O objetivo é orientar empresas em funcionamento e pessoas que sonham em ter seu próprio negócio". Com o esclarecimento, o futuro empreendedor pode perceber que sua

ideia é inviável, ou que está no caminho certo, ou que precisa de apenas alguns ajustes para prosperar.

Para facilitar o atendimento o Sebrae desenvolve o Programa Negócio Certo, que estuda desde a viabilidade do negócio, a formalização, o processo de vendas e acesso ao crédito das micro e pequenas empresas. Além da orientação do consultor, o programa mantém amplo material informativo que esclarece sobre todas as etapas que compreendem a criação e a formalização da empresa.

Em Lages o Sebrae atende na Rua Frei Rogério, 415. No local consultores oferecem amplo atendimento para pessoas de toda a região, com empresas formalizadas ou não.

Consultor oferece amplas informações para pessoas físicas e jurídicas



"Apoiamos principalmente aquela pessoa que quer ter o seu negócio, mas não sabe por onde começar".

Vanessa Valim Mendes

Total coverage. In addition to the extensive work of its consultants to cover the 29 municipalities under its coordination, the office of Sebrae, in Lages also has at its disposal a mobile unit installed in a van. When it reaches a city, the vehicle is parked in busy areas and the consultant starts talking to the largest number possible of individuals and company owners.

This field work is coordinated by Vanessa Valim Mendes. "The consultant that works in the mobile unit is specialized in several areas. Our objective is to provide orientation to running businesses and people that plan to have their own business". After receiving proper guidance, the entrepreneur can realize that his idea is economically unviable, that he is on the right track, or that he needs just some adjustments to prosper".

In order to facilitate the services provided, Sebrae carries out the 'Right Business Program', which analyses the feasibility of the business, formalization process, market and access to credit for micro and small companies. Furthermore, the program makes available extensive information material on all stages of the life of a business, from creation to formalization.

In Lages, Sebrae is located at Frei Rogério street, 415. At the office our consultants are prepared to offer a broad range of services for people from all around the region that are working both in the formal or informal economy.

A unidade móvel oferece orientação sobre:

- Abertura de empresas;
- Formalização de empresas;
- Acesso ao crédito;
- Opções tributárias;
- Planejamento;
- Controle financeiro;
- Precificação;
- Cursos;
- Marketing e
- Propaganda



Clóvis e Gilmar Anderle de Andrade, satisfeitos com o resultado da mudança de layout

Clientes mais satisfeitos

Há 11 anos atuando em Lages, o Sebo Marechal reformulou o layout de sua loja. O objetivo de tornar o ambiente mais claro e facilitar a busca dos clientes nas prateleiras foi alcançado. "As pessoas perceberam e elogiaram as mudanças", avalia o empresário Clóvis de Andrade, que participa do projeto Centro Lages, desenvolvido pelo Sebrae.

O projeto do Sebrae prevê a qualificação de empresários e funcionários de lojas e uma ampla análise dos prédios comerciais. Tudo para acompanhar a urbanização que está sendo realizada nas ruas do Centro. Para Clóvis a cidade de Lages tem muito a ganhar com essas obras. Ele é natural de Rio do Sul e lembra que as cidades do Alto Vale primam pela limpeza e organização. "Lages dará um salto de qualidade. Quando as coisas estão organizadas as pessoas cuidam. Melhora a autoestima, atrai as pessoas e é muito bom para os negócios".

O próximo passo será reformular a fachada do Sebo Marechal, mas até lá o empresário diz que um longo caminho deve ser percorrido. O trabalho com o Sebrae foi realizado em

seis meses e antes de sugerirem as mudanças os consultores fizeram uma ampla análise da loja. Clóvis comenta que é muito bom ter essa visão externa, que geralmente percebe problemas ignorados pelo lojista, por mais que ele fique 12 horas por dia no trabalho.

“Ter sucesso não é sorte. O resultado positivo vem com muito trabalho e trabalho sério”.

Clóvis de Andrade

■ **Higher Client Satisfaction.** Sebo Marechal, after 11 years of successful business in Lages, has recently made some changes in the layout of the store. Now customers can move around and find the books they want on the shelves much more easily and intuitively. "The feedback from all our customers has been very positive with many compliments for these changes", says Clóvis de Andrade. He is one of the business owners that joined the project Centro Lages, carried out by Sebrae.

This project involves qualification for businesspeople and store employees, and also includes studies on commercial buildings downtown. The objective is to keep up with the urbanization works being carried out in the streets on the city center area. In Clóvis's opinion, Lages has a lot to gain from these improvement works. He was born in Rio do Sul and observes that cities from the Upper Valley region of the state are known for their cleanliness and organization. "Lages will make a great leap in quality. When things are organized people seem more reluctant to litter. It improves the citizens' self-esteem, and that's very good for business".

The next step is a new facade, but the owner of Sebo Marechal says that they still have a long way to go before that. Sebrae's consultants carried out a complete study on the store before they came up with suggestions for changes. Clóvis observes that this outside view is very helpful, as it often spots details that would otherwise go unnoticed by the business owner.



VI Fórum Banco Central sobre Inclusão Financeira em SC

Luiz Edson Feltrim

Santa Catarina tem sido celeiro para o desenvolvimento de experiências bem sucedidas no campo das micro-financeiras. Ao realizar nesse estado o VI Fórum sobre Inclusão Financeira com o tema "Pensando globalmente, atuando localmente", o Banco Central presta reconhecimento a esse histórico de sucesso em atuação local e, ao mesmo tempo, possibilita que o debate sobre o processo de inclusão no Brasil torne-se mais rico.

O VI Fórum traz experiências internacionais e um formato interativo, com oficinas de trabalho para maior debate com o público. Na ocasião, será apresentado o Relatório do Plano de Ação para Fortalecimento do Ambiente Institucional, no âmbito da Parceria Nacional para Inclusão Financeira. O documento consolida os resultados alcançados, entre 2012 e 2014, pelas instituições integrantes do Plano em três linhas de ação: Diagnóstico, Regulação e Educação, e Transparência.

Entre os avanços relatados, destaca-se a reestruturação implementada no Banco Central, no segundo semestre de 2012, com a criação da área de Relacionamento Institucional e Cidadania (Direc) e do Departamento de Supervisão de Conduta (Decon), vinculada à área de Fiscalização (Difis).

É importante ressaltar o papel crucial desempenhado em todo esse processo pelo presidente do Banco Central, Alexandre Tombini, que, desde a época em que era diretor da área de Normas e Organização do Sistema Financeiro do Banco Central do Brasil (Dinor), sempre patrocinou o aperfeiçoamento da atuação do BC em relação a esses temas.

Apesar de inegáveis progressos, é preciso continuar dando atenção aos desafios que ainda precisam ser enfrentados.

Aperfeiçoamento contínuo é necessário para a ampliação da qualidade e quantidade dos produtos e serviços financeiros, de modo que possam se expandir de maneira sustentável e contribuir para um sistema financeiro cada vez mais sólido, eficiente, e também inclusivo.

■ **VI Brazilian Central Bank Forum for Financial Inclusion in Santa Catarina.** Santa Catarina is a powerhouse when it comes to the development of successful experiences in micro-finance. By choosing Santa Catarina to host the VI Forum for Financial Inclusion, under the theme "Thinking globally, Acting locally", the Brazilian Central Bank shows its recognition to the successful history of the microcredit model in the state, while creating the opportunity to enrich the debate on social and financial inclusion in Brazil.

The forum brings international experiences and the activities are developed in an interactive way, through workshops designed to allow for a more active participation, encouraging the audience to bring contributions to the debates. One of the highlights will be the presentation of the 'Institutional Environment Strengthening Action Plan', within the scope of the National Partnership for Financial Inclusion (PNIF). The document presents the results attained between 2012 and 2014 by institutions taking part in the Plan in three main areas: Diagnosis, Regulation and Education, and Transparency.

Among the achievements reported, a special mention is due to the restructuring actions implemented in the Brazilian Central Bank during the second half of 2012, which resulted in the creation of the Institutional Relations and Citizenship Department (Direc) and a separate department of the central bank for the Conduct of Business Supervision (Decon), linked to the Deputy Governor for Supervision (Difis).

It is important to emphasize the crucial role played by the president of the Central Bank, Alexandre Tombini, during the whole process. From the period he was director of the Central Bank's Financial System Regulation and Organization Department (Dinor) and onwards he has always advocated and promoted initiatives toward the improvement of the Brazilian Central Bank practices regarding these themes.

In spite of the undeniable advances, the bank intends to continue paying special attention and building up strength for the challenges that lie ahead. The key to the expansion of products and financial services both in quality and quantity lies in a sustainable continuous improvement culture, which can contribute to the creation of an ever more solid, efficient and inclusive financial system.

Luiz Edson Feltrim,
Diretor da área de
Relacionamento
Institucional e
Cidadania no Banco
Central do Brasil



A Oikocredit é ícone mundial em microfinanças

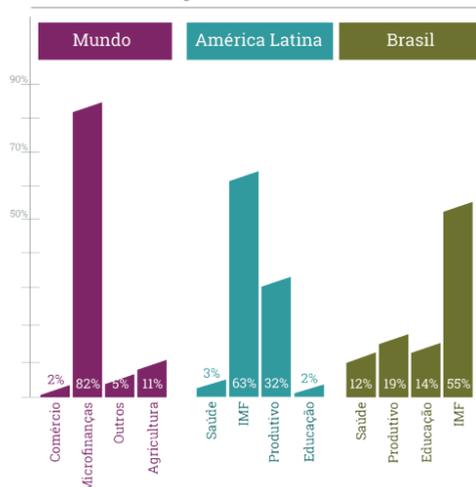
O desenvolvimento sustentável e o impacto social positivo nas vidas das pessoas e comunidades estão no centro da missão da Oikocredit. Para ter esse resultado, a instituição investe em microcrédito, no comércio justo e na agricultura, entre outros segmentos. Ela oferece empréstimos para projetos que visam à melhora da produtividade, trabalho e desenvolvimento em cooperativas e associações de pequenos produtores.

Apoia também entidades que atuam no segmento de microcrédito e ou financiam diretamente pequenas e médias empresas em países em desenvolvimento. Na América Latina as operações da Oikocredit são na forma de em-

préstimos em moeda forte e em linhas de crédito em moeda local, empréstimos subordinados e investimentos de capital.

Crítérios: Para garantir que o resultado seja o esperado, a seleção de parceiros é realizada de acordo com critérios éticos e financeiros rigorosos. Os parceiros devem fornecer serviços e ou gerar emprego entre os grupos menos favorecidos da sociedade; é dada prioridade à participação das mulheres na gestão e ou na execução dos trabalhos; as ações devem ter um impacto positivo na comunidade e nenhum impacto negativo sobre o meio ambiente; cuidar do bem-estar animal; ser financeiramente viável e sustentável e com gestão adequada.

Financiamento por setor:



Oikocredit's leadership in microfinance is internationally recognized.

Sustainable development and positive social impact in the lives of people and communities are in the core of Oikocredit's mission. To achieve this, the institution invests in microfinance, fair trade and agriculture, among others. Oikocredit extends loans to projects that seek to improve productivity.

It also funds institutions that are working in the microcredit segment or/and lend directly to small and medium-sized companies in developing countries. In Latin America we have loans and credit lines in both hard and local currencies, subordinated loans and capital investments.

Selection of partners. To ensure the positive results, partners are selected in accordance with strict ethical and financial criteria. Project partners must provide services and/or generate employment among disadvantaged groups; priority is given to women's participation in management and/or implementation; Concerning the environment, the priority is on do good rather than do not harm environment; animal welfare; financial feasibility and suitable management in place.

Oikocredit / Divulgação



A Oikocredit facilita a realização de sonhos de microempreendedores



Oikocredit / Divulgação

Contato direto com entidades parceiras

A Oikocredit utiliza uma série de ferramentas de monitoramento para acompanhar os resultados de desempenho social dos parceiros, que utilizam seus recursos para fomentar o desenvolvimento socioeconômico em vários países do mundo. Além disso, para fortalecer o desempenho financeiro e social das entidades parceiras, a Oikocredit oferece assistência técnica como um serviço complementar.

No mundo, a Oikocredit pretende desempenhar um papel de liderança na promoção da inclusão social. Assim também se

envolve diretamente com as entidades parceiras que atuam no segmento de microfinanças.

O Escritório Regional para a Região Sul da América do Sul (SASR) abrange cinco países prioritários: Argentina, Bolívia, Brasil, Paraguai e Uruguai. A presença local da Oikocredit é assegurada por escritórios instalados nestes cinco países, que trabalham em estreita colaboração com centenas de organizações parceiras. A carteira atual no Brasil é de cerca de 10 milhões de euros. Em Santa Catarina ela apoia a maioria das entidades que atuam com microfinanças.

O setor comercial é um dos que recebe apoio da Oikocredit

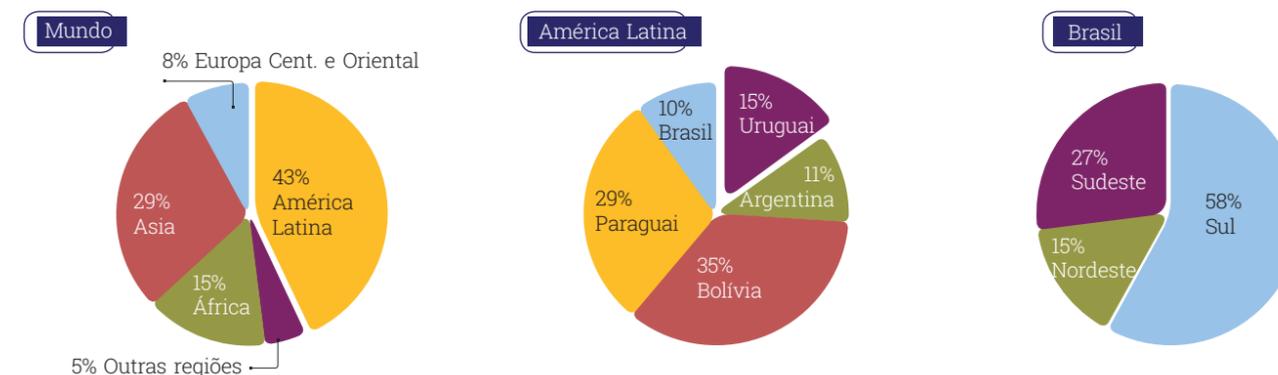
Direct contact with partner institutions.

Oikocredit uses a series of monitoring tools to follow the results of social performance of our partners, who are using its resources to promote the socioeconomic development in several countries around the world.

Oikocredit intends to keep playing a global role in the promotion of social inclusion. That's why it is always in close contact with its partner institutions operating in the microfinance sector.

The Regional Office for South America Southern Region (SASR) covers Argentina, Bolivia, Brazil and Paraguay and Uruguay. Oikocredit's local presence is ensured by offices established in these five countries, which work in close cooperation with hundreds of partner organizations. Its current portfolio in Brazil is of nearly 10 million euros. In the state of Santa Catarina it supports most institutions operating in the microfinance sector.

Financiamento:



O BNDES e o caminho do Microcrédito em SC

■ **BNDES is the way of the microcredit in SC.** BNDES supports the microcredit since 1996, but it was after the creation of the National Program of Oriented Productive Microcredit – PNMPO - that it became one of the major microcredit promoters in the state. So much so that, in May 2014, the BNDES Microcredit Program was transformed into a permanent product, ensuring the continuity of the provision of resources, in addition to bringing operational and institutional gains for BNDES and for microcredit institutions.

From 2005 to 2013, BNDES carried out 94 operations with 56 microcredit institutions, contracting about R\$ 694 million and disbursing nearly R\$ 520 million. In that period, microcredit providers supported by BNDES carried out over 821 thousand operations, totaling R\$ 2,26 billion in loans to microentrepreneurs.

Within this scenario, microcredit institutions from Santa Catarina, especially Civil Society Organizations of Public Interest (Oscip), played an essential role as they accounted for one third of these operations, but much more than that they brought important contributions, with the support from Amcred/SC and Badesc, to key issues such as: management, governance, accounting practices, credit information system, etc.

"It is important to note, however, that despite the advances and results achieved, this evolution must continue in the adoption of better practices and in the professionalization of the Oscips, paving the way for these institutions to create in a near future a central that will gather and offer services on accounting, legal advice, IT, and so on", says Paulo Roberto Anderson Monteiro, manager of the Solidarity Economy Department, Agriculture and Social Inclusion.

Paulo Roberto Anderson Monteiro é gerente de Departamento de Economia Solidária e de Área Agropecuária e de Inclusão Social

O BNDES apoia o microcrédito desde 1996 e, a partir da criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), em 2005, sua atuação ganhou importância e relevância. Tanto que, em maio desse ano, o Programa BNDES Microcrédito foi transformado em Produto, garantindo perenidade na oferta de recursos além de trazer ganhos operacionais e institucionais para o BNDES e para as Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPO).

De 2005 a 2013, o BNDES realizou 94 operações com 56 Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPO), contratou cerca de R\$ 694 milhões e desembolsou em torno de R\$ 520 milhões. No período, as IMPOs apoiadas realizaram mais de 821 mil operações e emprestaram em torno de R\$ 2,26 bilhões para os microempreendedores.

Nesse contexto, as IMPOs de Santa

Catarina, em especial as Oscips – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, têm papel destacado não só por responderem por cerca de um terço dessas operações, mas por avançarem, com apoio da Amcred e do Badesc, em questões importantes, tais como: gestão, governança, manual de práticas contábeis, central de risco de crédito, etc.

"Todavia, apesar dos avanços e dos resultados alcançados, essa evolução precisa continuar na adoção de melhores práticas e na profissionalização das Oscips para que, num futuro próximo, essas instituições criem uma central que ofereça serviços de contabilidade, assessoria jurídica, tecnologia da informação, etc," avalia o gerente de Departamento de Economia Solidária e de Área Agropecuária e de Inclusão Social, Paulo Roberto Anderson Monteiro.



Divulgação

Referência para o Brasil

Fundada em 28 de agosto de 1997, a Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariade – ICC Blusol – é uma das pioneiras do Brasil na concessão de microcrédito aos micro e pequenos empreendedores urbanos e rurais, formais e informais, permitindo que consolidem seus empreendimentos contribuindo com a economia do município de Blumenau e da região.

Quando o Governo de Santa Catarina instituiu o Programa Crédito de Confiança, formalizando a atividade no Estado, a Blusol já apresentava amplo

trabalho de inserção financeira na região de Blumenau. "Somos uma instituição que teve como origem a cidade de Blumenau, mas nosso objetivo é atender a toda região. Isso faz parte do planejamento", explica o presidente do Conselho de Administração, Ido José Steiner.

Ele comenta que a atividade de microcrédito tem papel fundamental no processo de diversificação das atividades econômicas. Blumenau tem um setor têxtil consolidado, mas segundo Ido, atualmente o predomínio é do setor de serviços. "Atendemos de empresas que fazem software até as que fazem pão", relata o presidente da Blusol, afirmando que sempre existirão empreendedores que precisam de apoio financeiro para realizar seus sonhos e formalizar suas empresas.

■ **A benchmark for the country.** Founded on August 28th, 1997, ICC Blusol (Blumenau Solidarity Community Credit Institution) was one of the first institutions in Brazil to extend the microcredit to small entrepreneurs operating both in formal and informal sectors, in rural or urban areas, aiming at consolidating their businesses and as a consequence leveraging the economy in the municipality of Blumenau and surrounding regions.

When the government of Santa Catarina launched the Trust Credit Program, legalizing the activity in the state, Blusol had already a long history in actions geared towards the economic and social insertion of individuals. "Our institution was born in Blumenau, but our goal is to serve the whole region. That expansion is already a key part of our plans for the future", says the president of the board of directors Ido José Steiner.

He observes that the microcredit plays a fundamental role in the diversification process of the economic activities. Blumenau has a strong textile industry, but according to Ido, it is the service sector that dominates the economy. "Our clients range from software companies to bakeries", says Blusol president, pointing out that there will always be entrepreneurs needing financial support to materialize their dreams and bring their businesses to the formal economy.

“Nosso objetivo é atender toda a região. Da área rural a industrial. Isso faz parte do planejamento”. **Ido José Steiner**



Edilson Wilvert (esq.) e Amadeu Trentini (dir.), fazem parte da diretoria. Ao centro, Ido Steiner, presidente da BluSol

Integrar para crescer

Para integrar os colaboradores e reforçar a importância do microcrédito, a BluSol realizou em abril sua primeira convenção. Com o tema Integrar para Crescer o evento reuniu, durante três dias, cerca de 100 colaboradores em Governador Celso Ramos.

Voltada para a integração dos funcionários das 14 unidades distribuídas em Santa Catarina, a convenção fortaleceu a instituição por meio da união, motivou os colaboradores e elencou a transparência nos processos como uma das prioridades da BluSol.

Para o presidente da instituição, Ido Steiner, foi um momento ímpar, principalmente por integrar todos os colaboradores independentemente do cargo. "Queremos que todos se sintam à vontade para colaborar com sugestões e críticas para uma instituição mais sólida. Todos têm voz e oportunidade".

O diretor executivo da BluSol,

Amadeu Trentini, avaliou a primeira convenção como importante para aprimorar o entendimento sobre o tema microcrédito.

O evento teve campanha do agasalho, concurso fotográfico, teatro e várias palestras. Destaque para a apresentada pelo presidente da Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças, Abcred, Almir da Costa Pereira.

Até dezembro de 2013, a BluSol emprestou **R\$ 217 milhões** em **64.450** operações de crédito.

■ **Integrate to grow.** In April, BluSol promoted its first convention with the aim of integrating and motivating all the employees and also to bring light to the importance of microcredit. Under the theme "Integrate to grow", the event held in Governador Celso Ramos was attended by around 100 people.

The convention was an opportunity for employees from 14 offices spread across the state to get together and share experiences, specially on the theme improving transparency in the processes, one of the key priorities at the bank.

For the president of the institution, Ido Steiner, the meeting brought an important contribution towards strengthening the institution, especially because it emphasized the integration of all the staff, regardless of position. "We want everyone to be part of the debates, bringing suggestions and ideas for the consolidation of the institution."

The executive director, Amadeu Trentini. He also viewed the first convention as an important opportunity for the staff to gain a better understanding of the different aspects of the microcredit.

The event also hosted a photo contest, theater presentations, lectures and a space for the donation of winter clothes. One of the highlights was the lecture given by Almir da Costa Pereira, president of the Brazilian Association of Microcredit Entities (Abcred).



Jaime Batista da Silva / Divulgação

Agilidade e segurança

“

Não é para ficar bonito e sim para atender uma visão de equilíbrio. É menos papel, menos burocracia.

Ido José Steiner - presidente

■ **Efficiency and security.** For BluSol credit agents filling out forms with pens is a thing of the past. Nowadays their main work tool is a tablet connected to the Internet. The system brought efficiency, security, economy and, most importantly, it is in tune with the environmental principles of the institution, that has so far computerized 95% of the services.

Anderson Ricardo Correia has been a credit agent for the last four years. He recalls that until recently all clients' information were first filled up in a form and then had to be transferred to a computer. At present, all clients' information is typed directly into a tablet. When the loan applicant is already a client, the system shows all his credit history as it also takes pictures of the documents, avoiding the traditional photocopying. Even information from credit protection agencies is accessed automatically.

The system was developed exclusively for BluSol. "We participated actively in the development of the software, because we needed the software development company to understand exactly how the processes of the microcredit are executed. The institution has been using the tablets for the last six months and the results have been even better than expected. Some of the benefits are that the clients get a faster answer and BluSol can manage better the work of the credit agents, as their location can be tracked through the tablet's GPS."

As fichas cadastrais preenchidas à caneta ficaram no passado para os agentes de crédito da BluSol. Atualmente a principal ferramenta no atendimento dos clientes é um tablet conectado à internet. O sistema proporciona agilidade, segurança, economia e principalmente está afinado com os princípios ambientais da instituição, que informatizou 95% dos processos, reduzindo o uso do papel.

Anderson Ricardo Correia trabalha há quatro anos como agente de crédito. Ele conta que antes todos os dados dos clientes eram preenchidos em uma ficha que depois precisava ser digitada no computador. Atualmente os dados de clientes são digitados diretamente

no tablet. Quando o tomador de crédito já é cliente, o sistema disponibiliza todo o histórico e ainda permite fazer foto dos documentos, evitando o tradicional xerox. Até a consulta ao SPC é feita na hora.

O sistema foi desenvolvido exclusivamente para a BluSol. "Participamos do desenvolvimento do software. Explícamos para a empresa como funciona o sistema de microcrédito", diz Anderson. Os tablets estão sendo utilizados há seis meses e os resultados são os melhores. A resposta para o cliente é mais rápida e a BluSol tem amplo controle sobre o trabalho do agente, já que todos os deslocamentos são registrados pelo GPS incluso no tablet.



Anderson Ricardo Correia, agente de crédito

Transparência total

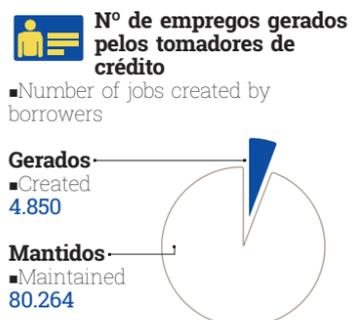
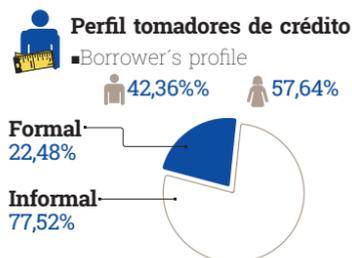
Com o lema “Parceria de verdade pra gente de verdade” a Blusol apresentou pelo quarto ano consecutivo seu Balanço Social e Ambiental. Trata-se de um documento com informações detalhadas sobre todas as ações, projetos, despesas, investimentos da instituição e também sobre o perfil dos tomadores de crédito. São dados que comprovam a lisura e a preocupação da entidade com a transparência.

O balanço social faz parte do Programa de Sustentabilidade Blusol, implantado em 2012 com o objetivo de atender aos princípios da responsabilidade social e ambiental (transparência, ética, respeito ao estado de direito, às normas internacionais de comportamento e aos direitos humanos). São valores incorporados a todas as rotinas diárias de trabalho da instituição.

Foram criados comitês internos (Social, Ambiental e Administrativo) que durante o ano propõem e renovam ações, com todos os colaboradores, orientados para dois focos principais, a ação em si de microcrédito, razão de existir da instituição, e a educação, verdadeira transformadora social.

■ Ação: Uma das ações relatadas no Balanço Social e Ambiental é a que trata da compensação pela impermeabilização do solo. Para cálculo deste passivo utiliza-se a metragem (m²) de cada unidade com atividade durante o período de janeiro a dezembro, multiplicado pelo índice pluviométrico (Epagri) de cada região. O resultado é multiplicado pelo índice de absorção do solo (NBR 13292) e multiplicado pelo valor da taxa de água aplicado pela concessionária de água de cada município. O resultado deste cálculo é o valor a ser compensado.

O resultado do passivo ambiental, por impermeabilização do solo, referente ao ano de 2012 foi de R\$ 2.263,73. Este valor foi repassado pela Blusol à Associação de Pais e Professores da Escola Visconde de Taunay, cujo objetivo foi adquirir equipamentos para a área de lazer da escola.



■ Total transparency. With the motto “Real partnership for real people”, Blusol disclosed for the fourth consecutive year its Social and Environmental Report. The document brings detailed information on all actions, projects, expenses and investments carried out by the institution and also presents important information on the profile of credit borrowers. These data come to corroborate the banks commitment transparency and accountability.

The social report is part of the sustainability program launched in 2012 by Blusol, with the objective of fully complying with the all the principles of social and environmental responsibility (transparency, ethics, respect for the rule of law, respect for international norms of behavior and respect for human rights). These are values that reflect who we are and how our institution functions on a daily basis.

We have created three study groups (social, environmental and administrative) which throughout the year present suggestions and carry out actions

Missão:

Prover produtos, serviços e orientação em microfinanças aos empreendedores de micro e pequenos negócios.

Visão:

Ser a instituição de microfinanças referência no Brasil, reconhecida como importante ferramenta de redução da pobreza e da geração e manutenção de emprego e renda sustentável na região onde atua.

Princípios e valores:

- Recursos Humanos Qualificados
- Bom Ambiente de Trabalho
- Comprometimento
- Bom Relacionamento
- Integridade
- Conhecimento
- Valorização dos clientes
- Geração de trabalho e renda
- Credibilidade
- Aprimoramento em treinamento
- Agilidade
- Inclusão social
- Qualidade
- Envolvimento

along with the staff towards two central themes: the microcredit philosophy per se, the reason for the institution to exist; and education as the main agent for social transformation.

One of the actions explained at the Social and Environmental Report is the compensation for sealing of soil surfaces. For the calculation of this liability, the area (m²) of each unit that had activity from January through December is multiplied by the rainfall index (Epagri) of each region. The result is multiplied then by the soil absorption index (NBR 13292) and by water rates charged by the concessionaires of each municipality. The result of these calculations in the amount to be compensated.

The amount of the environmental liability, from sealing of soil surfaces, in 2012 totaled R\$ 2.263,73. This amount was compensated by the Blusol it gave to the Visconde de Taunay School Association of Parents and Teachers, used to buy equipment for the students leisure area.

Ele viu a necessidade e atendeu

A empresa que Douglas Izidoro Bonette trabalhava no ramo de eletro e hidráulico foi transferida para outra cidade e ele precisava garantir renda para sua família. Percebendo que o bairro Bom Tempo, onde mora, em Indaial, não possuía uma lavação de carros, decidiu abrir seu próprio negócio, mas faltavam os recursos para comprar os equipamentos.

“Fiquei sabendo da Blusol com um rapaz que montou uma agropecuária. Fui até lá e me atenderam muito bem. Deu tudo certo”, lembra Douglas, que utilizou o dinheiro do primeiro empréstimo para comprar a bomba d’água e o compressor utilizado para lavar os carros. Ele trabalha com motocicletas, automóveis e caminhões. Além da lavação, encera e pulveriza os veículos.

Em janeiro do próximo ano, Douglas encerra o pagamento das parcelas e pretende fazer um novo empréstimo na Blusol. Dessa vez para comprar uma máquina de água quente. Ele comenta que quando o cliente pede ele lava os motores dos veículos, mas a maioria pede que o serviço seja realizado com água quente.

Assim, a partir de janeiro, o rapaz que é natural da cidade de Toledo no Paraná, mas que se mudou com apenas um ano de idade para Indaial, vai ampliar os serviços oferecidos e se consolidar como a única lavação do bairro e uma das poucas com água quente do município. O movimento que já é bom, principalmente nas sextas-feiras e sábado, deve ficar ainda melhor.



Douglas quer fazer o novo empréstimo para adquirir uma máquina de água quente

■ He saw an opportunity and went for it.

When the company where Douglas Izidoro Bonette worked moved to another city he suddenly found himself in need of a new activity to maintain his family. He wanted to have his own business and he saw an opportunity that there weren't any car washes in the neighborhood of Bom Tempo, where he lived in the city of Indaial.

“I heard about Blusol from an acquaintance that had opened a farm supply store. I went to the bank and received an excellent service from the staff. Everything worked out well”. Douglas recalls that the money he got from the first loan was used to buy a water pump and a compressor. He currently works with cars, trucks and motorcycles. In addition to washing, the car wash also provides an option for a thorough car wax.

Douglas will pay the last installment in January of 2015, and his plan is to take another loan at Blusol. This time he wants to buy a high pressure hot water jet washer. He explains that when his customers ask he also washes the engine of the vehicles, but most of them want the service to be done using hot water.

Douglas is originally from Toledo, in the state of Paraná, but he moved to Indaial when he was just 1 year old. With this new investment he plans to secure his position as the only car wash in the neighborhood and one of the few in the city that offers hot water pressure cleaning. The business has already conquered a good flow of costumers, especially on Fridays and Saturdays, and the number is expected to double in the near future.



Exemplo a ser seguido

Em humorado, jeito simples e sorriso franco. Assim é o aposentado Arno Fischer, que aos 81 anos, nem pensa em parar de trabalhar com artefatos de madeira. Produz banquetas, cabos de madeira para espetos, churrasqueiras e panelas de ferro, tudo com contrato e data de entrega. As máquinas foi ele mesmo quem fez, e a matéria-prima geralmente é comprada em quantidade, com recursos que ele empresta na Blusol.

Seu Arno é conhecido por todos na região de Indaial. Comunicativo, diz que sua história dá um livro. Criou-se dentro da madeireira do pai, onde eram produzidas carroças, carro de mola e carrinho de mão. Foi lá que o aposentado aprendeu a função de carpintaria. "Na época a gente trabalhava de graça para os pais. Então à noite e nos finais de semana eu fazia brinquedos de madeira e bolas para jogar bocha. O que eu ganhasse ficava comigo".

Depois de casado ele se mudou para Joinville, onde trabalhou em uma fábrica de camisas. Para ampliar a renda aprendeu a função de marceneiro e mantinha uma madeireira em Indaial. As máquinas ainda estão instaladas em um galpão ao lado de sua casa. O tempo passou, mas a vontade de trabalhar não. Agora ele é microempresário e tem na parceria com a Blusol o apoio que precisa para manter o capital de giro.



A madeira é muito cara e difícil. Pego dinheiro na Blusol para comprar".

Arno Fischer

■ **An example to be followed.** Always with a friendly smile and in good mood Arno Fischer is 81 years old and doesn't even think of retiring, he simply loves his job with wood handicrafts. He makes stools, wooden handles for skewers, grills and iron cookware, and everything is done with a contract and delivery date. Fischer has built many of the machines he uses and the money from the loans at Blusol is used to buy the raw materials in quantity.

Everyone in the region of Indaial knows "Seu Arno". In his easygoing way, he says that his life would easily fill a book. He grew up helping his father in the family's sawmill; they made carts, horse driven carts and wheelbarrows. That's where he learned carpentry work first hand. "At that time, I helped my parents but they couldn't afford to pay me a salary. So during the weekends and free time I started to make wood toys and bocce balls. The money I could get with them was mine".

After he got married he moved to the city of Joinville and started working in a shirt factory. As an alternative to increase his income he specialized in carpentry and opened a sawmill in Indaial. The machines were set up in a warehouse adjacent to his house. And after all these years, his willingness to work remains the same. Now he is a successful micro-entrepreneur and with his partnership with Blusol he has the assurance of extra working capital in times of need.

Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – ICC BluSol

Nome fantasia

■ Trade name
BluSol

Fundação

■ Founding
28/08/1997

Abrangência

■ Scope (municipalities)

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

Nº de colaboradores

■ Number of employees
89

Valor financiado

■ Financed amount
R\$ 233.140.194,58

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2014)

■ Nº of operations (the founding date until June 30, 2014)
69.636

Carteira ativa

■ Active loans portfolio
R\$ 29.273.103,37

Nº de clientes ativos

■ Active clients portfolio
10.942

Média de valor por empréstimo

■ Average loan amount
R\$ 3.300,00

Segmento

■ Segment

Serviços

■ Services
68,96%

Comércio

■ Trade
25,78%

Indústria

■ Industry
3,12%

Agricultura

■ Agriculture
2,14%

Perfil tomadores de crédito

■ Borrower's profile
42,36% 57,64%

Formal
22,48%

Informal
77,52%

Tempo de existência do negócio

■ Time in business (borrower)

0 a 1 ano

■ 0 to 1 year
28,15%

1 a 3 anos

■ 1 to 3 years
6,15%

+ de 3 anos

■ +3 years
65,70%

Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito

■ Number of jobs created by borrowers

Gerados

■ Created
4.850

Mantidos

■ Maintained
80.264

Endereço

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

Site:

www.blusol.org.br

Filiais

■ Branches and service outlets

Matriz - Blumenau

■ Rua Paulo Zimmermann, 55 - Centro
(47) 3144.9500

Posto Avançado da Itoupava Central

■ Rua Dr.Pedro Zimmermann, 6.931 - Itoupava Central
(47) 3339.2648

Filial de Brusque e Região

■ Av. Lauro Muller, 70 - Centro
(47) 3351.3928

Filial de Gaspar

■ Rua Vereador Augusto Beduschi, 76 - Centro
(47) 3332.6238

Filial de Ilhota

■ Rua 21 de Junho, 270 - Centro
(47) 3343.0259

Posto Avançado de Navegantes e Região

■ Av. Prof. José Juvenal Mafra, 120 - Centro
(47) 3349.3181

Filial de Indaial e Região

■ Rua Prefeito Frederico Hardt, 145 - Centro
(47) 3333.6495

Posto Avançado de Ascurra e Região

■ Avenida Brasília, 601 - Centro
(47) 3399.1390

Posto Avançado de Ibirama e Região

■ Rua Marquês do Herval, 1761 - Centro
(47) 3357.4332

Filial de Rio do Sul e Região

■ Av. Oscar Barcelos, 1180 - Centro
(47) 3521.2579

Posto Avançado de Pouso Redondo e Região

■ Rua Albino Verdi, 135 - Centro
(47) 3545.1523

Filial de Jaraguá do Sul e Região

■ Rua Barão do Rio Branco, 134 - Centro
(47) 3376.3644

Filial de Joinville

■ Rua Itajaí, 299 - Centro
(47) 3025.6005

Filial de São José e Região

■ Rua Antônio Scherer, 674 - Kobrasol
(48) 3259.8095



CREDITO



SPC. QUEM TEM CRÉDITO TEM TUDO.

É com grande satisfação que dividimos uma conquista que traz benefícios e vantagens para você: o seu crédito. Com ele, suas condições de pagamento são facilitadas e seus sonhos realizados. Cuide bem desse patrimônio.

Quem tem SPC, tem mais vantagens que proporcionam muito mais poder de compra para você, consumidor.



16 anos de apoio ao empreendedor

O Banco da Família nasceu em 1998. Foi criado na Associação Comercial e Industrial de Lages (Acil), através da Câmara da Mulher Empresária como Banco da Mulher com o objetivo de alternativa de crédito aos pequenos negócios. É uma das instituições de microcrédito mais antigas de Santa Catarina e a única no Brasil filiada ao Banco Mundial da Mulher (Women's World Banking – WWB).

Registrada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), busca ampliar e melhorar os pequenos negócios de modo que contribuam com o desenvolvimento regional. Atendendo a novas exigências do mercado e visando aumentar a abrangência, em 2003 a instituição passou a se chamar Banco da Família. Passou por um processo sólido e contí-

nua de crescimento. Neste ano planeja seguir a expansão para o Sul do Brasil.

Para a presidente Isabel Baggio, nestes mais de 15 anos de atuação, o Banco da Família “diversificou seu mix de produtos, ampliando e fidelizando a carteira de clientes, sempre contando com o apoio de instituições que reconhecem e valorizam seu trabalho frente ao desenvolvimento social, a exemplo do BNDES, BADESC, SEBRAE, BID, CEF e dentre outras internacionais, como a Oikocredit, o BNP Paribas e o Women's World Banking”.

Este ano, com o VI Fórum do Banco Central sobre Inclusão Financeira, o Banco da Família participa de mais um importante canal de debate e avaliação. “Para o Banco da Família é motivo de satisfação receber este grande evento em nosso Estado”.

Over 16 years improving the quality of life for thousands of people.

Banco da Família was born in 1998. Banco da Mulher (the former name of Banco da Família), was originated within the Chamber of Commerce and Industry of Lages (Acil), by the Chamber of the Businesswomen, with the mission of being a credit alternative for small businesses. It is one of the oldest microcredit providers of Santa Catarina and the only institution in the state affiliated to the Women's World Banking – WWB.

BF is an 'Oscip' (Civil Society Organization of Public Interest) and, as such, is in a constant drive to provide small business with all the means necessary for them to strive, and consequently improve the local economy as a whole. In 2003 it had to undergo some changes in order to adjust to new requirements, and changed its name to Banco da Família. A period of solid and continued expansion was then initiated. The head office in Lages was enlarged and the bank opened several branches. At present, BF has five branches in Santa Catarina and in Rio Grande do Sul; and eight banking agents spread all over the state.

Isabel Baggio, president of the institution, understands that over these more than 15 years of operations, Banco da Família has always presented a sound and sustainable growth. “We were able to built up a high level of loyalty among our clients, increasing our portfolio, and now we can offer a diversified mix of services. And all this was only possible thanks to institutions that recognized and valued our efforts towards social development, among them BNDES, Badesc, Sebrae, the Inter-American Development Bank (IDB), CEF, and international institutions such as Oikocredit, BNP Paribas and Women's World Banking”. Over this period the bank financed more than R\$ 265 million, registering upwards of 170.000 financial transactions.

This year, as a participant of the 6th Brazilian Central Bank Forum for Financial Inclusion, Banco da Família continues to be an active actor in debates and assessments on the microfinance sector. “We at Banco da Família are very grateful and satisfied that the forum will be held in our state this year”.

R\$ 265 mi é o valor que o Banco da Família emprestou desde a sua fundação.

Produtos na medida para o cliente

Perfil tomadores de crédito

Borrower's profile
 43,40%
 56,60%

Formal
 11,55%

Informal
 88,45%



Products tailored to clients' needs.

Banco da Família carries out surveys in the areas where it operates, seeking to identify and meet the demands and potentialities of its target public, especially micro and small entrepreneurs (both in the formal and in the informal economy), as well as women, another group that historically has found itself marginalized from the traditional financial system.

The bank has five branches and eight banking agents spread across the Western region of the state and the Santa Catarina and Rio Grande do Sul mountain range regions. In addition to credit, they also provide trainings on budgeting, helping in the financial planning of the families, bringing information regarding the control of expenses to avoid indebtedness.

Elaine Amaral Fernandes, credit director, explains that to keep improving and offering solutions that really make the difference to its clients, Banco da Família, which primarily works with microcredit, expanded the mix of services offered, with new credit lines for renovations, house repairs and constructions, and for the acquisition of low-income houses. Another popular line of credit is the Family Credit, specially directed at covering unexpected expenses or the purchase of goods and services that will bring more quality of life for the borrower and his family.

O Banco da Família pesquisa os mercados nas regiões onde atua, buscando identificar e atender as necessidades e potencialidades da população, em especial os micro e pequenos empreendedores formais e informais e as mulheres, que em muitos casos não são absorvidas pelo sistema convencional financeiro (inclusão social).

Conta com cinco agências e oito postos de atendimento distribuídos entre o Meio Oeste Catarinense e as Serras Catarinense e Gaúcha, com vistas à expansão. Além do crédito, conta também com palestras de orçamento familiar que auxiliam no planejam-

to financeiro das famílias, orientando no controle das despesas e evitando o endividamento.

Para a diretora de crédito, Elaine Amaral Fernandes, visando atender cada vez mais as necessidades e aspirações de seus clientes, o Banco da Família, além do microcrédito, implantou em seu mix de produtos, linhas para reforma e construção, financiamento para a aquisição de casas populares, além do Crédito Família, que é uma linha de crédito para gastos eventuais e aquisição de bens e serviços que podem melhorar a qualidade de vida e a condição do tomador do crédito e de sua família.



O Banco realiza oficinas sobre Educação Financeira

Inclusão financeira e capacitação

Controlar e gerenciar as finanças de uma microempresa pode se tornar uma tarefa frustrante se o microempreendedor tiver pouco conhecimento sobre gastos, renda, investimento e a economia em geral. Por isso, o Banco da Família realiza gratuitamente palestras de Educação Financeira, enfatizando as diferenças entre o desejo e a necessidade, disponibilizando ferramentas de controle sobre o que se ganha e o que se gasta.

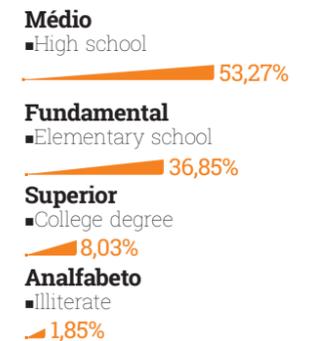
A principal intenção do BF com esta iniciativa é conscientizar seus clientes e a comunidade sobre a importância do orçamento familiar e o planejamento dos negócios para o desenvolvimento da atividade e consequentemente a melhoria da qualidade de vida. Só em 2013, foram realizadas 38 palestras, beneficiando mais de 3.080 pessoas em diversas

áreas de atuação.

No entanto, este trabalho só é possível com a capacitação dos gestores. O Banco da Família também mantém parceria com a Fundação Dom Cabral (FDC) e participa do programa Parceiros para a Excelência (PAEX). A proposta deste programa busca a implementação de um modelo de gestão com foco em melhoria de resultados e aumento de competitividade.

Através da construção gradativa de conhecimento e do intercâmbio de experiências, os participantes discutem colocando em prática ferramentas gerenciais e estratégicas. Tudo isso com acompanhamento permanente dos consultores da FDC. Nesse ambiente, os resultados aparecem a médio e longo prazos, através do realinhamento da estratégia e com avaliações gerenciais mensais para mensurar o progresso dos negócios.

Grau de instrução dos tomadores de crédito



Financial inclusion and professional training. Managing the finances of a small business may become quite a frustrating experience if the microentrepreneur lacks basic information regarding expenses, revenues, investments and the overall economic scenario. For this reason, Banco da Família promotes trainings on financial education (free of charge), with a special focus on the differences between wishes and needs, making available tools that will help in the control of revenues and expenses.

What BF hopes to do with this initiative is to raise awareness among its clients and the population about the importance of budgeting and planning to make the business thrive and grow and, consequently, leading to a better standard of living. In 2013 alone, 38 trainings were provided by the bank, benefiting more than 3.080 people in the most varied areas of business.

Banco da Família has also signed a partnership with the Fundação Dom Cabral (FDC) and participates in the Partners for Excellence (Paex) program. This program is aimed at implementing a management model focused on results and greater competitiveness.

Through a gradual construction of knowledge and the exchange of experiences, participants discuss their businesses models and put management and strategic tools into practice. Everything is done under the permanent supervision of FDC consultants. The new knowledge acquired during these training sessions will lead to mid and long-term positive results by realigning strategies. Monthly meetings are also held to follow up on the progresses made by the companies.



Aline Cristina Fonseca Terra trabalha na recepção do Banco da Família em Lages

Empresa ganha competitividade

Há cerca de cinco anos, o Banco da Família entrou na vida de Cláudio Ivan Macedo, proprietário da Funilaria Macedo. Em função da grande concorrência e a baixa demanda de serviço, a microempresa precisou de uma ajuda. Com o empréstimo feito no banco, foi possível equilibrar as contas e fazer novos investimentos para a compra de uma guilhotina.

A nova máquina deu agilidade e rapidez nos serviços, antes realizados manualmente. Aumentou seu esto-

que e sua produção. Cláudio conta que por mês é utilizada aproximadamente uma tonelada de chapa para produção de calhas e lareiras.

A empresa já existia há cinco anos, mas foi quando passou a ser cliente do Banco da Família que aumentou sua competitividade. "Depois de estabilizarmos, procuramos o banco outras vezes quando era necessário".

Cláudio explica que as vendas dependem muito da economia. "Nossos clientes são na maioria particulares, pessoas que compram nossos produtos para a casa. Por isso, em alguns meses a demanda de pedidos é baixa e por sua vez, o lucro também. Nessas horas, o jeito é procurar ajuda", explica o proprietário.

Cláudio Ivan Macedo possui a funilaria há 10 anos

■ **Competitive differential.** Five years ago, Cláudio Ivan Macedo, the owner of Funilaria Macedo (auto body repair shop), was facing some serious challenges. In an area marked by fierce competition and low service demand his small business was not doing so well. Around that time that he found out about Banco da Família and with the credit he was granted at the institution he managed to balance the budget and started to investment in new tools and equipment, like the guillotine.

The new machine brought efficiency and more velocity to the services, which were previously done manually. Increased its stock and its production. Cláudio says that nearly one ton of metal is used every month in the production of gutters, downpipes and hearths.

The company had been around for some time in the market, but it was only after they became Banco da Família clients that the business really started to take off "Later on, even after everything was running smooth we kept using the bank services in times of difficulties".

Cláudio points out that sales are highly dependent on overall economic conditions. "Our clientele is made up mostly of people that buy products for personal use. This means that we sometimes need to deal with periods of less demand, and of course it affects our profits. When that happens, the only way is to look for help", says the microentrepreneur.



Sueli, da La Dolce Vita, cresceu junto com o BF

Ela é a cliente número 1

O casal Hélio Andrade e Sueli Pelegrini foram os primeiros clientes do Banco da Família, logo quando a instituição iniciou seus trabalhos, em 1998, como Banco da Mulher. Na informalidade há cerca de 10 anos e depois de ter retornado de Rondônia para Santa Catarina, a pequena empresa La Dolce Vita nasceu, graças a um pequeno empréstimo.

Nos anos que se passaram, a La Dolce Vita buscou outros empréstimos junto ao Banco da Família, oportunizando a compra de máquinas, matéria-prima e o aumento da equipe, que passou de dois para seis funcionários. Hoje caminha com as próprias pernas. Faz suas próprias rotulagens para as embalagens e transporta todos os produtos em

um automóvel refrigerado.

Com um leque de 36 variados produtos, a La Dolce Vita atende atualmente cerca de 250 clientes, a maioria do litoral. O figo em calda e cristalizado é o carro chefe da microempresa, mas há outros produtos bem comercializados como a abóbora em calda, as geleias de até 10 sabores, amendoim com leite condensado e com chocolate, cocadas e casquinhas de laranja. "O nosso diferencial são produtos naturais, sem mistura de conservantes", afirma o casal.

A meta agora é comprar um computador e uma impressora novos para a customização e melhor impressão dos rótulos. Para isso, Hélio e Sueli trabalham duro diariamente. Ela na produção e ele nas viagens e venda. Um plano que até agora deu certo.

■ **She was the first client.** When Banco da Família opened its doors, in 1998, at the time operating under the name of Banco da Mulher, Hélio Andrade and Sueli Pelegrini were the first clients to use the services of the financial institution. After a period of almost 10 years operating in the informal economy, they moved from the state of Rondônia to Santa Catarina and opened a small company - La Dolce Vita - thanks to a small loan from the bank.

In the years that followed, La Dolce Vita obtained other loans from Banco da Família to buy machines, raw material and to hire more people. From two employees the business jumped to its current staff of six employees. Today, the company is able to stand on its own two feet. It creates its own labels, the products are packaged and transported in a refrigerated vehicle.

With an array of 36 products, La Dolce Vita serves currently some 250 clients, most of them from the coastal regions of the state. Figs in syrup and crystallized figs are the most popular products of the company, but there are other products that sell well in local markets, like pumpkins in syrup, up to 10 flavors of jams, peanuts prepared with condensed milk and chocolate, coconut candy and candied orange peels. "Our competitive advantage is that we sell natural products, we don't use food preservatives".

Their plan now is to buy a new computer and a new printer to bring more quality in the customization and printing of the labels. To do this, Hélio and Sueli work hard every day. She takes care of the production and he is responsible for marketing and delivering the products. A plan that so far has worked pretty well.

Loja amplia estrutura e rol de produtos

Há 26 anos no mercado de varejo, a Trapu's de Seda deu um salto depois que passou a ser cliente do Banco da Família, em meados de 2000. À frente da empresa, Rosane Pocaí confeccionava algumas peças de roupas antes disso.

O pequeno leque de produtos vendidos ampliou e com isso a Trapu's de Seda passou a vender as melhores marcas de lingerie, pijamas, biquínis, saídas de praia, entre outras peças para o dia e a noite. A loja também comercializa uma linha completa de aromatizantes de ambientes.

Para Rosane, depois que ficou cliente do banco, a Trapu's de Seda teve visivel-

mente um crescimento de 300%. "Nós tínhamos um espaço muito pequeno na época em que confeccionávamos as peças. Depois disso passamos a atender no Serra Shopping e de lá viemos para a loja na Rua Coronel Córdova".

O número de colaboradores também aumentou. Antes eram duas funcionárias e hoje a equipe é formada por cinco. "Atendemos com maior atenção cada pessoa que entra na loja". Atualmente a Trapu's de Seda vende para clientes de vários municípios da região.

Com o auxílio que recebeu do Banco da Família, a Trapu's de Seda cresceu e hoje tem acesso aos meios tradicionais de crédito.

■Structure and store expands list of products. With 26 years in the retail industry, Trapu's de Seda made a great leap in all aspects after it became a Banco da Família client, in 2000. Rosane Pocaí, the owner of the department store, started creating clothing on a small production level.

In time the initiative prospered and nowadays Trapu's de Seda offers a vast range of products, including the best brands in lingerie, pajamas, bikinis and other clothing pieces for night and day events and occasions. The store also sells a full line of deodorizers.

For Rosane, Trapu's de Seda visibly grew at least 300% after it became a Banco da Família client. "We were working in a very limited space when we started producing clothing pieces. Some time later we opened a department store at Serra Shopping and after that we moved again to Coronel Córdova street.

The number of employees has also increased. Rosane started with two employees and now the company has 5 permanent employees "Every customer that enters our store is given the utmost attention and provided the best personalized service". At present, Trapu's de Seda markets its products to several municipalities in the region.

With the aid it received from Bank of Family, the Trapu's Silk grown and now has access to traditional means of credit.

“Atualmente a Trapu's de Seda vende para clientes de vários municípios da região”.

Rosane Pocaí



Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Família

Nome fantasia

Trade name
Banco da Família

Fundação

Founding
20/10/1998

Abrangência

Scope
(municipalities)

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

No Rio Grande do Sul: Caxias do Sul, Campestre da Serra, Farroupilha, Muitos Capões, São Marcos, Vacaria, Bom Jesus e Lagoa Vermelha.

Segmento

Serviços

Services
69,90%

Comércio

Trade
17,34%

Indústria

Industry
10,18%

Agricultura

Agriculture
2,58%

Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers

Gerados

Created
11.724

Mantidos

Maintained
94.784

Perfil tomadores de crédito

Borrower's profile
43,40% 56,60%

Formal

11,55%

Informal

88,45%

Grau de instrução dos tomadores de crédito

Education background
Fundamental
Elementary school
36,85%

Médio
High school
53,27%

Superior
College degree
8,03%

Analfabeto
Illiterate
1,85%

Tempo de existência do negócio

Time in business (borrower)

0 a 1 ano

0 to 1 year
25,83%

1 a 3 anos

1 to 3 years
32,56%

+ de 3 anos

+3 years
41,61%

Endereço

Address
Lages - SC

Rua Presidente Nereu Ramos, 73 - Centro - Lages
(49) 3251.0444
(49) 3251-0431

Site:
www.bancodafamilia.org.br

Filiais

Branches and service outlets

Caçador - SC
Av. Senador Salgado Filho, 501 - Centro
CEP 89500-000
(49) 3567.5671

Campos Novos - SC
Rua São João Batista, 274 - Centro. CEP 89620-000
(49) 3544.2503

Correia Pinto - SC
Rua Lauro Muller, 626 - Centro - CEP 88535-000
(49) 3243.4165

Curitibaanos - SC
Av. Salomão Carneiro de Almeida, 06 - Centro - CEP 89520-000
(49) 3245.0904

Fraiburgo - SC
Rua Madre Paulina, nº 143 esquina com Nereu Ramos - Centro - CEP 89580-000
(49) 3246.0251

Herval d'Oeste - SC
Rua Santos Dumont, 520 - Sala 03 - Centro. CEP 89610-000
(49) 3554.0337

Otacílio Costa - SC
Av. Olinkraft, 2440 - Bairro Pinheiros - CEP 88540-000
(49) 3275.0464

Santa Cecília - SC
Rua Tania Aparecida Ceolla Gaudêncio, 150 - Centro CEP 89540-000
(49) 3244.1118

São Joaquim - SC
Rua Major Jacinto Goulart, 175 - Sl 02. Centro - CEP 88600-000
(49) 3233.1355

Videira - SC
Rua Coronel Alberto Schmidt, 163 - Centro - CEP 89560-000
(49) 3566-7502

Caxias do Sul - RS
Rua Visconde de Pelotas, 603, Loja 01 esquina com Pinheiro Machado - Centro CEP 95020-180
(54) 3290.8500

Vacaria - RS
Avenida Moreira Paz, 441 - Centro - CEP 95200-000
(54) 3232.0116





Sede em Itajaí

Um dos pioneiros

Apresentando cases de seus clientes, em dois anos seguidos o Bancri venceu o Prêmio Talentos do Microcrédito de Santa Catarina

O Bancri – Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí-Açu – é uma das primeiras instituições de microcrédito de Santa Catarina, época em que, fomentadas pelo Governo do Estado, várias entidades foram criadas nas principais cidades catarinenses. “Fomos o primeiro banco de microcrédito da região e o resultado foi muito positivo. Acredito que este foi um dos maiores projetos que um governo já fez”, avalia o presidente do Bancri, Reinaldo Lourenço Inácio.

Santa Catarina foi um dos primeiros estados brasileiros a estruturar uma cadeia de bancos especializados em oferecer microcrédito. Assim, logo após a fundação, o Bancri foi visitado por pessoas do Nordeste e do Rio de Janeiro que queriam aplicar o mesmo modelo em suas regiões. Com o tempo, os bancos de microcrédito chamados de Oscips – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – ampliaram sua área de abrangência. O Bancri

mantém unidades em São José e Joinville.

A inadimplência dos clientes do Bancri é muito baixa. Reinaldo diz que isso se deve ao processo de atendimento. “Temos a facilidade de ter um agente para visitar, conhecer o trabalho do cliente e orientar. O agente continua acompanhando o cliente mesmo depois de realizado o empréstimo”.

“

Com pouco dinheiro, a geração de emprego através do microcrédito é muito grande”.

Reinaldo Inácio

■ **One of the first MFIs in the state.** Bancri, or Itajaí-Açu River Estuary Popular Credit Bank, was one of the first microcredit institutions established in the state of Santa Catarina. Around the same period, several other MFIs were created throughout the state in a process encouraged by new state government incentives and policies. “We were the first microcredit bank in our region and the result was very positive. In my view, this was definitely among the best and most far-reaching actions that the state administration ever implemented”, says Reinaldo Lourenço Inácio, president of Bancri.

Santa Catarina was one of the first Brazilian states to count on a solid chain of banks specialized in the extension of the microcredit. Soon after it opened its doors, the bank started being visited by people from the northeast of the country and from Rio de Janeiro interested in implementing the same model in their regions. In the years that followed all microcredit banks, in the condition of Oscips (Civil Society Organizations of Public Interest), managed to expand their outreach in their regions. At present, Bancri has branches in São José and in the city of Joinville.

Delinquency rate at Bancri is very low. Reinaldo observes that these results are only possible because the service provided is really client oriented. “We have credit agents that will keep contact with our clients after the loan is granted to check on how the business is developing and to bring guidance and solutions when necessary”.

A vitória da persistência

Atualmente o Artesanato Dom Bosco de Itajaí é referência nacional de qualidade em artesanatos de madeira. São peças de várias formas e tamanhos, algumas cortadas com modernas máquinas a laser com uma riqueza de detalhes de encher os olhos. Agora, poucos sabem que para essa empresa dar certo, sua proprietária trabalhava sete dias por semana, das 7h30min até a meia-noite.

Ela é Neusa Terezinha Simones, que por muitos anos trabalhou no comércio, mas sempre alimentava o sonho de ter uma empresa. “Meu marido sempre dizia, se você não deixar o emprego nunca saberá se dará certo. Um dia pedi a conta e fui trabalhar com ele na marcenaria, onde ele produzia portas e janelas”. Neusa começou a fazer porta-retra-

tos e caixinhas. Diz que não tinha prática, mas vendia muito bem.

Nesta época ela conheceu a agente de crédito do Bancri, Mari Luchtenberg. Fez o primeiro empréstimo para comprar um pistola de pregos e não parou mais. “Era R\$ 1 mil e tinha medo de não pagar”, diz a empresária que considerava o Bancri um parceiro essencial para o seu sucesso. Ao longo desses 15 anos o movimento aumentou cada vez mais, a ponto do marido de Neusa parar de fabricar janelas para trabalhar exclusivamente com ela. “Vendo para ateliês de todo Brasil, mas ainda tenho muito a fazer”, conclui a empresária, que além da loja que mantém em Itajaí há mais de 10 anos, acaba de abrir uma filial em Balneário Camboriú.

■ **The victory of determination.** The company Artesanato Dom Bosco, from Itajaí, has achieved national recognition for the quality of its wood crafts. The pieces are from different shapes and sizes. Some are carved using modern laser machines, reaching such richness of details you don't want to look away. What only few people know is that for this company to survive and grow, its owner used to work seven days a week, from 7:30 a.m. to midnight.

Neusa Terezinha Simones always dreamed of opening her own business. “My husband used to say that if I didn't leave my job and took a chance I would never know. So one day I actually did it and started helping him at his carpentry shop, where he made doors and windows. Neusa started making photo frames and small boxes. In the beginning she didn't have much practice, but her products sold well.

At that time, she met Mari Luchtenberg, a credit agent from Bancri. She took the first loan to buy a nail gun and from there on Neusa has always been a loyal client. “I took R\$ 1 thousand and I was afraid I wouldn't be able to pay it back”. The entrepreneur understands that Bancri was an essential partner for the success of the enterprise. Over the course of these 15 years the flow of costumers kept increasing and eventually her husband stopped making windows to help her. “I sell to studios from all over the country, and I feel that I still have much more to accomplish”, concludes the businesswoman, who besides store that keeps Itajaí more than 10 years, has open a branch in Balneário Camboriú.

Neusa investiu em seu sonho



Artesanato Dom Bosco

- 20 funcionários;
- Vendas para todo o Brasil;
- Produz de pequenos adornos a bandejas e móveis;
- Utiliza equipamentos de ponta;
- Ministra cursos de artesanatos.

Sucesso além do esperado

“Meu primeiro financiamento no Bancri foi para capital de giro, e desde então, o Bancri vem sendo meu parceiro, acompanhando meu sucesso!”

Jean Leandro da Silva

Jean Leandro da Silva precisava ampliar sua renda e decidiu montar uma empresa artesanal para produzir laços para cães e gatos. Ele já tinha experiência de três anos como empreendedor no setor de pet shops, onde desenvolvia atividades de banho e tosa e nos horários de folga fazia os laços. O negócio deu tão certo, que em apenas um ano Jean parou com o banho e tosa, para dedicar-se exclusivamente a sua nova atividade.

Com o apoio do Bancri nasce, em 2007, a empresa Julia Laços. Uma máquina e quatro pessoas eram responsáveis por todo o processo, desde a criação, produção e venda destinada a 50 clientes. Atualmente são 14 funcionários e sete terceirizados. A empresa cresceu, mas o objetivo de inovar no segmento de acessórios para pets permanece.

Jean pretende expandir seu negócio com novos produtos criados de acordo com as tendências de mercado. As criações voltadas ao pet são inúmeras. Está em fase de teste a confecção de camas, cachecóis, roupas e cobertores. A empresa pretende também produzir laços para lingerie, já que está próxima de Ilhota, a capital nacional da lingerie.

Em constante desenvolvimento, com essa estrutura e maquinário fomentado pelo Bancri, a Julia Laços disponibiliza seus produtos em vários pontos de Santa Catarina, com uma carteira ativa de 400 clientes.

■ **Better than expected.** Jean Leandro da Silva needed to increase his income and decided to set up a small business to produce bow tie collars for dogs and cats. He already had three years experience as a pet shop owner. He provided bath and grooming services and used his free time to make the ties and bows. The products were so well received that in just a year Jean had to stop providing hygienic and cleaning services to work exclusively on the new activity.

And finally in 2007, supported by Bancri, he opened his own store - Julia Laços. One machine and four people were responsible for the whole process, from the creation and production to the sales to 50 clients. Currently, he employs 14 direct employees and seven outsourced workers. The company has grown, but its initial idea of innovating in the segment of accessories for pets remains.

Jean intends to expand business with new products specially designed to keep up with the new trends of the market. And the new creations are numerous. He is now working on the manufacture of beds, scarfs, clothes and blankets. For the future, the company also plans to manufacture ribbons for lingerie, taking advantage of the fact that they are near Ilhota, considered to be the national capital of lingerie.

Julia Laços is constantly growing, with structure and equipment bought in great part with the support from Bancri. Today it markets its products all over Santa Catarina and boasts an active portfolio of 400 clients.

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

Nome fantasia

Trade name
BANCRI

Fundação

Founding
15/02/2000



Abrangência

Scope (municipalities)

AMFRI, AMUNESC, GRANDFPOLIS

Nº de colaboradores

Number of employees
27

Financed amount
R\$ 78.382.424,00

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2014)

Nº of operations (the founding date until June 30, 2014)
17.706

Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 9.671.983,00

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
1.280

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 4.427,00

Segmento

Segment

Comércio

Trade
45,19%

Indústria

Industry
9,37%

Serviços

Services
45,44%

Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers

Gerados

Created
10.834

Mantidos

Maintained
17.706

Perfil tomadores de crédito

Borrower's profile

56,55% 43,45%

Formal

39,60%

Informal

60,40%

Tempo de existência do negócio

Time in business (borrower)

0 a 1 ano

0 to 1 year
96,87%

1 a 3 anos

1 to 3 years
3,13%

Endereço

Address
Avenida Joca Brandão nº 265 - Centro - Itajaí - SC
(47) 3045.6030

Site:

www.bancri.org.br

Filiais

Branches and service outlets

Itajaí

Av. Joca Brandão, 265. Centro
(47) 3045.6030

Bal. Camb/Camboriú

5º Avenida, 960 - Sala 3 Bairro dos municípios
(47) 3264.7426

Bombinhas

Av. Baleia Jubarte, 242 - Sala 5 - Bairro José Amandio
(47) 3393.6977

Ilhota

Rua Dr. Leoberto Leal, 130 Associação Empresarial
(47) 3343.1134

Itapema

Av. Nereu Ramos, 867. Centro
(47) 3368.0123

Joinville

Rua 7 de Setembro, 18 - Sala 2 - Centro
(47) 3455.5044

Luiz Alves

Rua Erich Gielow, 35 - Centro Prefeitura
(47) 3377.1271

Navegantes

Av. João Sacavem, 428 - Sala 2 - Centro
(47) 3342.1280

Penha/Piçarras

Av. Nereu Ramos, 345 - Sala 3 - Centro Penha
(47) 3345.3878

Porto Belo

Rua Luiz Valendowski, nº 614 - Sala 03 Perequê
(47) 3369.5999

São José

Rua Dinarte Domingos, 543 - Sala 04 - Centro Comercial Jardim Continental
(48) 3241.3039





Equipe qualificada do Banco do Empreendedor

15 anos incentivando sucessos

O Banco do Empreendedor foi a primeira organização instalada pelo Programa Crédito de Confiança, implantado em 1999 pelo Governo do Estado de Santa Catarina em parceria com Badesco, Sebrae/SC e Fampesc. Iniciou suas atividades em 19 de outubro de 1999 e nestes 15 anos a instituição vem ampliando seus serviços e área de abrangência, proporcionando assim o sucesso de milhares de micro e pequenos empreendedores, formais e informais, e promovendo o desenvolvimento sócioeconômico dos catarinenses.

Em julho de 2002, a organização recebeu do Ministério da Justiça a certificação como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), atendendo ao que preceitua a lei 9790, e em 2005 foi habilitada pelo Ministério do Trabalho a operar no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado – PNMPO, criado pela lei 11.110.

No ano de 2008, a Assembleia Geral dos Associados aprovou uma ampla reforma estatutária, que permitiu iniciar um processo de profissionalização e expansão das atividades am-

pliando a a área de atuação do Banco do Empreendedor para todo o Estado de Santa Catarina, processo liderado pelo então Presidente do Conselho de Administração, Luiz Carlos Floriani, que foi contratado para assumir, a partir de então, como Diretor Superintendente da organização.

No final de ano de 2013, novamente a Assembleia Geral dos Associados aposta no desenvolvimento e expansão das atividades, aprovando uma nova reforma que amplia a área de atuação do Banco do Empreendedor para todo o território brasileiro e também já o qualifica para controlar organizações similares que venha impossibilitar aprofundar mais o atendimento das necessidades de seu público alvo.

N° de empregos gerados pelos tomadores de crédito

■ Number of jobs created by borrowers

Gerados

■ Created
3.846

Mantidos

■ Maintained
39.428



■ **15 years of successful operations.** Banco do Empreendedor was the first organization to work with the Trust Credit Program, launched in 1999 by the state government in partnership with Badesco, Sebrae/SC and Fampesc. The bank started its activities in October 19th, 1999. In these 15 years of operations the institution has always kept investing and expanding its structure of services and area of coverage, enabling the materialization of thousands of small entrepreneurs' dreams and fostering the socio-economic development of Santa Catarina's people. In July 2002, the bank was legally recognized by the Ministry of Justice as a Civil Society Organization of Public Interest (Oscip), in accordance with the law n° 9790; and in 2005 it received the Ministry of Labor and Employment's approval and certification to join the National Program of Oriented Productive Microcredit – PNMPO.

In 2008, several amendments to the institution bylaws were approved by a general meeting. Those changes enabled the bank to carry out a new set of actions towards its professionalization and expansion of activities, soon extending its outreach to the whole state of Santa Catarina. The process was coordinated by Luiz Carlos Floriani, president of the board of director at the time. Floriani was also hired to take on, from that period on, as managing director of the institution. At the end of 2013, another general meeting was held and once again the bank decided to continue investing heavily on the improvement and expansion of its services and activities, this time by approving a new reform that broadened the outreach of Banco do Empreendedor to the whole national territory, while opening the way for the bank to take on other MFIs in order to keep pace with the needs of its clients.

Instituições precisam ser fortes

O Banco do Empreendedor defende que as instituições de microcrédito precisam ser fortes para fazerem frente à concorrência e para conseguirem atender as reais necessidades de seu público alvo, oferecendo-lhes produtos e serviços de qualidade, não só no que se refere a crédito, mas também através de outras ferramentas do processo de microfinanças, como microsseguros, poupança, educação financeira, acesso a novas tecnologias de inclusão financeira e gestão de negócios, entre outras.

Com este objetivo a partir de 2008 incorporou a carteira da Oscip Crediconfiança, que atendia com microcrédito a região de São José. Nos anos de 2012 e 2013, adquiriu a carteira da Oscip Bapem – Banco do Pequeno Empreendedor, com sede em Caçador, assumindo suas seis unidades e passando a atuar no Meio Oeste de Santa Catarina.

A partir de 2014, depois de dois anos de reuniões e negociações dos dois conselhos, coordenadas e facilitadas pelo fato de terem o mesmo Diretor, o Banco do Empreendedor assumiu a carteira e passou a atender a região Norte e Nordeste, antes atendida pela Casa do Empreendedor, com sede em Joinville. Nos últimos anos as duas organizações já realizavam algumas ações em conjunto, como treinamento de funcionários e confraternizações.

“As organizações de Microcrédito não podem ser concorrentes entre si. Elas devem estar unidas e devem aperfeiçoar cada vez mais o atendimento aos empreendedores, pois são as únicas que conseguem aplicar uma metodologia específica, de atendimento e orientação presencial, visando especificamente o sucesso dos empreendedores e o desenvolvimento sócioeconômico das comunidades. Nossos clientes precisam ser atendidos por organizações fortes e neste sentido nossa meta é disponibilizar novos produtos para nossos clientes e continuar crescendo. Além do processo de estadualização já iniciamos também o atendimento em algumas cidades do Paraná”, explica o Diretor Superintendente do Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Floriani.



Luiz Carlos Floriani, diretor superintendente do Banco do Empreendedor

■ **Institutions must strengthen competitiveness.** Banco do Empreendedor advocates that microcredit institutions must keep investing in their strengthening and solidification to stand up to the competition. In order to meet their clients real needs, they must provide high quality products and services not only in money lending, but also in other microfinance tools such as microinsurances, savings, financial training, access to new technologies for financial inclusion and business management, among others.

Acting accordingly with that principle, in 2008 the bank acquired the portfolio of the Oscip Crediconfiança, which was operating in the São José region as a microcredit provider. In 2012 and 2013 it acquired the portfolio of the Oscip Bapem – Banco do Pequeno Empreendedor, which was headquartered in Caçador, incorporating its six branches and broadening its coverage to the Midwestern region of Santa Catarina.

In 2014, after two years of meetings and negotiations between the two board of directors, coordinated and facilitated by the fact that they had the same board president, Banco do Empreendedor acquired the

portfolio of Casa do Empreendedor, headquartered in Joinville, and began serving the North and Northeast regions of the state. As a matter of fact, the institutions were already carrying out some operations jointly for some time, including staff training and social gatherings.

“Microcredit institutions shouldn't see themselves as competitors. Instead, they must strengthen bonds and keep continuously improving the services provided to entrepreneurs, because they are the only institutions using this specific methodology of on-site monitoring and face-to-face service and guidance, aiming specifically at the success of the businesses and the socioeconomic development of the communities where they operate. Our clients need to be served by strong institutions and in this regard we are continuously striving to keep growing and delivering new products in tune with our clients' needs. On top of this process to expand the bank's outreach to the whole state of Santa Catarina, we are already serving some municipalities from Paraná”, explains Luiz Carlos Floriani, managing director of Banco do Empreendedor.

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL

3ª Edição - 2013

ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE SANTA CATARINA CONFERE AO

BANCO DO EMPREENDEDOR

O CERTIFICADO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL 2013

NOS TERMOS DA LEI ESTADUAL Nº 12.918, DE 23 DE JANEIRO DE 2004.

Florianópolis, 04 de dezembro de 2013

Joares Ponticelli

Deputado Joares Ponticelli
Presidente da Assembleia Legislativa do Estado de Santa Catarina

Parceiros: FACISCE, FIBRES, FOCORNEVIA SC, FATMA, FIEGSC, OBERVALERIA

Preocupação com o social

Nos últimos anos o Banco do Empreendedor tem dado atenção especial para também atender às necessidades comunitárias das populações mais fragilizadas. Neste sentido desenvolve atividades de apoio a outras organizações que trabalham com a inclusão social de famílias de baixa renda, como a Associação Pró Brejaru na Palhoça. Tem também uma parceria muito importante com Udesc/Esag – Universidade do Estado de Santa Catarina, através dos Programas Habilis e EsagKids, que visa levar educação financeira para as comunidades de baixa renda. Em 2013 o Banco do Empreendedor recebeu o Certificado de Responsabilidade Social, instituído pela Assembleia Legislativa do Estado de Santa Catarina, com a finalidade de reconhecer as entidades com fins não econômicos que tenham a responsabilidade socioambiental incluídas e exercidas em suas políticas de gestão, visando à promoção do bem-estar da sociedade e a preservação ambiental.

Social Responsibility. Over the last years, Banco do Empreendedor has been paying special attention to the services aimed at community needs of populations in a vulnerable situation. In this regard, it actively supports other organizations that work towards financial and social inclusion of low-income households, such as Pró Brejaru Association, which works with children from Frei Damião and Brejaru neighborhoods, in the municipality of Palhoça. The bank has also formed an important partnership with UDESC/ESAG - State University of Santa Catarina, to carry out the Habilis and the ESAG Kids projects, which are aimed at bringing financial education to low-income communities. In 2013, Banco do Empreendedor received the Social Responsibility Certificate, granted by the State of Santa Catarina. The prize was created by the State Legislative Assembly to award and recognize the work of not-for-profit organizations that operate in accordance with the social responsibility management principles, contributing to the social well-fare of the community and the preservation of the environment.

Vencedora dentro e fora das piscinas

Desde setembro, a paratleta de natação Izabela Dias de Souza faz parte da equipe do Banco do Empreendedor como estagiária da área administrativa da sede da organização, em Florianópolis. O estágio proporciona um pequeno alívio financeiro para a família da moça, que treina em busca de medalhas e é a terceira melhor nadadora do Brasil, na categoria S6.

Sorridente, Izabela é exemplo de superação. Aos sete anos, por uma doença rara, ela teve amputadas as pernas, a mão esquerda e parte de dois dedos da mão direita. Para não atrapalhar os treinos e as aulas, ela trabalha no Banco do Empreendedor apenas uma vez por semana. "A bolsa ajuda muito nas despesas e estou aprendendo uma profissão", diz a moça.

O diretor do Banco do Empreendedor, Luiz Carlos Floriani, avalia que essa tipo de iniciativa deveria ser copiada por outros bancos catarinenses. "Temos muito a aprender com Izabela. Ela nos ensina a superar dificuldades, a buscar a perfeição em tudo o que fazemos", conclui.

A winner inside and outside the pools. The para-swimmer Izabela Dias de Souza is a trainee at Banco do Empreendedor since September. She works in the administrative department of the bank's head office, in Florianópolis. She says she is glad because now she can also contribute to her family's income. Izabela is ranked third among the best swimmers in Brazil in the S6 category.

Always with a smile on her face, she is a shining example of determination and dedication against the odds. When she was 7, she lost both her legs, her left hand and part of two fingers of her right hand as a consequence of a rare disease. In order to not interfere with her trainings and school, she works at Banco do Empreendedor only once a week. "This job has helped me a lot, because now I can help my family and at the same time I am learning a profession".

In Luiz Carlos Floriani's view, this kind of initiative should be copied by other banks in the state. "We have a lot to learn from Izabela. Her example shows us how to overcome obstacles, searching for perfection in everything we do", he concludes.

Izabela concilia o trabalho no banco com os treinos



Liderança no Juro Zero

JURO ZERO

O Banco do Empreendedor é o campeão estadual do Programa Juro Zero. Até o dia 31 de agosto ele emprestou mais de R\$ 17 milhões, em 6.140 operações. De acordo com os números, o banco responde sozinho por 24% de todas as operações do programa desenvolvido pelo Governo do Estado, desempenho que lhe rendeu homenagem do Sebrae.

O resultado do Banco do Empreendedor se deve principalmente ao trabalho de seus agentes de crédito. Destaque para Almir Prado, que sozinho realizou mais de 400 operações de crédito, que totalizaram R\$ 1,2 milhão em recursos liberados. Ele foi premiado pelo Sebrae como maior operador da região de São José. "A divulgação do projeto foi muito boa e eu convenci as pessoas que é um bom negócio", diz Almir.

Com oito anos de empresa, Almir conhece bem seus clientes. Simpático diz que gosta de captivar as pessoas. "Os moradores de São José são empreendedores. O que eu fiz foi esclarecer que emprestar dinheiro sem juros, com o Juro Zero, poderia ser o atalho para realizar sonhos".

O Programa Juro Zero permite empréstimos de até R\$ 3 mil, que podem ser pagos em oito parcelas. O tomador de crédito que pagar corretamente as sete primeiras parcelas não precisa pagar a última, que corresponde aos juros. Cada cliente pode realizar o empréstimo duas vezes.



Almir é o agente de crédito destaque do Juro Zero



BANCO DO EMPREENDEDOR
A Casa do Empreendedor

JURO ZERO
de verdade!

7.334 OPERAÇÕES REALIZADAS ATÉ SETEMBRO DE 2014!
QUE RESULTAM EM MAIS DE R\$ 20.300.000,00 LIBERADOS

PRINCIPAIS MUNICÍPIOS ONDE REALIZAMOS JURO ZERO!

FLORIANÓPOLIS	SÃO JOSÉ	JOINVILLE	PALHOÇA	CAÇADOR
1.384 OPERAÇÕES	863 OPERAÇÕES	706 OPERAÇÕES	568 OPERAÇÕES	273 OPERAÇÕES

105 FORAM OS MUNICÍPIOS CATARINENSES ONDE O BANCO DO EMPREENDEDOR REALIZOU JURO ZERO.

Leaders in Zero Interest loans. Banco do Empreendedor has lent more than any other bank under the Zero Interest Rate Program. Up to August 31st the institution had already granted over R\$ 17 million in loans, in 6.140 operations. According to the figures, the bank accounts alone for 24% of all loans taken out under the program sponsored by the state government. Sebrae has already recognized and awarded the institution for this impressive performance.

A great deal of Banco do Empreendedor success story derives from the dedicated work of its credit agents. One example that stands out is Almir Prado, who alone was responsible for more than 400 loans, totaling R\$ 1,2 million. He was awarded the title of most active credit agent of all São José region by Sebrae. "The project as a whole had been well disseminated through the community, and thankfully I was able to show people that it was actually a good deal", says Almir.

Throughout the community, and thankfully I was able to show people that it was actually a good deal", says Almir.

After eight years as an employee, Almir knows each of his clients very well. He is very friendly and says that he enjoys creating this friendship bonds with people. "Residents of São José are entrepreneurs by nature. What I did was to show them that borrowing money without paying interest, under the Zero Interest Program, could be the fastest way to materialize their dreams", he observes.

The program offers loans of up to R\$ 3 thousand, that can be paid in up to eight installments. If the first seven are paid on schedule, the borrower will not need to pay the eighth one, roughly equivalent to the interest rate involved in the operation. Each client can apply for this line of credit twice.

Cliente destaque do programa

Desde que foi criado, em 2011, o Programa Juro Zero já mudou para melhor a vida de milhares de catarinenses. Neste contexto, Olivio Pio Alves é considerado uma referência. Ele fez dois empréstimos em seu nome, incentivou a mulher a implantar um salão de beleza e motivou o filho a investir no ramo de climatização. Tudo, é claro, com recursos obtidos no programa.

Cliente do Banco do Empreendedor, Olivio possui uma oficina de bicicletas em Palhoça. Divide o prédio que construiu com os empreendimentos da mulher, Brendali Célia Alves e do filho Márcio Alencar Alves. "Faz 15 anos que tenho a oficina. Sou gaúcho de Sapucaia do Sul, onde tinha uma tabacaria". Ele diz que se mudou para Santa Catarina porque o clima é melhor.

Com a orientação do Banco do Empreendedor, Olivio usou o dinheiro do Juro

Zero para renovar o estoque de peças novas e conquistar mais clientes. "Com dinheiro na mão pagava mais barato". Em 2015, existe a possibilidade do programa ser ampliado com novos valores e prazos. "Espero que isso aconteça. Assim poderei emprestar e quem sabe, até vender bicicletas novas", conclui o microempresário.



Se expandirem o projeto Juro Zero vou vender bicicleta nova".

Olivio Pio Alves

Olivio já fez dois empréstimos pelo Juro Zero e incentivou a mulher e o filho a usarem o programa



■ **A client that stands out.** Since its creation in 2011, the Zero Interest Rate Program has changed the lives of thousands of people in Santa Catarina. Olivio Pio Alves was one of them. He took two loans from Banco do Empreendedor under the zero interest program, helping his wife to open a beauty salon and his son to invest in an air conditioning business.

Olivio is the owner of a bicycle repair shop in the city of Palhoça. In the family's building, he shares the space with his wife Brendali Célia Alves and his son Márcio Alencar Alves' businesses. "It's been 15 years since I opened the repair shop. Before that I had a tobacco shop in Sapucaia do Sul, which is by the way my hometown in the state of Rio Grande do Sul." He explains that he moved because the climate was better for him in Santa Catarina.

With the guidance received at Banco do Empreendedor, Olivio used to money he was granted under the Zero Interest Program to increase his inventory and attract more customers. "I was able to get cheaper prices because I was purchasing up-front with cash". For 2015, there is a change that the program will be reformulated, with new credit limits and longer terms. "I really hope that happens. It would be a chance for me to get another loan and, why not, start selling new bicycles", concludes the microentrepreneur.



Antes



Depois

Pedro Batista de Camargo, aposentado em Campos Novos, emprestou R\$ 5 mil para melhorar sua residência

Um produto inovador



O Banco do Empreendedor lançou o Credireforma. Trata-se de uma linha de crédito especial para pessoas de baixa renda que precisam reformar ou ampliar seus imóveis. "Criamos esse produto porque percebemos, em nossa Regional do Oeste, a dificuldade que as pessoas têm em obter crédito para esse tipo de serviço", explica o diretor do banco, Luiz Carlos Floriani.

Para viabilizar a nova linha de crédito, o banco desenvolveu um novo modelo de levantamento socioeconômico, estabeleceu o limite de crédito em R\$ 10 mil e alongou o prazo do financiamento para 36 meses. Assim o tomador de crédito pode diluir o valor das parcelas em seu orçamento. O recurso pode ser utilizado para comprar material de construção e para o pagamento de mão de obra.

Outra novidade do Banco do Empreendedor é o Credireforma Mobile, onde o recurso é liberado em uma conta, que pode ser acessada e administrada via telefone celular. A com-

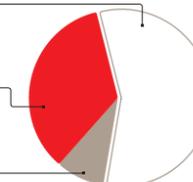
pra de material de construção é feita diretamente nas lojas credenciadas, de forma rápida e segura. Se necessário o tomador de crédito pode inclusive sacar. "Ele dá um comando no celular e o sistema faz um depósito em sua conta corrente", explica o gerente geral do banco, Wilson Vamerlati Dutra.

Segmento
■ Segment

Serviços
■ Services
56,53%

Comércio
■ Trade
34,63%

Indústria
■ Industry
8,84%



■ **An innovative service.** One of the latest services launched by Banco do Empreendedor is the 'Credireforma credit line', targeted at low-income families for investments in renovations or enlargements of their homes. "We created this product after realizing how hard it was for people covered by our west regional office to get loans for those kinds of investments", explains the director of the bank, Luiz Carlos Floriani.

To make this new line of credit viable, the bank had to develop a new socio-economic survey model, establishing a credit limit of R\$ 10 thousand and a repayment plan of up to 36 months. This extended term was designed to make the monthly payments more affordable and less impacting on the borrowers' budget. The money can be used for the purchase of building material and the payment of services related to the project approved.

Banco do Empreendedor has also launched the 'Credireforma Mobile'. In this modality, the money is deposited on an account, which can be accessed and used via smartphones. The purchase of building material is done directly in authorized stores in a fast and secure way. If necessary, the borrower can even withdraw money. "Using his smartphone he can have the money deposited directly into his checking account", explains the general manager of the bank, Wilson Vamerlati Dutra.

Banco do Empreendedor – Atendimento

Nome fantasia

Trade name
Banco do Empreendedor

Fundação

Founding
19/10/1999

Unidades físicas de Atendimento:

22 (vinte e duas)

Unidade Móvel de Atendimento:

01

Número de Colaboradores:

92

Cidade Atendidas:

102 (SC) e 08(PR)

Abrangência

Scope (municipalities)

O Banco do Empreendedor possui atualmente 22 unidades de atendimento, instaladas em 19 cidades do Estado de Santa Catarina. Como forma de descentralizar e para melhor coordenar e atender sua equipe, proporcionando rápidas respostas ao cliente, o Banco do Empreendedor dividiu sua estrutura operacional em quatro regionais. Regional Grande Florianópolis, Regional Vale do Rio Tijucas, Regional Meio Oeste e Regional Norte e Nordeste. As sedes de cada regional foram definidas de acordo com a importância das praças para o Banco do Empreendedor. Os Coordenadores Regionais foram selecionados a partir do próprio grupo de colaboradores premiando assim os mais experientes. "É uma decisão estratégica e de logística", explica o Gerente Geral da organização, Wilson Vamerlati Dutra. Ele comenta que três unidades estão atendendo as primeiras cidades do Paraná, que fazem fronteira com Santa Catarina. A Unidade de Itapoá atende Guaratuba, Matinhos e Caioba, a Unidade de Mafra cobre os municípios de Rio Negro, Campo Tenente, Lapa e Quitandinha e a Unidade de São Bento do Sul atende o município de Piên. "A receptividade é muito boa e já estamos pensando em instalar unidades em solo paranaense", conclui o Gerente Wilson.

Regional Grande Florianópolis

Sede da Regional:

Florianópolis/SC - Rua Fulvio Aducci, 710 - Estreito
(48) 3348 0300

Coordenação:

José Otavio Taveira Parente
(48) 3348 0300

Número de colaboradores:

17 Sendo: 01 Coordenador de Agentes + 07 Agentes de Crédito + 02 Aux. Agente Crédito + 03 Aux. Administrativo + 04 Estagiários

Unidades instaladas:

Florianópolis Continente -

Rua Fulvio Aducci, 710 - Estreito (48) 3348 0300

Ilha Norte - Rua João Nunes Vieira, 1683 - ACIF Ingleses (48) 3266 7001

Ilha Sul - Rodovia SC 405, 969 Sala 02 - ACIF Campeche (48) 3237 6003

Palhoça - Av. Barão do Rio Branco, 800 Sala 02 - Centro (48) 3242 1788

São José - Rua Charles Ferrari, 213 Sala 04 - Kobrasol (48) 3247 0003

Cidades atendidas: 14 - Florianópolis, São José, Palhoça, Paulo Lopes, Santo Amaro, Garopaba, Angelina, São Pedro de Alcântara, São Bonifácio, Rancho Queimado, Angelina, Alfredo Wagner, Anitópolis, Águas Mornas.

Regional Vale do Rio Tijucas.

Sede da Regional: Tijucas/SC

Praça Nereu Ramos, 177 - Centro (48) 3263 0214

Coordenação: Adriana da Silva - Tijucas/SC (48) 3263 0214

Número de Colaboradores:

17 Sendo: 01 Coordenadora Agentes + 04 Agentes de Crédito + 04 Aux. Agente Crédito + 04 Aux. Administrativo + 03 Estagiários

Unidades instaladas: Tijucas

Praça Nereu Ramos, 177 Centro (48) 3263-0214

Itajaí - Av. Cel. Marcos Konder, 1207 sala 01 terreo - Centro (47) 3046 3137

Biguacu - Rua Barão do Rio Branco, 155 Sala 01 - Centro (48) 3243 3030

São João Batista - Rua Benjamin Duarte, 45 Sala 03 - Centro (48) 3265 2399

Brusque - Rua Felipe Schmidt, 09 - Centro (47) 3351 9996

Cidades atendidas: (23) - Biguaçu, Antônio Carlos, Major Gercino, Governador Celso Ramos, Tijucas, Porto Belo, Itapema, Bombinhas, Canelinha, São João Batista, Nova Trento, Brusque, Guabiruba, Botuverá, Itajaí, Balneário Camboriú, Camboriú, Navegantes, Gaspar, Ilhota, Luiz Alves, Penha, Piçarras.

Regional Meio Oeste

Sede da Regional:

Caçador/SC - Av. Sete de Setembro, 200 Sala 04 - Centro (49) 3563 4531

Coordenação: Franciel Xavier Martins - (49) 3563 4531

Número de Colaboradores:

17 Sendo: 01 Coordenadora Agentes + 07 Agentes de Crédito + 01 Aux. Agente Crédito + 05 Aux. Administrativo + 03 Estagiários

Unidades instaladas: Caçador

Av. Sete de Setembro, 200 Sala 04 - Centro (49) 3563 4531

Joaçaba - Rua Duque de Caxias, 645 Sala 01 - Centro (49) 3521 0756

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

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

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

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

Cidades atendidas: 39 - Caçador, Calmon, Macieira, Lebon Régis, Rio das Antas, Timbó Grande, Matos Costa, Joaçaba, Herval do Oeste, Erval Velho, Capinzal, Ouro, Lacerdópolis, Catanduvas, Agua Doce, Ibicaré, Treze Tílias, Jaborá, Luzerna, Vargem Bonita, Videira, Fraiburgo, Iomerê, Pinheiro Preto,

Salto Veloso, Tangará, Arroio Trinta, Campos Novos, Ibiama, Abdon Batista, Brunópolis, Vargem, Zortéa, Celso Ramos, Monte Carlo, Curitibaanos, Frei Rogério, Santa Cecília, São Cristóvão do Sul.

Regional Norte e Nordeste

Sede da Regional:

Joinville/SC - Rua Alexandre Dohler, 221 - Centro (47) 3433 9933

Coordenação: Sheila Floriani - Joinville/SC (47) 3433 9933

Número de Colaboradores:

19 Sendo: 01 Coordenadora Agentes + 05 Agentes de Crédito + 04 Aux. Agente Crédito + 05 Aux. Administrativo + 04 Estagiários

Unidades instaladas: Joinville

Rua Alexandre Dohler, 221 - Centro (47) 3433 9933

São Bento Do Sul - Rua João Kiem, 18 - Centro (47) 3633 1698

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

Jaraquá do Sul - Rua Domingos R. da Nova, 435 Sl 03 - Centro (47) 3370 9112

Mafra - Rua Felipe Schmidt, 467 Sala 03 - Centro (47) 3643 6020

São Francisco do Sul

Praça da Bandeira, 17 - Centro (47) 3444 6929

Cidades atendidas: (27) - Joinville, Garuva, Balneario de Itapoa, São Francisco do Sul, Araquari, Guarimir, Jaraquá do Sul, Schroeder, Corupa, Massaranduba, São João do Itaperiú, Barra Velha, Balneário Barra do Sul, Campo Alegre, São Bento do Sul, Rio Negrinho, Mafra, Canoinhas, Papanduva, Itaiópolis, Três Barras, Porto União, Rio Negro (PR), Campo Tenente (PR), Lapa (PR), Piên (PR) e Quitandinha (PR)



Ferramenta de desenvolvimento

Conceder 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 promover o desenvolvimento socioeconômico e combater a pobreza. Esse é o objetivo da Sociedade de Crédito ao Micro Empreendedor do Planalto Norte – Planorte.

A instituição atende os municípios da região do Planalto Norte, onde tornou-se ferramenta de desenvolvimento sustentável e solidário, contribuindo para a retomada do crescimento econômico da região e por consequência a redução do índice de pobreza.

O Microcrédito Produtivo e Orientado surgiu em Santa Catarina no final dos anos 90. Através do Programa de Governo, que contou com a coordenação do Badesc, foram criadas 19 instituições abrangendo todo estado. A Planorte inaugurou sua sede em Canoinhas, em abril de 2000, e um ano depois abriu dois postos avançados, um em Mafra e outro em Porto União. Hoje, atende a 14 municípios da Amplanorte – Associação dos Municípios do Planalto Norte.



A Instituição

foi honrada com a premiação destaque empresarial 2013/2014, concedida pela CDL de Canoinhas

■ **A development tool for microentrepreneurs.** The Society of Credit for Microentrepreneurs of the Northern High Plains - Planorte - was created with the objective of extending small loans, aimed at the creation, development and consolidation of micro and small businesses, operating in the formal or informal economy, run by low income people, thus initiating a movement that will lead to economic and social development, fighting poverty.

The institution serves municipalities from the Northern region of the state, where it has become a powerful tool for sustainable development, playing a decisive role in the recovery of the local economy and in the reduction of poverty.

The National Program of Oriented Productive Microcredit was first implemented in Santa Catarina in the late 1990s. The program was responsible for the creation of 19 microcredit institutions across the state, under the coordination of Badesc. Planorte inaugurated its head office in the city of Canoinhas in April 2000 and a year later opened two more banking agents, one in Mafra and the other in Porto União. Today it serves 14 cities, members of the Association of the Municipalities of the Northern High Plains.



“

Nenhum programa governamental por si só é capaz de provocar mudanças sociais tão amplas como as necessárias para uma substancial redução da pobreza”.

Gilson Pedrassani - Diretor presidente

“

Quando uma pessoa que nunca havia conseguido dinheiro emprestado paga a primeira prestação, sua felicidade é imensa”.

Nivaldo Brey Junior - Gerente executivo

Benefício para mais de 100 famílias

Instalada no município de Bela Vista do Toldo, a Cooperativa de Fortalecimento da Agricultura Familiar do Planalto Norte – Cooperfap – produz conservas, está ampliando as instalações e planeja até exportar. Ela proporciona benefício direto para mais de 100 famílias de agricultores e foi solidificada pela parceria de Regina Maria David Schimborski com a Planorte. Regina iniciou a produção de conservas há quase duas décadas, utilizando apenas hortaliças produzidas em sua propriedade. As vendas evoluíram e ela passou a comprar legumes de outros agricultores. Assim surgiu a ideia de montar uma associação. “Desde o início tivemos o apoio da Planorte. Sem eles possivelmente teríamos fechado as portas”, avalia a diretora da Cooperfap.

A associação foi o primeiro passo para a formação da cooperativa, que em apenas três anos construiu escritório, depósito e barracão. A partir desta fase, além de recursos financeiros o Banco do Planalto

Norte ofereceu também orientação sobre administração e gerenciamento de processos. Outro barracão está em construção com 300 metros quadrados. Ele abrigará a nova linha de produção.

Cooperfap

- 83 associados
- 30 funcionários
- Possui duas caminhonetes, empilhadeira, esteira de transporte, câmara frigorífica e baú refrigerado.
- Veículos, equipamentos e barracões foram adquiridos/construídos com o apoio dos governos Federal e Estadual.
- Com o apoio do Ministério do Desenvolvimento Agrário, expôs durante a Copa do Mundo em Curitiba.
- Pretende exportar conservas de abobrinha brasileira.
- Quer ativar unidade de panificação. Os equipamentos já foram adquiridos.

■ Cooperative has benefited over 100 families.

The Cooperative for the Strengthening of Family Farming of the Northern Highlands – Cooperfap – in the municipality of Bela Vista do Toldo, makes pickles and preserves. The enterprise has worked so well that they are now expanding the facilities and in the near future the plan is to start exporting. The cooperative currently benefits directly more than 100 family farmers, but it was only after Regina Maria David Schimborski and Planorte started a partnership that the business started to show real potential.

Regina started working with pickles and preserves 20 years ago, using only vegetables grown in her own land. When sales increased she started to buy vegetables from other small-scale farmers. But then she came up with the idea of setting up an association. “Planorte has been a faithful partner from our very beginning. Without their support we would probably have closed the business by now”, says the director of Cooperfap.

The association was the first step towards the formation of the cooperative, which in the three years that followed set up an office, a warehouse and an industrial shed. After that Banco do Planalto Norte continued to support the cooperative, not only with credit but specially by providing guidance on business administration and management of processes. A 300 meter industrial shed is currently under construction to accommodate a new production line.

Regina mostra o resultado do trabalho da cooperativa e o novo barracão



A família toda trabalha no Ferro Velho Ipê

Muito mais que ferro velho

A família de Jonatas Alves trabalha unida. Irmãos, pai e mãe são os responsáveis pelo sucesso do Ferro Velho Ipê, instalado no município de Três Barras. A empresa iniciou há cinco anos, com apenas alguns veículos no pátio e atualmente já é referência em peças novas e usadas para clientes de Canoinhas, Papanduva, Major Vieira e até de São Mateus, município do Paraná.

Jonatas nasceu em Três Barras, mas conta que o pai possuía um ferro velho na época em que morou em Campos Novos. Assim, ele e os irmãos decidiram investir na atividade e foram buscar o apoio financeiro da Planorte. “O atendimento foi nota 10. Foi fundamental para nossa empresa. Usamos o dinheiro para comprar os carros nos leilões, onde o pagamento só pode ser feito à vista”.

O negócio vai bem. O pátio está cheio de carros para serem desmontados, uma casa está sendo construída com dois pisos. No térreo ficará a loja de peças novas e um dos irmãos montou uma oficina para instalar as peças vendidas na loja e no ferro velho. No Banco do Planalto Norte os irmãos também realizam a operação de troca de cheques, fator que contribui para manterem capital de giro.

“Graças à Planorte demos uma alavancada graúda”.

Jonatas Alves

■ Much more than scrap metal. Jonatas Alves family works together Brothers, mother and father are all equally responsible for the success of Ipê Scrap Metal & Used Auto Parts, in the municipality of Três Barras. The business started five years ago, with nothing more than a few vehicles on the patio, and currently is already a reference in new and used auto parts for clients from Canoinhas, Papanduva, Major Vieira and even from São Mateus, a city from the state of Paraná.

Jonatas was born in Três Barras and explains that his father used to run a used auto parts business in the period they lived in Campos Novos. That was one of the reasons that led his brother and he to invest in the activity. And they chose Planorte for financial support. “The service was great. This initial push was fundamental for our business. We used the money to buy cars in auctions, as they only accept payment in cash”.

Fortunately, the enterprise took off and today the patio is full of cars waiting to be dismantled; there is also a two story house under construction in the property. The ground floor will house the new store that will sell only new auto parts and one of the brothers opened a garage to sell the used auto parts. Banco do Planalto Norte has also helped them cashing-in post-dated checks when they needed working capital.

Planorte - Sociedade de Crédito ao Micro Empreendedor do Planalto Norte

Nome fantasia

Trade name
Banco do Planalto Norte

Fundação

Founding
12/05/1999

Inauguração

Inauguration
18/04/2000

Abrangência

Scope
(municipalities)

Canoinhas, Três Barras, São Bento do Sul, Major Vieira, Bela Vista do Toldo, Itaiópolis, Irineópolis, Monte Castelo, Papanduva, Mafra, Rio Negrinho, Porto União, Campo Alegre e Matos Costa, No Paraná: Rio Negro, São Mateus do Sul, União da Vitória e Campo do Tenente

Nº de colaboradores

Number of employees
15

Valor financiado

Financed amount
R\$ 48.661.613,96

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2014)

Number of operations (the founding date until June 30, 2014)
21.091

Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 4.457.413,13

Nº de clientes ativos

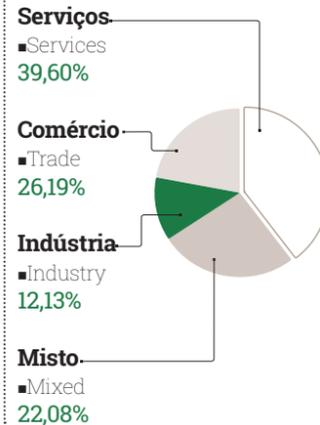
Active clients portfolio
1966

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 2.307,22

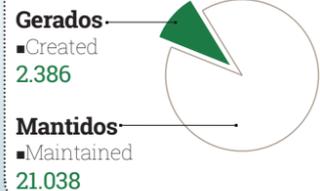
Segmento

Segment



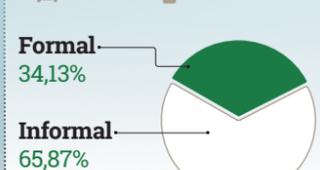
Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers



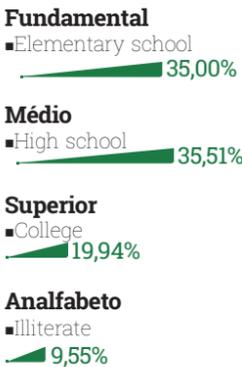
Perfil tomadores de crédito

Borrower's profile



Grau de instrução dos tomadores de crédito

Education background



Tempo de existência do negócio

Time in business (borrower)



Endereço

Address
Rua Vidal Ramos, 725 - Centro - Canoinhas - Sc Cep - 89.460-000
47 3622.4823 e 47 3622.4825

Site:

www.bancodoplanaltonorte.org.br

Filiais

Branches and service outlets

Posto Avançado de Mafra/Anexo Associação Empresarial de Mafra/CDL
Rua Senador Felipe Schmidt, 266 - Centro - Cep 89300-000

Posto Avançado De Porto União

Rua 07 de Setembro, 122 - Centro - Cep: 89400-000

Posto Avançado De São Bento Do Sul

Avenida Argolo, 206 - Centro - Cep: 89-280-061

Oikocredit promove justiça social no mundo, convertendo investimentos em créditos para o desenvolvimento sustentável.

Oikocredit promotes global social justice by turning investments into credits for sustainable development.

OIKO CREDIT

investindo em pessoas



Produtores da Coagrosol, projeto associado a Oikocredit no Brasil (foto: Opmmmer Reports).

Todos precisamos de recursos para sustentar a família. Mas para aqueles com poucas ou nenhuma garantia a oferecer é muito difícil obter nos bancos comerciais financiamento para seus empreendimentos. Durante seus quase 40 anos de atividade, Oikocredit provou que pequenos empreendedores, cooperativas e outros grupos de baixa renda de países em desenvolvimento são sócios confiáveis e rentáveis.

We all need an income to support our families. But for those with little or no guarantees, getting credit from conventional banks to finance their businesses is very difficult. During its almost 40 years of activity, Oikocredit has proved that small entrepreneurs, cooperatives and other low income groups from developing countries are credit-worthy partners.



Silvania Cuochinski / Divulgação

A equipe é qualificada para oferecer as melhores soluções aos clientes

Meta é ajudar as pessoas

Tornar a Credioeste referência em microfinanças até 2017, fortalecendo a economia regional, gerando resultados para a instituição e clientes com responsabilidade social. Este é o objetivo da entidade que vem apresentando resultados significativos quando o assunto é liberação de créditos para pequenos negócios.

Com matriz em Chapecó, a Credioeste atende a região da Associação dos Municípios do Oeste Catarinense (Amosc) e parte dos municípios do Rio Grande do Sul. Os valores da agência de microcrédito, que completou 15 anos em maio de 2014, são focados na inclusão financeira e social de pequenos empreendedores.

O presidente Ivonei Barbiero resalta que os resultados exitosos demonstram grandes possibilidades de expansão. A instituição adotou a metodologia de trabalho do Plano Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado, que consiste em visitas aos clientes para identificar as necessidades. "Antes de realizar o empréstimo, é feito um levantamento socioeconômico com o microempreendedor. Dessa maneira, nosso

trabalho acaba se tornando uma espécie de orientação financeira", enfatiza Ivonei.

Segundo Ivonei, o papel das instituições de microcrédito é importantíssimo, mas o acesso aos recursos deve ser para negócios viáveis, colaborando com o desenvolvimento socioeconômico do Estado. "Às vezes um pequeno valor é o que faz toda a diferença na vida de uma pessoa".

“ Às vezes um pequeno valor é o que faz toda a diferença na vida de uma pessoa.”

Ivonei Barbiero

■ **Our mission is to help people.** Making of Credioeste a reference in microfinance by 2017, strengthening the regional economy and bringing positive results for the institution and, most importantly, for its clients, complying with the all the principles of social responsibility. This is the major target set by the institution, which has already been showing excellent results in the extension of credit for small businesses.

With headquarters in Chapecó, the microcredit institution serves all the region covered by the Association of Municipalities of the West of Santa Catarina (Amosc) and a number of cities from Rio Grande do Sul. Credioeste commemorated its 15 years of operations in May 2014, and it continues to be profoundly committed to the financial and social inclusion of small entrepreneurs.

The president Ivonei Barbiero accentuates that these positive results are a clear indicator that the institution is headed for growth. The bank recently adopted the work methodology set forth by the National Program of Oriented Productive Microcredit, which consists on keeping track of its clients developments and needs through regular visits. "Before we grant the loan, we run a socioeconomic survey to assess the microentrepreneur needs. In this way, we end up providing not only credit, but also financial guidance", he stresses.

According to Ivonei Barbiero, the role that the microcredit institutions play is extremely significant, but the resources must go to business that have proven to be economically viable, contributing to the socioeconomic development of the state. "Sometimes a small amount of money can make all the difference in someone's life".

Boca-de-lobo automática

Sabe aquele mau cheiro que exala de algumas bocas-de-lobo. Ele está com os dias contados. Nelson Stieven inventou uma tampa que fecha automaticamente e abre com o peso da água da chuva. O produto foi registrado e já foram comercializadas unidades para os municípios de Chapecó, Xaxim, Xanxerê e Concórdia. "A ideia surgiu quando uma cliente pediu uma chapa de ferro para fechar uma boca-de-lobo. Fui aperfeiçoando a ideia e surgiu o dispositivo", conta Stieven.

Nelson atuava na agricultura na linha Santa Lucia, interior de Xaxim. Os resultados não eram bons e ele montou uma borracharia no porão de casa.

Depois mudou-se para a cidade e montou a Ferraria Stieven, onde trabalhava com grade e motores para portões. Agora a empresa se chama Metal Oeste e pretende construir a sede própria.

Para produzir o tampão, Nelson fez um empréstimo na Credioeste. "O pessoal da Credioeste acreditou no nosso negócio", resalta o empresário que fez dois financiamentos. Ele enfatiza, ainda, que vê um bom futuro para a empresa por ter aliado o seu conhecimento na produção de equipamentos de ferro ao conhecimento da sócia que é administradora. A intenção após mudar para a nova sede, segundo o empresário, é triplicar o faturamento da Metal Oeste.

■ **Automatic storm drain.** Remember that awful smell that sometimes is hard to miss near storm drains? If it depends on Nelson Stieven, it is a problem from the past. He invented a cover that closes automatically and opens with the weight of the rain. The product was registered and some units were already sold to the cities of Chapecó, Xaxim, Xanxerê and Concórdia. "I had the idea when a client ordered an iron cover to close a storm drain. I started working on it and ended up making this device", says Stieven.

Nelson used to work with agriculture in the locality of Santa Lucia, in the countryside of Xaxim. But the income was insufficient and he decided to set up a tire repair shop in the basement of his house. Later on he moved to town and opened Metalwork Stieven, where he produced iron articles such as grills and door motors. Now the company's name is Metal Oeste and the next step is to build a new headquarters.

Nelson took a loan at Credioeste to build the storm drain. "The staff from Credioeste bought into my idea", says the entrepreneur. He has already taken two loans at the bank. He is very optimistic regarding the future of the company, as he already has a good experience in the production of iron articles and his partner has experience in management. After they move to the new place, the entrepreneur intends to triple Metal Oeste's income.

Stieven criou um dispositivo para fechar boca-de-lobo



“ Nunca podemos desanimar, porque o sucesso está atrás do obstáculo.”

Nelson Stieven

Uma nova realidade

Vila Betinho é o nome de um loteamento do Bairro São Pedro, em Chapecó. As ruas não são projetadas e até algum tempo as casas não tinham água ou luz. Mas apesar da situação precária, a comunidade é formada por trabalhadores que encontraram na Credioeste o apoio que precisavam para melhorar de vida. O microcrédito já permitiu a reforma ou construção de mais de 30 moradias.

A comunidade é atendida pela agente de crédito Beatriz Buczkoski. "Comecei a visitar por indicação de um cliente. Foi um trabalho de inclusão financeira. O incrível é que eles não atrasam o pagamento das parcelas". Ela comenta que num banco tradicional elas não conseguiriam empréstimo em função da renda e da falta de garantias. "Agora eles acreditam que é possível. É bem gratificante".

Valdete Rodrigues dos Santos trabalha como gari. Tem quatro filhos, é casada com Pedro de Oliveira e este ano realizou um sonho. Após 14 anos em uma casa de 15 metros quadrados, ela construiu outra com 50 metros. "Estou muito feliz com essa conquista", destaca a moradora, que usou o empréstimo da

Credioeste para a compra dos materiais de construção.

Valdete seguiu o exemplo da vizinha Rosa Clair de Almeida, que também utilizou o crédito da Credioeste para a construção de sua casa. Casada com Valdemar Pereira da Silva, ela atua na separação de materiais recicláveis, enquanto o marido trabalha em uma empresa que coleta lixo.

Mãe de cinco filhos, Rosa lembra que não foi fácil morar 15 anos em uma residência de 20 metros quadrados e com um banheiro fora da casa. Em 2013, ela fez um financiamento e, num período de apenas quatro dias, o marido e o filho construíram a casa de madeira, com banheiro de alvenaria.



Estou realizada. Se não conseguisse esse crédito não teríamos essa casa".

Rosa Clair de Almeida

■ **A new reality.** Vila Betinho is the name of a subdivision of the neighborhood of São Pedro, in Chapecó. The streets there don't follow any pattern and until recently they didn't count on water or light services. But in spite of these precarious conditions, this community is made up of people who found at Credioeste the support they needed to improve their quality of life. Micro-credit loans have already made possible the construction of over 30 popular houses.

The credit agent responsible for that community is Beatriz Buczkoski. "One of my clients told me about them and I decided visit that community. I was working on their financial education. And one interesting aspect is that they never let any payment behind". She observes that in a traditional bank they would never be allowed the borrow money because of their low incomes and the lack of collaterals. "Now I feel they really believe that they can. It is a very rewarding job".

Valdete Rodrigues dos Santos works as a garbage collector. She has four children, and she is married to Pedro de Oliveira. This year she fulfilled a dream. After 14 years living in a house of just 15 square meters, she has now built another house of 50 sq. meters. "I'm very happy with this achievement". She used the loan at Credioeste to buy building materials. Rosa is married to Valdemar Pereira da Silva. She works in the separation of recyclables and he works in a company that collects garbage. In 2013, she took a loan and in just four days her husband and children built the wood house, with a bathroom in masonry.

Valdete e sua família (E) e Rosa e sua filha comemoram a conquista da nova casa



Credioeste

Nome fantasia

■ Trade name
Credioeste

Fundação

■ Founding
19/05/1999

Abrangência

■ Scope
(municipalities)

Santa Catarina:
Chapecó - Cordilheira Alta - Coronel Freitas - Lajeado - Marema - Nova Itaberaba - Xaxim - Caxambu - Guatambu - São Carlos - Palmitos - Águas de Chapecó - Planalto Alegre - Águas Frias - Bom Jesus do Oeste - Irati - Jardinópolis - Modelo - Nova Erechim - Pinhalzinho - Quilombo - Santiago do Sul - Saudades - Serra Alta - Sul Brasil - União do Oeste.

Rio Grande do Sul:
Nonoai - Trindade do Sul - Alpestre - Rio Dos Índios - Gramado - Planalto - Faxinalzinho - Três Palmeiras - Benjamin Constante do Sul.

Nº de colaboradores

■ Number of employees
17

Valor financiado

■ Financed amount
R\$ 43.702.216,59

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2014)

■ Nº of operations (the founding date until June 30, 2014)
13.380

Carteira ativa

■ Active loans portfolio
R\$ 5.716.648,75

Nº de clientes ativos

■ Active clients portfolio
1690

Média de valor por empréstimo

■ Average loan amount
R\$ 3.382,63

Segmento

■ Segment

Comércio

■ Trade
33,84%

Serviços

■ Services
26,16%

Indústria

■ Industry
5,67%

Agricultura

■ Agriculture
5,67%

Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito

■ Number of jobs created by borrowers

Gerados

■ Created
2.115

Mantidos

■ Maintained
12.807

Perfil tomadores de crédito

■ Borrower's profile

54,59% 45,41%

Formal

41,89%

Informal

58,11%

Grau de instrução dos tomadores de crédito

■ Education background

Fundamental

■ Elementary school
18,57%

Médio

■ High school
33,69%

Superior

■ College
3,41%

Analfabeto

■ Illiterate
0,11%

Tempo de existência do negócio

■ Time in business (borrower)

0 a 1 ano

■ 0 to 1 year
22,37%

1 a 3 anos

■ 1 to 3 years
5,77%

Endereço

■ Address

Av. Porto Alegre 828-D - Centro - Chapecó
(49) 3322.3051

Site:

www.credioeste.org.br

Filiais

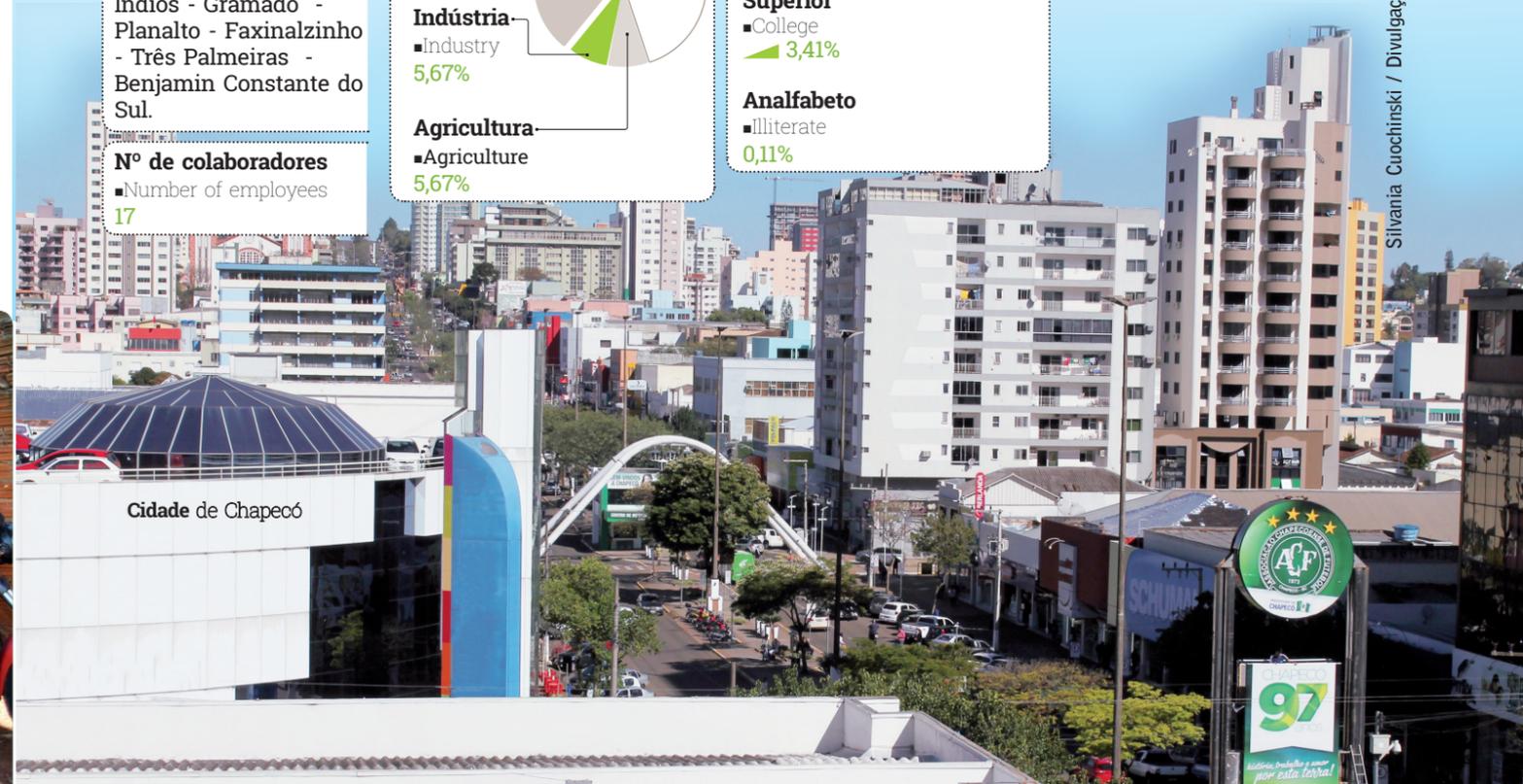
■ Branches and service outlets

Posto de atendimento Pinhalzinho SC

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

Posto de atendimento Nonoai RS

Rua Borges de Medeiros, nº 600, bairro Centro



Credisol, a pioneira do Sul

“

Os valores emprestados individualmente podem parecer pouco, mas ao longo destes 15 anos, a Credisol conseguiu transformar para melhor a realidade de muitas famílias”.

Wainer Belmiro - Presidente do Conselho Diretor

■ **Credisol was a pioneer in the South.**

This year the microcredit model is commemorating 15 years in Santa Catarina, and Credisol - Instituição de Crédito Solidário is part of this history since its very beginning. Credisol works towards creating and promoting development opportunities for small businesses from the regions of the Association of Municipalities of the South of Santa Catarina (Amesc) and of the Association of Municipalities of the Coal Region (Amrec). The institution provides not only credit, but also ongoing guidance.

The creation of Credisol was coordinated by the Santa Catarina State Development Agency (Badesc), in May 27th 1999, through its representatives Sérgio Miroski and Maria Dal Farra Naspolini, vice-mayor of Criciúma at the time. According to the president of the board of directors Wainer Belmiro, the legal recognition as a Civil Society Organization of Public Interest (Oscip), in 2002, was an important milestone for the institution.

Eduardo R. Manenti, Credisol's regional coordinator, understands that this model for granting credit takes highly into account the socioeconomic realities of people that are starting off in business, but that are excluded from the traditional banking system. "They want to improve their household incomes, they can generate jobs and they are important drivers of the local economy. Therefore, it is important to give them access to the productive credit. We believe that investing in them is investing in the regional development", says Manenti.

Sede da Credisol em Criciúma

Este ano se comemoram os 15 anos de microcrédito em Santa Catarina, e desde o início a Instituição de Crédito Solidário Credisol, que atua nas microrregiões da Amesc (Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense) e Amrec (Associação de Municípios da Região Carbonífera), trabalha para ampliar as oportunidades para pessoas empreendedoras de pequeno porte. A instituição oferece crédito aliado à orientação.

A Credisol teve seu processo de constituição coordenado pelo Badesc (Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S/A), em 27 de maio de 1999, por meio dos representantes Sérgio Miroski e Maria Dal Farra Naspolini, então vice-prefeita de Criciúma. O

reconhecimento como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) pelo Ministério da Justiça, no ano de 2002, foi um grande passo para a Instituição, segundo o presidente do Conselho Diretor, Wainer Belmiro.

De acordo com o coordenador regional da Credisol, Eduardo R. Manenti, este modelo de concessão de crédito valoriza as características socioeconômicas de pessoas que iniciam uma atividade por conta própria, mas que estão às margens do sistema financeiro tradicional. "Elas buscam renda para si e para suas famílias, são fontes geradoras de empregos e ativam a economia local. Portanto, oportunizar crédito produtivo a essas pessoas significa investir no desenvolvimento regional", acredita Manenti.



Samira Pereira / Divulgação

Orientar é compromisso da Credisol

Os pequenos empreendedores têm como característica a pequena escala de produção, o baixo nível de organização e praticamente nenhuma separação do dinheiro pessoal com o do trabalho. Por menor que seja a atividade, o negócio deve ser reconhecido como empresa, tendo em vista a necessidade de investimento, o risco que se corre e o retorno financeiro que se espera. Assim, a Credisol promove oficinas, cursos e treinamentos para desenvolver a capacidade administrativa dos tomadores de crédito.

Somente nos últimos 18 meses a instituição realizou 25 oficinas de capacitação SEI Empreendedor Individual, fruto da parceria com o Sebrae, treinando 750 clientes e ou empreendedores diversos. A Escola de Empreendedores e o Ciclo de Palestras nos Bairros foi outra ação, resultado de um esforço em conjunto com a Satc (Associação Beneficente da Indústria Carbonífera de Santa Catarina), Prefeitura Municipal de Criciúma e apoio da CDL local, que possibilitou aos participantes a ampliação dos conhecimentos sobre questões financeiras, de vendas, turismo, marketing pessoal e profissional, além de dicas sobre como utilizar as mídias sociais em favor da atividade produtiva. Neste caso houveram mais 8 oficinas com a participação de 170 empreendedores. Nesse período, aproximadamente mil pessoas, entre clientes e comunidade, receberam orientação técnica. Figura ainda, como parceira, a Associação Beneficente Abadeus, que possui trabalhos reconhecidos de assistência social, que promoveu cursos para capacitação de mão de obra, desenvolvendo 160 pessoas neste ano e 654 nos quatro anos de parceria com a Credisol.



A Credisol promove oficinas sobre gestão e cursos de treinamento para os seus clientes

■ **Steer is the commitment Credisol.**

Small entrepreneurs typically operate on a small scale and at a low level of organization, with little or no division between labor and capital as factors of production. But no matter how small the business is, in view of the challenges it faces, the need of investments, the risks involved and the financial returns expected it must be recognized and run as a company. Therefore, Credisol promotes workshops, courses and trainings aimed at developing its clients' managerial skills.

In the last 18 months alone, Credisol carried out in partnership with Sebrae 25 training workshops within the project 'SEI Individual Entrepreneur' result of the partnership with Sebrae, training or 750 customers and several entrepreneurs. The School of Entrepreneurs and the Cycle of Lectures on Neighborhoods were the result of a collaborative effort involving the bank

and the Santa Catarina's Coal Industry Beneficent Association – SATC, Prefeitura Municipal de Criciúma, the support of the local CDL (chamber of commerce). The series of trainings was an opportunity for its participants to enhance their knowledge on financial issues, sales, tourism, personal and professional marketing, as well as a number of tips on how to use social medias to boost productivity. In this case there were 8 more workshops with the participation of 170 entrepreneurs.

During the same period, nearly one thousand people, including clients and the community at large, received technical guidance. Still ranks as partners, Abadeus Benevolent Association, which has recognized works of social assistance, which offered courses for training of manpower, developing 160 people this year and 654 in the four-year partnership with Credisol.

“

Oferecemos orientação e assessoria para que os clientes consigam fazer seus negócios prosperarem. Nosso objetivo principal é criar e manter postos de trabalho”.

Júlio Burigo – diretor executivo

Modernização a serviço do cliente

A adoção de novas práticas e ferramentas tecnológicas, assim como a capacitação e treinamento dos colaboradores, se tornaram fundamentais nos últimos anos. A Credisol investiu na estrutura de Tecnologia da Informação (TI) e promoveu alinhamento de pessoas, sistemas e dispositivos eletrônicos com o objetivo principal de aumentar a segurança, agilidade e qualidade do serviço financeiro oferecido ao pequeno empreendedor.

Todos os processos, desde a realização do cadastro até a contabilidade, estão sob plataforma de Sistema Integrado de Gestão (SIG), de Gerenciamento Eletrônico de Documentos (GED) e de fluxo de trabalho (Workflow). Assim como para os clientes a orientação aliada ao crédito potencializa as chances de sucesso do negócio, para os colaboradores da Credisol a capacitação e o treinamento, somados a estas ferramentas tecnológicas, melhoraram a qualidade e a abrangência do serviço prestado.

Para a análise e aprovação de crédito, além do levantamento socioeconômico feito pelo Agente de Crédito, a Credisol

contará com a Central de Risco, das Oscips, fonte de informação importante para a evolução e qualidade da análise de crédito. Essas ações demonstram a preocupação com o sobreendividamento das famílias e permitem transparência nas informações prestadas e segurança na decisão do crédito.

“Conhecemos nossos clientes. Por isso, nosso serviço tem que ser ágil e de acordo com a realidade deste segmento produtivo”.

Juliana Teixeira - gerente administrativa financeira

■ **Modernizing to better serve its clients.** The adoption of new practices and technological tools, as well as employee training and qualification, have become a decisive factor over the last few years. In line with this fact, Credisol invested in its Information Technology structure, aligning people, systems and electronic devices with the objective of increasing security, efficiency and quality in the financial services offered to small entrepreneurs.

All the processes, from the registration to accounting, are done under the integrated administration (SIG), electronic documents (GED) and workflow management systems platform. If on the one hand, credit coupled with guidance can capitalize the chances of success of a business, on the other hand the ongoing employee training and qualification offered by Credisol, added to these technological tools, bring much more quality and outreach to the services offered.

During the analysis and approval of a loan, besides the socioeconomic data collection made by the credit agent, Credisol also the Oscips' Credit Information Service Provider will be another important source of information that will bring more efficiency on credit assessments. These actions show how concerned the institution is in preventing over-indebtedness by bringing more transparency to the information presented, ensuring a more reliable credit analysis.

Toca da Batata vai virar franquia

O sonho de Valsi Mazzetto sempre foi o de montar o negócio próprio. E para isso, ele queria algo diferente, inovador. “Foi aí que eu me lembrei das batatas suíças que havia experimentado em Curitiba, há mais de 20 anos. Quando tinha um tempo em casa, costumava cozinhá-las. Então pensei: por que não fazer numa escala maior?”, conta o empreendedor. Após realizar alguns testes de mercado, montar o planejamento para uma futura marca e aplicar questionários, Mazzetto resolveu, com o apoio da família, abrir a Toca da Batata.

No início do negócio, o criciumentense só fazia entregas, mas a aceitação do produto foi tão boa que em três meses teve que abrir um espaço para receber os clientes. “Eu não tinha nenhum recurso disponível. Refinanciei meu carro, vendi um terreno, e para completar o que faltava procurei a Credisol. A instituição me disponibilizou crédito de forma rápida e sem muita burocracia. Era a ajuda que eu precisava para realizar o sonho de ter meu próprio empreendi-

mento”, conta ele.

Após quatro anos de muito trabalho a empresa deve se transformar em franquia. “Até o início do ano que vem queremos montar uma estrutura padronizada e um manual de procedimentos para começar a vender a marca. Consegui tudo isso com a ajuda da Credisol, e tenho certeza de que quando eu precisar, a instituição estará lá novamente para me auxiliar, tanto com o crédito quanto com orientação técnica”, pontua.

“Toca da Batata abriu as portas há quatro anos em Criciúma, com o auxílio da Credisol, e deve se tornar franquia em breve”.

■ **Toca da Batata is moving forward as a franchised company.** Valsi

Mazzetto's dream has always been to start up his own business. But he wanted to come up with something different, innovative. “That's when I remembered a Swiss potato recipe I had tried in Curitiba, some 20 years ago. When I had time, I used to prepare them at home. Then it occurred to me: Why not start doing it in a larger scale?”. After some market testing, careful planning for the future brand and some field surveys, Mazzetto finally started off in business with the opening of the Toca da Batata.

In the beginning, the entrepreneur only offered a delivery service, but the acceptance was so great that within three months he needed to open a space to receive customers. “I didn't have the necessary resources to go on. “So I refinanced my car, sold a piece of land, but that still wasn't enough. Then I decided to go to Credisol. The institution granted me the credit I need very fast, with little paper work. It was all I needed to fulfill the dream of opening my own business”, he says.

After four years of hard work his plan now is to expand by franchising his business. “By the beginning of the next year we want to set up a standardized structure and draw up a manual of procedures to start selling the brand. Much of what I have achieved was thanks to Credisol's support, and I am confident that if I need the bank again they will be there for me, with credit and technical guidance”, he concludes.

Os Agentes de Crédito utilizam tablets para atender os clientes. Na imagem ao lado, registro dos funcionários durante curso de qualificação



Mazzetto apostou em um novo negócio e obteve muito sucesso





Samira Pereira / Divulgação

Inclusão social

A Associação Beneficente Abadeus, instalada em Criciúma há 54 anos, é uma entidade sem fins lucrativos que presta assistência social. De acordo com a diretora executiva, Shirlei Maria Helena Guimarães Monteiro, a associação atua no combate à pobreza e promove a autonomia do cidadão. A Credisol possui uma aliança com a Abadeus que objetiva a cidadania emancipatória e viabiliza cursos profissionalizantes e de capacitação gratuitamente para jovens e adolescentes em vulnerabilidade social.

O Programa Jovem Aprendiz e o curso de Costura Industrial estão entre as ações desenvolvidas pela Abadeus com o apoio da Credisol. A assistente social da instituição, Leila Rezende Ferrari, destaca a importância da parceria para realizar os sonhos de muitos alunos, em tocar o próprio negócio. "A Credisol nos ajuda a beneficiar muitos jovens e famílias com os cursos de capacitação, além disso, os Agentes de Crédito estão sempre presentes com palestras de empreendedorismo e finanças".

■ **Social inclusion.** The Abadeus Charitable Association, founded in Criciúma 54 years ago, is a not-for-profit association dedicated to providing social services. Shirlei Maria Helena Guimarães Monteiro, executive director, explains that the fundamental goals of the association are the fight against poverty and empowering people's autonomy. Credisol, in the condition of a Civil Society Organization of Public Interest, works in partnership with Abadeus in the promotion of a more critical citizenship education by offering free of charge professional training courses and qualification courses to adolescents and young adults living in social vulnerability.

The Young Apprentice Program and the Industrial Sewing Course are some of the projects carried out by Abadeus with the support of Credisol. The social worker of the institution, Leila Rezende Ferrari, emphasizes the importance of this partnership to help materialize the dreams of these students of running their own businesses. "Credisol helps us bring to these young adults and families professional training, and the bank's credit agents are always present with lectures on entrepreneurship and finance".

Eles esculpem o próprio futuro

É num cantinho no lado Sul do Balneário Arroio do Silva, na Praia do Pescador, que Fátima Aparecida Hahn e Alfonso Bianchini moram com a família e dedicam a vida fabricando esculturas em gesso. Todo o processo é feito de forma artesanal, desde a massa até a comercialização das peças.

A atividade é feita há mais de 20 anos e a família quase não dá conta da produção que é vendida para o Rio Grande do Sul. Há 12 anos o patriarca da família teve um derrame e ficou com dificuldade motora. Assim, a família abraçou a atividade e buscou o auxílio da Credisol para impulsionar a produção.

Além do apoio financeiro, a participação da família é certa nas oficinas de capacitação SEI Empreendedor Individual do Sebrae. A família de artesãos comprou mais gesso para garantir a produção de novas peças e já pensa também em contratar mais um funcionário.

■ **Casting their own future.** The couple Fátima Aparecida Hahn and Alfonso Bianchini live in Praia do Pescador, a small neighborhood located in the south side of the town of Balneário Arroio do Silva. It is there that, with the help of their family, they make a living by making plaster sculptures. And they do everything, from the plaster casting to selling the crafts.

They have been on the activity for more than 20 years, and they are producing almost on the limit to meet Rio Grande do Sul's demand alone. 12 years ago, Alfonso had a stroke and his motor skills were affected. But the unexpected difficulty didn't discourage the rest of the family, just strengthened their willingness to succeed. It was when they went to Credisol looking for resources to increase the production.

Besides the financial support they received, the family now participates in all training workshops offered under the 'SEI Individual Entrepreneur' project. They have already purchased more raw material to ensure the production of the crafts and they are also considering hiring one more employee.

Toda a família está envolvida na produção das peças de gesso



Samira Pereira / Divulgação

Presença forte em todo o Sul de SC

Para melhor atender os empreendedores do Sul do Estado, a Credisol está aumentando a rede de postos de atendimento e a quantidade de Agentes de Crédito especializados. O plano de expansão da instituição prevê, para os próximos três anos, a massificação da presença nos bairros e pequenas cidades. Conforme o diretor executivo da Credisol, Júlio Burigo, a intenção no próximo triênio é ter postos de atendimento em pelo menos 15 dos 27 municípios da Associação dos Municípios da Região Carbonífera (Amrec) e da Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense (Amesc).

O projeto ganhou força neste ano, com a implantação de novos postos, como é o caso dos instalados no município de

Praia Grande e no bairro Mato Alto, em Araranguá. O posto de Turvo também recebeu mais um agente, que se responsabilizará pelas praças de Ermo e Jacinto Machado. As comunidades de Santa Luzia e Próspera, em Criciúma, também ganharam novos postos. "Vivemos um momento de grande dificuldade de mobilidade urbana. Por isso nossos agentes de crédito visitam os empreendedores onde eles estão, reforçando assim a metodologia presencial praticada pelas Oscips de Microcrédito", fala Burigo.

Para o ano que vem, continuando com o plano de expansão, a Credisol deve se solidificar ainda mais, visando qualificar o atendimento aos pequenos negócios e aumentar o alcance dos serviços prestados pela Credisol.

■ **Strong presence all over the south of SC.** In order to provide better services to entrepreneurs from the South of the state, Credisol is opening more branches and increasing the number of specialized credit agents. The institution's expansion plan involves, in the next three years, the popularization of its presence in neighborhoods and small towns. According to the executive director of Credisol, Júlio Burigo, the idea is to open, during this period, branches in at least 15 of the 27 municipalities covered by the Association of Municipalities of the Coal Region (Amrec) and the Association of Municipalities of the South of Santa Catarina (Amesc).

The project has already taken important steps this year with the inauguration of new branches, like the ones in Praia Grande and in the neighborhood of Mato Alto, in Araranguá. The branch in Turvo hired a new credit agent, who will be responsible for covering the municipalities of Ermo and Jacinto Machado. The neighborhoods of Santa Luzia and Próspera, in Criciúma, have also received branches. "We live in a time of great difficulty for urban mobility. So our loan officers visit the entrepreneurs where they are, thus reinforcing the classroom methodology practiced by Oscips Microcredit", explains Burigo.

For the next year, Credisol intends to keep investing in the expansion of its services and outreach with one more, order to improve service to small businesses and increase the range of services provided by Credisol.



Posto de Atendimento de Urussanga



Posto de Atendimento de Urussanga



Posto de Atendimento de Orleans



Posto de Atendimento do bairro Próspera, Criciúma



Posto de Atendimento do bairro Santa Luzia, Criciúma

“A instituição é nossa, é da região Sul, temos um laço legítimo com o Sul e o fortaleceremos cada vez mais.”

Ademir Dagostim – vice-presidente do conselho diretor da Credisol

Fotos: Samira Pereira

Instituição de Crédito Solidário

Nome fantasia

Trade name
Credisol

Fundação

Founding
21/12/1999

Abrangência

Scope
(municipalities)

Araranguá, Bal. Arroio do Silva, Bal. Gaivota, Cocal do Sul, Criciúma, Ermo, Forquilha, 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
34

Valor financiado

Financed amount
R\$ 96.367.760,03

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2014)

Number of operations (the founding date until June 30, 2014)
33.992

Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 12.573.361,95

Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
2.132

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 5.600,00

Segmento

Segment

Serviços

Services
39,76%

Comércio

Trade
32,81%

Indústria

Industry
27,43%

Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers

Gerados

Created
2.616

Mantidos

Maintained
8.963

Perfil tomadores de crédito

Borrower's profile
60,69% 39,31%

Formal

35,2%

Informal

64,8%

Grau de instrução dos tomadores de crédito

Education background

Fundamental

Elementary school
65%

Médio

High school
30%

Superior

College
5%

Tempo de existência do negócio

Time in business (borrower)

0 a 1 ano

0 to 1 year
10%

1 a 3 anos

1 to 3 years
20%

+ de 3 anos

+3 years
70%

Endereço

Address

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

Site:

www.credisol.org.br

Filiais

Branches and service outlets

Posto de Atendimento de Araranguá

Rua Pe. Antônio Luiz Dias, 10 - Sala 07 - Centro - CEP: 88900-000
@ ararangua@credisol.org.br
(48) 3524.5849

Posto de Atendimento de Araranguá - Mato Alto

Rua Prefeito Osmar Nunes, 285 - sala 02 - Conjunto Residencial Edimar - Mato Alto, - Araranguá - SC - 88.904-172
@ matoalto@credisol.org.br
(48) 3522.0017
(48) 9810.0227

Posto de Atendimento de Criciúma - Próspera

Rodovia SC 443, N 20, Sala 02 - Nossa Senhora da Salette - Criciúma/SC. CEP 88813-476
@ prospera@credisol.org.br
(48) 3442 3789
(48) 9825 6556

Posto de Atendimento de Forquilha

Rod. Antonio Valmor Canela, 351 - Sala 05 - Santa Ana - CEP: 88850-000
@ forquilha@credisol.org.br
(48) 3439.3322

Posto de Atendimento de Içara

Rua Altamiro Guimarães, 189 - Sala 05 - Centro - CEP: 88820-000
@ icara@credisol.org.br
(48) 3468.5396

Posto de Atendimento Sombrio

Av. Antônio Sant Helena, 81 - Sala 01 - Centro - CEP: 88960-000
@ sombrio@credisol.org.br
(48) 3533.0760

Posto de Atendimento Orleans

Rua Antônio da Silva Cascaes, 500 - Centro-CEP: 88870-000
@ orleans@credisol.org.br
(48) 3466.4109

Posto de Atendimento Urussanga

Rua Angélica Colodel Bettiol, 238, Sala 06 - Centro - CEP: 88840-000
@ urussanga@credisol.org.br
(48) 3465.0277

Posto de Atendimento de Turvo

Av. Municipal, 831 - Centro - CEP 88930-000
@ turvo@credisol.org.br
(48) 3525.3804

Posto de Atendimento de Praia Grande

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

Posto de Atendimento de Criciúma - Santa Luzia

Rua Av. Universitária, N 31, Santa Luzia - Criciúma/SC. CEP 88806-001
@ santaluzia@credisol.org.br
(48) 3437.6434
(48) 9810.0524

Posto de Atendimento de Criciúma - Próspera

Rodovia SC 443, N 20, Sala 02 - Nossa Senhora da Salette - Criciúma/SC. CEP 88813-476
@ prospera@credisol.org.br
(48) 3442 3789
(48) 9825 6556

*Data base de 30/06/2014

Crescimento recorde

Referência para a região do Extremo Oeste em microcrédito, a Extracredi registrou crescimento recorde de 38% em 2013. Atualmente a instituição está presente em 82 municípios catarinenses e na cidade de Beltrão, no Paraná. Desde a inauguração, em 20 de junho de 2000, já são mais de R\$ 74 milhões aplicados e uma carteira ativa de R\$ 14 milhões, dinheiro que contribui para fomentar a economia da região.

Apesar do crescimento em valor emprestado, o foco da Extracredi é ampliar o número de clientes. "Perseguimos o aumento de clientes. O valor emprestado é consequência", explica o diretor executivo, José Pivetta. Atualmente são mais de quatro mil pequenos e microempresários atendidos que investem nas mais diferentes atividades, reflexo da diversificação da região de São Miguel do Oeste.

Para Pivetta, a economia da região antes era centrada na agricultura. Quando ocorria um problema com a safra todos eram afetados. Nos últimos anos iniciou-se um processo de diversificação, no qual o microcrédito é fundamental para dar suporte aos novos empreendedores. Desta forma a Extracredi ampliou suas unidades, possui mais de 60 funcionários e diversos veículos. "A região é muito grande e precisamos estar próximo dos clientes."

Perfil tomadores de crédito

Borrower's profile
36,62% 35,38%

Empresa: 27,99%

Formal

44,66%

Informal

55,34%



Essa é uma das agências da Extracredi em Chapecó

Record growth. Extracredi registered in 2013 an impressive growth of 38%, consolidating itself as a reference for all the Far West region in the micro-credit segment. Today, the institution operates in 82 municipalities of Santa Catarina and in the city of Beltrão, in the state of Paraná. Since it opened its doors, in June 20th 2000, the institution has recorded over R\$ 74 million in transactions and currently boasts and active portfolio of R\$ 14 million, which is primarily targeted at fostering the economy in the region.

Despite this growth in loans, Extracredi will maintain its goal of increasing the clients' portfolio. "Our primary goal is to keep prospecting clients. And this increase in the amount lent is of course expected", explains the executive director José Pivetta. Currently, over four thousand small and micro-

entrepreneurs are using money from the credit lines offered by the bank to invest in the most varied activities, reflecting the diversification of the region of São Miguel do Oeste.

Pivetta explains that the economy of the region was for a long time deeply dependent on agriculture. When there was a problem with a crop everybody was equally affected. In the last years, though, this reality has changed considerably due to the diversification of businesses, and the microcredit has played an essential role in bringing the much needed support and guidance for these new entrepreneurs in this new scenario. Keeping pace with the new demands, Extracredi has opened more offices and has now more than 60 collaborators and many vehicles. "It is a big region and we need to be close to our clients".

“Quando assumi tínhamos 600 clientes. Hoje temos mais de quatro mil”.

José Pivetta



“A você que sonha em ter seu negócio, não te prometo um mar de rosas, mas se procurar os parceiros certos e manter-se focado é 100% de certeza que vai realizar seu sonho!”

O segredo é ter meta

Atualmente a empresa Sidi Sonorização é referência em 12 cidades, principalmente do Paraná. Esse sucesso é resultado do árduo trabalho do seu diretor, Sidinei Grespan, que depois de trabalhar por oito anos com bandas, em 2007 decidiu montar sua própria empresa. As festas em escolas, que marcaram a origem da empresa, atualmente deram lugar para vários tipos de eventos e festas sociais.

Sidi lembra que as dificuldades foram superadas com o auxílio da Extracredi. “Uma amiga nos informou, fizemos a simulação no site da Extracredi e percebemos que o juro era baixo. Já fizemos cinco empréstimos para comprar equipamentos e oferecer um serviço de qualidade”. As dificuldades foram muitas, mas Sidi comenta que foram superadas com muito trabalho e foco na meta.



“O bagaço da cana se torna adubo e a cana que não serve para a produção é classificada e vendida para a confecção de cachaça.”

O lado doce da vida

Atividade de criar porcos não ia bem e Hilário Alberto Mueller precisava de uma alternativa para manter sua família. A solução veio em 2000, quando passou a produzir derivados da cana-de-açúcar, tarefa que aprendeu com os pais, na Linha Santa Cruz, interior do município de Itapiranga. No começo ele e a sua esposa faziam todo o processo de produção, utilizando apenas processos manuais, já que os recursos eram escassos.

Em 2004, Hilário viu uma propaganda da Extracredi e fez seu primeiro crédito.

Com o recurso começou a investir na atividade. Outros empréstimos vieram e nos últimos três anos ele adquiriu máquinas automáticas, tornando a produção mais rápida e eficiente. Atualmente produz em média 400 quilos de melado de cana por dia.

“A Extracredi foi muito importante durante todos esses anos. Os agentes atuaram também como consultores, dando ideias novas e informações importantes para a minha atividade”, avalia o produtor rural, que com muito esforço e trabalho se tornou microempresário.

■ **Working towards goals.** Today, Sidi Sonorização is a reference in 12 cities, especially from Paraná. But the success of the company came only after years of tireless dedication and hard work of its director Sidinei Grespan. He explains that after working with bands for eight years he decided to start up his own business. He started with small events in schools and now the company render its services to all kinds of events and social meetings.

Sidi recalls that much of these initial difficulties were overcome thanks to the support he found at Extracredi. “Following a suggestion from a friend of ours, we accessed the Extracredi website and found out that their interest rate was really below the average. Since then we have already taken other 5 loans to purchase equipment and serve our clients better”. There were plenty of obstacles, but Sidi says that they were overcome with dedication and keeping the focus on the goals.

■ **The sweeter side of the life.** The activity of raising pigs wasn't going so well and Hilário Alberto Mueller needed an alternative source of income to pay the family bills. The solution came in 2000, when he started producing sugarcane based products, a craft that he had learned from his parents in Linha Santa Cruz, in the countryside of Itapiranga. In the beginning he and his wife had to work on the entire production process, using only manual labor as they didn't have the money to buy equipment.

In 2004 Hilário found out about Extracredi and took his first loan. He used the money to invest in the activity. Other loans followed and in the last three years he bought some automatic machines which allowed for a faster and more efficient production. Currently, he produces an average of 400 kilos of molasses/day.

“Extracredi has been very important for me during all these years. The credit agents were also guides, bringing new ideas and relevant information about the activity”, says the farmer, who has also become a microentrepreneur after years of hard work and dedication.



O segredo do sucesso

Caílo sempre quis ter seu próprio negócio, e conseguiu

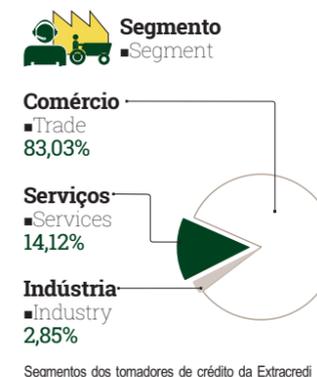
Os clientes da Degustare Pizzaria podem não conhecer o significado da frase impressa na parede do bar junto à bandeira do Brasil. Ela diz “É preciso amor para poder pulsar”, palavras que regem a vida do proprietário da casa, que se tornou referência em qualidade na região de São Miguel do Oeste.

Caílo Cauduro morou em Jaraguá do Sul e sempre alimentou o sonho de ter uma pizzaria. Mudou-se para a cidade de Maravilha, onde decidiu com a mulher montar uma padaria. “Minha mulher era confeiteira, mas o começo foi difícil. Não tínhamos nada para oferecer como garantia e não conseguimos fazer empréstimo em banco para comprar os equipamentos”.

Na mesma época, a Extracredi instalou uma unidade no município. A gerente conhecia Caílo e segundo ele o empréstimo foi fácil e rápido. A padaria teve vida curta, durou apenas um ano. Depois o empresário investiu em um restaurante, que

anos depois vendeu para dedicar-se exclusivamente à pizzaria em São Miguel do Oeste, negócio que administra com a sua mulher.

Igualmente à frase da parede, Caílo diz que para se ter sucesso é preciso ter amor, trabalho e dedicação. “Se não tiver paixão as coisas não acontecem. Hoje estou bem, mas a Extracredi foi importante para que montasse meu primeiro negócio”.



■ **Secret of success.** Many customers of Degustare Pizzaria may not fully grasp the meaning of the sentence written on the wall beside the Brazilian flag. It says: “Love is needed in order for the heart to beat”. And these are the words that better describe the personality of the owner of the house, a place that has become known throughout the region of São Miguel do Oeste for the quality of the service rendered.

Caílo Cauduro first lived in Jaraguá do Sul and always nurtured the dream of running his own pizza place. Then he moved to Maravilha, where he and his wife opened a bakery. “My wife was already a confectioner, but it was a hard start. We didn't have anything that would serve as collateral so we couldn't get a loan from banks to buy equipment”.

Around that time, Extracredi opened a branch in the municipality. The bank manager already knew Caílo and he says that the loan was easy and fast. Unfortunately the bakery lasted only one year. The entrepreneur then invested in a restaurant, which some years later he sold to dedicate his time exclusively to the pizza place in São Miguel do Oeste, run in partnership with his wife.

Reflecting on the words on the wall, Caílo notes that in order to achieve success in life a lot of work, dedication and love are necessary. “If there is no passion most things will not come about. I'm doing well now, but Extracredi was essential for me when I opened my first business”.

Extremo Oeste Agência de Crédito - Extracredi

Nome fantasia

Trade name
Extracredi

Fundação

Founding
01/06/2000

Abrangência

Scope
(municipalities)

Águas de Chapecó, Águas Frias, Anchieta, Bandeirante, Barra Bonita, Barracão - PR, Belmonte, Bom Jesus do Oeste, Bom Jesus do Sul - PR, Caibi, Campo Erê, Chapecó, Cunha Porã, Cunhataí, Descanso, Dionísio Cerqueira, Flor do Sertão, Galvão, Guaraciaba, Guarujá do Sul, Iporã do Oeste, Iraceminha, Itapiranga, Jupia, Maravilha, Marmeleiro - PR, Modelo, Mondai, Nova Erechim, Nova Itaberaba, Novo Horizonte, Palma Sola, Palmitos, Paraiso, Pinhalzinho, Planalto Alegre, Princesa, Riqueza, Romelândia, Saltinho, Santa Helena, Santa Terezinha do Progresso, São Bernardino,

São Carlos, São João do Oeste, São José do Cedro, São Lourenço do Oeste, São Miguel da Boa Vista, São Miguel do Oeste, Saudades, Serra Alta, Sul Brasil, Tigrinhos, Tunápolis, União do Oeste, Vitorino - PR, Flor da Serra do Sul - PR, Barra do Guarita - RS, Pinheirinho do Vale - RS, Renascença - PR, Cordilheira Alta, Guatambú, Caxambú do Sul, Xaxim, Coronel Freitas, Arvoredo, Xavantina, Planalto PR, Itapejara do Oeste, Marmeleiro, Flor da Serra, Renascença, Verê, Dois Vizinhos, Bom Sucesso do Sul, Manfrinópolis, Enéas Marques, Nova Esperança do Sudoeste, Pinhal de São Bento, São João, Pato Branco, Vitorino, Mariópolis

Nº de colaboradores
Number of employees
52

Valor financiado
Financed amount
R\$ 74.670.709,17

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2014)
Nº of operations (the founding date until June 30, 2014)
22.671

Carteira ativa
Active loans portfolio
R\$ 14.056.974,55

Nº de clientes ativos
Active clients portfolio
3.972

Média de valor por empréstimo
Average loan amount
R\$ 3.691,79

Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers
9.769

Gerados
Created
544

Mantidos
Maintained
5.208

Perfil tomadores de crédito
Borrower's profile

36,62% 35,38%

Empresa: 27,99%

Formal
44,66%

Informal
55,34%

Grau de instrução dos tomadores de crédito
Education background

Fundamental
Elementary school
5,647%

Médio
High school
4,624%

Superior
College
1,375%

Analfabeto
Illiterate
154%

Tempo de existência do negócio
Time in business (borrower)

0 a 6 meses
0 and 6 months
56,71%

6m a 1 ano
6 months to 1 year
3,07%

1 a 2 anos
1 to 2 years
4,49%

+ de 2 anos
+2 years
35,74%

Segmento
Segment

Comércio
Trade
83,03%

Serviços
Services
14,12%

Indústria
Industry
2,85%

Endereço

Address
Rua Tiradentes, nº 1848, Bairro São Luiz, São Miguel do Oeste.
(49) 3621.0803 / 3621.2368 / 3622.0813

Site:

www.extracredi.com.br

Filiais

Branches and service outlets

Maravilha

Rua Duque de Caxias, 680, centro próximo à praça central
(49) 3664.2248

Itapiranga

Av. Beira Rio, 32, centro
(49) 3677.3276

São José do Cedro

Rua São Germanico, 40, centro
(49) 3643.0799

Pinhalzinho

Rua Padre Anchieta, 114, centro Comercial Alvorada
(49) 3647.0062

São Lourenço do Oeste

Rua Rui Barbosa, 390, sala 02, centro
(49) 3344.1221

Chapecó

Rua São Pedro, 1092 -E, Bairro São Cristovão, Sala 02
(49) 3328.5614

2ª Sala Chapecó

Rua Florianópolis, 251 D, Sala 02, Bairro Centro
(49) 3322.6693

Palmitos

Rua Padre Anchieta, 114, Bairro Centro
(49) 3647.0062

Francisco Beltão

Rua Curitiba, 2192, Apto 01, Bairro Centro
(46) 3523.6807



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

FacCRED

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

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

* Enterprise Resource Planning.

Vantagens FacCred

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

Fundamental para a região Sul

A Casa do Microcrédito fomenta o empreendedorismo na região da Amurel (Associação dos Municípios da Região de Laguna). A instituição de microcrédito é resultado da soma de esforços da classe empresarial de Tubarão, onde está sua matriz e mantém filiais em Imbituba, Laguna, Capivari de Baixo, Braço do Norte e São Ludgero. Há 14 anos, ela contribui para tornar o sonho de empreender, uma realidade que move a economia regional.

Atualmente, a Casa do Microcrédito possui 34 colaboradores diretos. Até junho deste ano foram realizadas mais de 26 mil operações de crédito, o que representa R\$ 96,2 milhões.

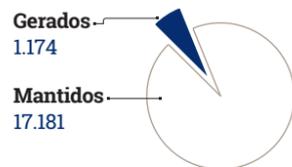
Retirar os pequenos empreendedores da informalidade para que conquistem ainda mais benefícios é um dos focos da Casa do Microcrédito. Mas hoje, cerca de 70% dos clientes ainda estão nesta condição, distribu-

ídos em 33,6% no comércio, 9,7% na indústria e 56,6% na prestação de serviços.

Para o presidente da instituição, Luiz Alberto Silvério, "ao contribuir com a realização de sonhos de pequenos empreendedores, que geram emprego e renda, cumprimos nosso propósito social e ajudamos a tornar a sociedade melhor".

Para saber mais sobre os serviços disponibilizados pela instituição, basta acessar o site www.casadomicrocredito.com.br.

Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito



■ **Fundamental to the South.** Casa do Microcrédito is primarily focused on fostering and strengthening entrepreneurship in the region of Amurel (Laguna's Region Municipalities Association). The microcredit institution is the result of the collective efforts of the local business community. With headquarters in Tubarão, it also has branches in Imbituba, Laguna, Capivari de Baixo, Braço do Norte and São Ludgero. For the last 14 years the institution has been contributing to the materialization of business ventures, and is recognized as a major driving force of the regional economy.

Currently, Casa do Microcrédito has 34 employees. By June of 2014, the institution had recorded more than 26 thousand credit operations, amounting to R\$ 96,2 million in loans.

Bringing small entrepreneurs out of the informal economy and giving them the opportunity to achieve more benefits is one of the main objectives of Casa do Microcrédito. Today, roughly 70% of its clients are still operating in the informal economy, distributed as follows: 33,6% in the commerce, 9,7% in industry and 56,6% in the service sector.

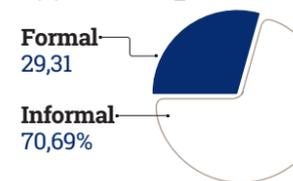
"Contributing to the materialization of the dreams of these small entrepreneurs, which will by their turn generate more jobs and income, gives us the certainty that we are fulfilling our purpose of creating the conditions for a better society", says the president of the institution Luiz Alberto Silvério.

Further information on the services offered by the institution can be accessed at www.casadomicrocredito.com.br.

Pague sem usar dinheiro

Perfil tomadores de crédito

Borrower's profile
44,51% 55,48%



■ **No cash required for payments.**

Lorem ipsum dolor sit amet, In addition to providing a facilitated access to credit with reduced interest rates, clients of Casa do Microcrédito can pay their bills in an easy and fast way through their smart phones. The amount of money approved for construction works and renovations is credited onto the client's smartphone. This way, he can buy what he needs in partner stores and pay directly from his cell phone, eliminating the risks of carrying around cash.

The operations are done through an app (Nexx pago) installed in the client's smartphone. The system still allows for withdrawals of up to 30% of the loan, which makes payments of services rendered easier and safer.

Casa do Microcrédito invested in this process with the objective of offering to its clients the most modern and safe technologies in financial transactions. This partnership with the Nexx pago system ensures total security and transparency in the processes and allows for the use of the credit according to the borrower's preference.

The use of smartphones is an extra option, but clients of Microcredit House can still use the traditional ways for money transference.

A além de oferecer crédito fácil e com excelentes taxas de juros, a Casa do Microcrédito permite que seu cliente pague suas contas de forma rápida e segura, simplesmente utilizando o celular. O valor aprovado no empréstimo para obras e reformas é creditado no smartphone do cliente. Assim ele compra o que precisa nas lojas credenciadas e paga direto do celular, sem se preocupar em carregar dinheiro em espécie.

As operações são realizadas através de um aplicativo instalado no smartphone do cliente da Casa do Microcrédito, o Nexx pago. Ele permite ainda saques de até 30% do valor contratado no

empréstimo, o que facilita o pagamento de serviços de qualquer tipo de mão de obra, também de forma muito segura.

A Casa do Microcrédito investiu neste processo, para oferecer aos seus clientes o que existe de mais moderno e seguro quando o assunto é transferência de valores. A parceria com o sistema Nexx pago garante segurança e transparência no processo e ainda permite a utilização dos recursos na hora em que o tomador de crédito preferir.

A utilização do smartphone é uma opção a mais. Se o cliente preferir, a Casa do Microcrédito continua oferecendo as opções mais tradicionais de repasse de valores.

Sede em Tubarão



Luiz Alberto Silvério,
Presidente do Conselho Diretor

VOCÊ TEM NOSSO CRÉDITO E SEU SMARTPHONE MAIS UMA UTILIDADE

- EMPRÉSTIMO FÁCIL E RÁPIDO
- ATÉ 48X PARA PAGAR
- 70% PAGUE 30% SAQUE
- 100% SEGURO

O sistema está disponível para os clientes que fazem empréstimos para obras e reformas

De sacoleira à empresária

A Lele Novidades é a referência em vestuário e armarinhos para a região de Roça Grande em Imbituba. São mais de 100 metros quadrados, onde o cliente encontra de roupas a material escolar e brinquedos. A loja é fruto do trabalho e da persistência da empresária Sônia Regina de Souza Querino, que em 1988 era sacoleira, e atualmente é a proprietária do prédio onde estão instaladas duas das suas quatro lojas.

Sônia lembra que sempre trabalhou com vendas. Quando iniciou ia com excursão até São Paulo, comprava na 25 de Março e vendia em uma pequena loja. Fez isso por anos até que comprou o terreno onde está instalada a Lele Novidades. "Meu marido saiu do emprego e investiu o dinheiro do acerto na loja. O motorista da excursão falou da Casa do Microcrédito. Fomos até lá e pegamos um empréstimo para construir a sala", relata Sônia, sem esconder que tudo foi conquistado com muita dificuldade.

Ela passou a dividir o espaço com o marido que vendia material elétrico e hidráulico. A iniciativa deu tão certo que um novo empréstimo foi feito na Casa do Microcrédito para ampliar o prédio e construir uma loja de utilidades domésticas. Em outros endereços, a empresária mantém duas lojas de armarinhos e pretende construir outros pavimentos do prédio para alugar as salas.

“ Já fiz vários empréstimos na Casa do Microcrédito. Eles orientam e se preocupam com o crescimento do cliente”.

Sônia Regina de Souza Querino



Sônia diz que é viciada em querer melhorar

■ **From a peddler to a successful businesswoman.** Lele Novidades is a reference in clothing and haberdashery in the region of Roça Grande, in Imbituba. With over 100 square meters of floor space, the store offers a wide array of clothes, school supplies and toys. The business is the result of the persistence and perseverance of Sônia Regina de Souza Querino. Back in 1988, in the beginning of her successful trajectory, she worked as a peddler, but now she is the owner of the building where two of her four stores are located.

Sônia comments that she had always worked with sales. She started by joining groups of people that traveled to Rua 25 de Março, a popular commerce region near the center of São Paulo. At the time she had just a small store. She continued with the activity for years until she finally could buy the

land where Lele Novidades was later built. "My husband left his job and used the severance money he got to invest in the store. Sônia recall that she first heard about Casa do Microcrédito from a bus driver in one of her trips to São Paulo. "We decided to go to the bank and we were granted a loan to build the room, but it was not an easy start and everything was achieved through hard work".

In the beginning she shared the space with her husband, who sold hydraulic and electrical equipment. The results were so good that they applied for a new loan at Casa do Microcrédito to enlarge the building and built a new appliances store. The businesswoman also has two other haberdashery stores in different locations of the city and the plan now is to build a new floor and rent the rooms.

O sucesso estava nas origens

Natural de Armazém, Almira May já exerceu várias atividades profissionais. Foi representante comercial, lojista e teve um entreposto de pão. Mas é com a produção de enxovais para recém-nascidos que ela obteve sucesso, justamente o mesmo trabalho que fazia há mais de 26 anos em sua terra natal. Ela é a proprietária da May Baby, empresa instalada no Bairro São Martinho em Tubarão e que atende todo o estado catarinense.

Almira já morou em Blumenau, Florianópolis e no Rio Grande do Sul. Retornou para Armazém para cuidar de sua mãe que estava doente e veio a falecer. "Fiquei sem rumo até encontrar uma pessoa que me ajudou muito. Emprestei uma máquina e comecei a fazer sapatinhos de bebê. Depois vim para Tubarão e montei a empresa".

Em Tubarão, Almira trabalhava em uma casa alugada e contou com o apoio da Casa do Microcrédito para se estru-

turar. A produção aumentou, contratou funcionários e comprou uma casa financiada. "Estamos bem. Tenho várias máquinas e funcionários e minha filha vai montar uma empresa somente para fazer kits de berços", conclui a empresária que prima pela qualidade e pretende trabalhar também com facções para ampliar a produção.

Atualmente Almira possui quatro funcionários, casa e carro.

“ Com o apoio da Casa do Microcrédito consegui estruturar minha empresa”.

Almira May



■ **Success from the roots.** Almira May was born in Armazém. During her life she has already worked in many different activities, such as sales representative, shop owner and she has also run a small bakery. But her success really came when she started producing newborn layettes, the same thing she used to do 26 years ago in her hometown. She is now the owner of May Baby, a company located at the neighborhood of São Martinho, in the city of Tubarão, that has clients all over the state of Santa Catarina.

Almira has already lived in Blumenau, Florianópolis and in the state of Rio Grande do Sul. She returned to Armazém to take care of her sick mother, who some time later passed away. "I was completely lost until I found someone that really helped me overcome this hard period of my life. I borrowed a sewing machine and started making baby shoes. Then I moved to Tubarão and opened a business".

In the city of Tubarão, Almira worked in a rented house and she recalls that she always found at Casa do Microcrédito the support she needed to keep her business going. Eventually production increased, she hired some employees and bought a house. "I'm glad to admit we are OK now. I have many sewing machines and employees; and my daughter is now going to set up another company that will make only kits for cribs", says the entrepreneur. Almira concludes saying that for them quality always comes first and that for the future the plan is to work with textiles and expand the production.

Seriedade acima de tudo

“

O pessoal da Casa do Microcrédito acompanha e orienta o negócio da gente”.

Aurélio Mariano Inácio

■ **Integrity in the first place.** Clélia Cardoso and Aurélio Mariano Inácio are Casa do Microcrédito's clients since 2002 and they never let any payment behind. The couple owns a grocery store at the neighborhood of Passo do Gado, in the city of Tubarão. They recall that the business had a modest start but nowadays it occupies the whole first floor of their building.

It was back in the 1990's when they decided to invest in the sector of bars and snack bars. Aurélio recalls that at that time they were running a snack bar downtown, but the rent alone cost them five minimum wages. It was during the implementation of the Plano Real (a set of measures taken to stabilize the Brazilian economy in 1994). "As we started getting less and less consumers we ended up selling the business and bought this land. The grocery store was set up 14 years ago".

At that time, Clélia recalls that they built a small wooden house, which was composed of a bedroom, a kitchen and the store. Nowadays the first floor alone of the masonry building is much bigger if compared to their first house. The loans they were granted at Casa do Microcrédito were used as working capital, giving them the necessary conditions to expand the business.

In Clélia's opinion, their neighborhood is growing and it is expected that the market will keep pace with this growing demand. On the other hand, Aurélio observes that investments must be carefully considered and always keeping both feet on the ground. Their attitude clearly shows how deeply committed they are to integrity and quality, which was probably the decisive factor in the success of their business.

Aurélio e Clélia já conseguiram ampliar o espaço para o mercado

Clélia Cardoso e Aurélio Mariano Inácio são clientes da Casa do Microcrédito desde 2002 e nunca atrasaram o pagamento das parcelas dos empréstimos. Eles possuem um mercado no Bairro Passo do Gado, em Tubarão, empreendimento que iniciou de forma muito modesta e atualmente já ocupa todo o primeiro piso do imóvel do casal.

Na década de 90, eles investiram no ramo de bar e lanchonete. Aurélio lembra que tinham um no Centro da cidade, mas pagavam cinco salários mínimos de aluguel. Foi na época da implantação do Plano Real. "O movimento caiu, vendemos a lanchonete e compramos esse terreno. O mercado

foi montado há 14 anos”.

Na época, Clélia diz que construíram uma pequena casa de madeira, que foi dividida entre quarto, cozinha e mercado. Agora o primeiro pavimento do imóvel é de alvenaria e bem maior se comparado a primeira moradia. Os empréstimos da Casa do Microcrédito foram utilizados como capital de giro, permitindo a ampliação da empresa.

Para Clélia o bairro está crescendo e a tendência é que o mercado acompanhe. Mas Aurélio afirma que os investimentos precisam ser bem analisados, feitos com os “pés no chão”. A atitude do casal demonstra seriedade, qualidade, o que provavelmente foi fundamental para ter sucesso no empreendimento.



Paulo está construindo uma história de sucesso ao lado de sua mulher, Maria Aparecida

O anúncio mudou sua vida

Depois de trabalhar na roça, como servente de pedreiro e hortifrutigranjeiro, Paulo Gonçalves Peixoto acreditava que era hora de ter seu próprio negócio. Decidiu montar uma facção dentro de sua casa, no Bairro Morro da Cruz em Jaguaruna. Comprou algumas máquinas, mas o dinheiro acabou. Não tinha como tocar a empresa. Tudo mudou depois que ele ouviu no rádio um comercial sobre a Casa do Microcrédito.

Por telefone ele foi esclarecido que se tratava do Programa Juro Zero, onde o limite de empréstimo é de R\$ 3 mil e o Governo do Estado subsidia o juro para quem paga as parcelas em dia. "Fiz dois empréstimos desse jeito e vários outros da forma tradicional. Sou cliente deles desde 2010", explica Paulo. Os recursos foram investidos em equipamentos e também na reforma da sala onde funciona a facção.

O nome da empresa é Rupe Facção. "Começamos em uma pequena sala que não tinha nem banheiro. Agora temos quinze máquinas e

seis funcionários", comemora o empresário. Para ele, a parceria com a Casa do Microcrédito foi fundamental para o seu negócio.

A Rupe Facção trabalha exclusivamente para uma empresa de Sombrio, costura malhas, jeans e outras peças. Como Paulo é bem querido no bairro, é constantemente procurado por pessoas em busca de emprego. Persistindo a boa fase, ele já pensa em construir um barracão.

“

Estava negativado, disse que precisava trabalhar e eles confiaram em mim”.

Paulo Gonçalves Peixoto

■ **An advertisement changed his life.** After having worked in a farm, as a bricklayer and as a vegetable grower, Paulo Gonçalves Peixoto decided it was time to settle down and open his own businesses. He then set up a textile business in his own house, at the neighborhood of Morro da Cruz, in Jaguaruna. Paulo had purchased some machines, but eventually he ran out of money and was on the brink of closing its doors. Everything changed after he heard on the radio an advertisement about Casa do Microcrédito.

He called and the staff from the bank explained that they were working with the Zero Interest Rate Program, which offered loans of up to R\$ 3 thousand, and the interests were subsidized by the state government when the monthly payments were made according to the schedule. "I took two loans under this program and some others applying for traditional lines of credit. I've been their client since 2012", Paulo explains. The money was invested in equipment and machines, and also in the renovation of the room where the sewing machines are installed.

The name of the company is Rupe Facção. "We started in a really small space, the room didn't even have a bathroom. Now we have fifteen machines and six employees", says the entrepreneur. He observes that the partnership with Casa do Microcrédito was of fundamental importance to the success of his business.

Rupe Facção manufactures knitwear, jeans and a range of other fabrics and articles. Now the company renders its services exclusively for a company from Sombrio. Paulo is a very popular person in the neighborhood and usually people come to him looking for a job. He says that for the future the plan is to move to an industrial shed.

Casa do Microcrédito

Nome fantasia

Trade name
Casa do Microcrédito

Fundação

Founding
21/12/1999

Abrangência

Scope
(municipalities)

Preferencialmente os municípios que abrangem a Amarel – Associação dos Municípios da Região de Laguna, são eles: 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, Grão Pará e Pescaria Brava.

Nº de colaboradores

Number of employees
34

Valor financiado

Financed amount
R\$ 96.239.913,63

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2014)

Number of operations (the founding date until June 30, 2014)
26.265

Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 8.924.708,37

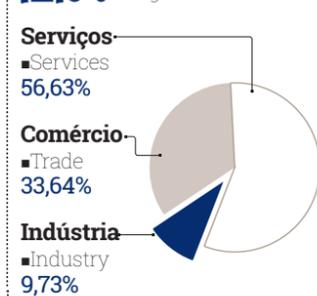
Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
2.450

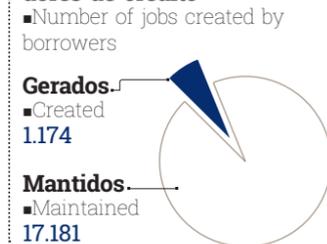
Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ R\$ 3.664,19

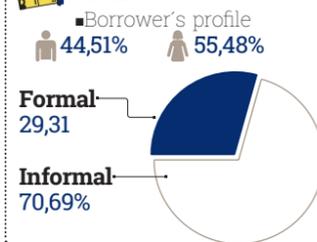
Segmento



Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito



Perfil tomadores de crédito



Endereço

Address
Av. Marcolino Martins Cabral, 1938, sala A Centro - Tubarão
(48) 3626.6625

Site:

www.casadomicrocredito.com.br

Filiais

Branches and service outlets

Braço do Norte:

Av. Felipe Schmidt, 2.596 - Sala 04 - Centro
(48) 3658.7746

Capivari de Baixo:

Rua Santa Maria, 55 - Sala A - Centro
(48) 3623.3143

Imbituba:

Rua João de Oliveira Filho, 405 - Sala 02 - Centro
(48) 3255.3482

Laguna:

Rua Arcângelo Bianchini, 149 - Sala 4 - Centro
(48) 3644.5225

São Ludgero:

Rua Princesa Isabel, 99 - Sala 05 - Centro
(48) 3657.0268

MISSÃO

Promover o desenvolvimento dos pequenos empreendimentos e das pessoas, por meio das microfinanças, de forma eficaz e diferenciada.



“Costumamos dizer que o cliente tem um sonho e nós ajudamos a concretizá-lo”.

Maria Aparecida Bressanini

Objetivo é a inclusão financeira

Próximo de completar 15 anos de atividades, o Banco do Vale trabalha cada vez mais para atender seu público alvo, empreendedores que por dificuldades em ter um fiador, documentais ou burocráticas, são excluídos do sistema financeiro tradicional. A diretora superintendente da entidade, Maria Aparecida Bressanini, avalia que muitas vezes até aquela pessoa com restrições cadastrais merece um voto de confiança. Tudo depende de uma análise criteriosa de suas condições.

O banco atua no Vale do Itajaí, Alto Vale e parte da região Norte de Santa Catarina. A sede está em Blumenau, onde grande parte dos clientes é formada por pessoas que perderam seus empregos em indústrias do setor têxtil, que terceirizaram as atividades de estamparia, fiação e tinturaria. Esse trabalho agora é feito por pequenos empreendedores, que montaram empresas domésticas com o apoio do Banco do Vale.

Maria Aparecida comenta que 71%

dos tomadores de crédito ainda não formalizaram sua empresa. São pedreiros, jardineiros, doceiras e outros profissionais autônomos. Algumas são mulheres que preferem trabalhar em casa para cuidar dos filhos. Financiam uma máquina de costura no Banco do Vale e passam a costurar para grandes empresas. “O setor de microcrédito catarinense já realizou um belo trabalho de inclusão socioeconômica e tem um futuro promissor”, conclui a diretora.

70% dos clientes da região de Blumenau são do setor da confecção

Working towards financial inclusion. Close to celebrating 15 years of activities, Banco do Vale keeps striving more and more to assist its target clientele, entrepreneurs that are being excluded from the traditional financial system because they can't find personal guarantors or because the documentation and bureaucracy involved are unsurmountable obstacles. In Maria Aparecida Bressanini's view, Managing Director of the institution, even those people whose name appear in credit protection agencies lists should be given a vote of confidence. It will all depend on a careful and detailed assessment of their condition.

The bank operates in the Itajaí Valley, Upper Valley and part of the Northern region of Santa Catarina. Banco do Vale headquarters is located in Blumenau, where most of its clients is made up of people lost their jobs in the textile sector, especially from industries that outsourced activities related to printing, spinning and dyeing. That work is now done by small entrepreneurs who set up home businesses with the support of Banco do Vale.

Maria Aparecida observes that 71% of credit borrowers are still operating in the informal economy. Among them it is possible to find, masons, gardeners, confectioners and other self-employed professionals. Some are women that chose to work at home to stay close to their children. They bought sewing machines with money borrowed at Banco do Vale and begin to sew for large enterprises. “The microcredit sector has already done a lot in terms of socio-economic inclusion and is definitely moving towards a promising future”, concludes the director.

Lazer vira atividade principal

Podem-se dizer que Tânia Mariledos Santos Busnelo é uma mulher de vários talentos. Faz trabalhos manuais desde os sete anos de idade, casou, foi aprovada em concurso público e atuava como cuidadora de idosos, tudo ao mesmo tempo. Agora, as múltiplas atividades ficaram no passado. Ela dedica-se exclusivamente aos trabalhos manuais, que de lazer passaram a principal fonte de renda.

"Sou viciada em artesanato", confessa a mulher que trabalha em um quarto até a ampliação da casa ficar pronta. Ela já bordou vestidos de noivas, fez tricô, crochê e customizou roupas para lojas, mas se especializou em móveis para cortinas, chamados também de pingentes. Foi no Banco do Vale que ela conseguiu apoio financeiro para comprar a matéria-prima em São Paulo.

"Para ir a São Paulo tinha que levar no mínimo R\$ 5 mil. É difícil juntar dinheiro e busquei apoio do Banco do Vale para comprar pedras e acessórios que uso nos móveis. Sempre me atenderam muito bem. São verdadeiros parceiros". Atualmente, ela entrega sua produção para uma rede de três lojas e ganha mais do que quando era funcionária pública. Os planos de Tânia são ampliar a produção e consolidar de vez sua vida financeira.



Tânia deixou a carreira pública para se dedicar à sua empresa

■ **What started as a hobby became the main source of income.** Tânia Mariledos Santos Busnelo has definitely many skills and talents. When she was just 7 she learned how to do manual work, and as life followed its course she got married, started working as a civil servant and worked taking care of elderly people. But now working in multiple activities is something from the past. Manual works, which for a long time were only a hobby, have become her main source of income.

"I am totally addicted to handicraft", she says, adding that as her house is now undergoing some renovation works she has only one room to make the crafts. She has already embroidered wedding dresses, worked with knitting,

crochet thread and customized clothes for stores, but she specialized in curtain pendants. It was at Banco do Vale that the microentrepreneur found the credit to buy the products in São Paulo.

"If I were to go to São Paulo I needed at least R\$ 5 thousand. It's hard to gather that much money, but then I resorted to Banco do Vale and got the money to buy the stones and accessories I needed to make the pendants. "I have always received an excellent treatment by the staff there. They are real partners". These days, she markets her production to three stores and makes more money now than when she was a civil servant. Tânia plans now to expand the production and to achieve a permanent financial stability in her life.

Sonho realizado

Poucas são as pessoas que podem concretizar seus sonhos. A empresária Iloni Pesseti, de Blumenau, é uma delas. A artesã, que até pouco tempo pagava aluguel para expor seu trabalho em uma feira, atualmente mantém um espaço próprio, onde comercializa produtos de dezenas de pequenos artesãos, que encontram dificuldades para conseguir espaço em outras galerias.

Gaúcha de Tenente Portela, Iloni ganhava a vida como costureira, até ter problemas de inchaço nas pernas. O médico diagnosticou falta de circulação e proibiu a atividade. "Eu já fazia alguns artesanatos de crochê e tricô. Eles viraram minha atividade principal". Foi neste período que a artesã buscou o apoio do Banco do Vale. Usou o dinheiro para comprar matéria-prima e para outras despesas.

A vida era muito difícil. Ela trabalhava em uma feira até às 13 horas e pegava ônibus até sua casa. "Não tinha dinheiro para almoçar no Centro. Chegava em casa com muita fome, mas valeu a pena". Iloni lembra com bom humor dos dias difíceis. Diz que sempre queria alugar uma sala e conseguiu. A vida ainda é uma batalha diária para a pequena empresária, mas ela avalia que está realizada.

“
O atendimento do Banco do Vale é muito bom. Brinco que é a minha segunda mãe”.

Iloni Pesseti

■ **A dream that came true.** Starting a business is often something that most people plan at some point in their lives. However very few people are able to materialize their dreams. But the entrepreneur Iloni Pesseti, from Blumenau, is one of them. Until recently the artisan used a rented booth in a local fair to display her work. Today, she manages her own space, where she also sells products from others small artisans who were facing the same difficulties she had in the beginning.

Iloni was born in the Rio Grande do Sul city of Tenente Portela and used to make a living by sewing, until she started experiencing frequent swelling in her feet and legs. The doctor diagnosed blood circulation problem and prohibited the activity. "When that happened I was already a little involved with handmade crafts, especially with crochet thread and knitting. Then they became my main source of income. It was around that period that the artisan took her first loan at Banco do Vale. She used the money to buy raw material and other expenses.

It was a difficult start. She worked until 1 p.m. in a fair and then needed to take a bus home. "I didn't have money to buy lunch downtown. I usually got home very hungry, but everything was worth it". Nowadays Iloni remembers lightheartedly those difficult years. She says that she always wanted to have her own space and now she achieved it. Although the daily challenges are still there for the small entrepreneur, she feels accomplished.

A loja de Iloni comercializa produtos de vários artesãos



Credivale Agência Metropolitana de Microcrédito

Nome fantasia

Trade name
Banco do Vale

Fundação

Founding
20/12/2001

Abrangência

Scope (municipalities)

38 municípios;

Nº de colaboradores

Number of employees
48

Valor financiado

Financed amount
R\$ 121.676.150,00

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2014)

Number of operations (the founding date until June 30, 2014)
46.200

Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 14.757.337,00

Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
4382

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 2.633,7

Segmento

Segment

Indústria

Industry
7%

Comércio

Trade
11%

Serviços

Services
82%

Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers

Gerados

Created
3.460

Mantidos

Maintained
39.100

Perfil tomadores de crédito

Borrower's profile

27,00% 31,00%

Empresa: 42,00%

Formal

42,00%

Informal

58,00%

Utilização do crédito

Credit destination

Capital de Giro

Working capital
73%

Capital Fixo

Fixed Capital
19%

Capital Misto

Working and fixed capital combined
8%

Endereço

Address
Rua Paulo Zimmermann,
147- Centro-Blumenau-SC
51-47- 3222-1338

Site:

www.bancodovale.org.br

Filiais

Branches and service outlets

Postos de atendimento:

Blumenau

Centro: Rua Paulo Zimmermann, 147 - Centro-Blumenau

Unidade Itoupava Central

Rua Gustavo Zimmermann, 4344, sl01-Itoupava Central - Blumenau

Unidade Gaspar:

Rua Duque de Caxias, 10, sala 01 - Centro - Gaspar;

Unidade Indaial:

Rua Prefeito Frederico Hardt, 155-Centro - Indaial;

Unidade Timbó:

Rua Sete de Setembro, 451 - Centro Timbó;

Unidade Ibirama:

Rua XV de Novembro, 151, sala 105 - Centro Ibirama;

Unidade Rio do Sul:

Avenida Aristiliano Ramos, 990, sala 2 - Centro-Rio do Sul;

Unidade Guarimirim:

Rua 28 de Agosto, 1113 sala 2 - Centro - Guarimirim;

Unidade Jaraguá do Sul:

Rua Jose Theodoro Ribeiro, 1050 sala 2 - Ilha de Figueira - Jaraguá do Sul



Nova sede oferece comodidade aos clientes

Dever cumprido

Com mais de 10 anos de atuação no mercado financeiro, a Crecerto tornou-se referência para Concórdia e região no segmento de crédito para micro e pequenos empreendedores. Ela exerce papel fundamental no processo de inclusão financeira e social, contribuindo para melhorar a distribuição de renda. Atualmente são mais de 3.000 clientes ativos e quase R\$ 60 milhões financiados.

Alguns dos empreendimentos que iniciaram as atividades com recursos emprestados pela Crecerto atualmente já são empresas de médio e grande porte. "O foco principal da instituição é fomentar micro e pequenas empresas, a partir do momento que vislumbramos o

desenvolvimento significativo destas, sentimos que cumprimos nosso papel, atingindo nosso maior objetivo. Ficamos muito orgulhosos", avalia a diretoria executiva, Márcia Salete Romanzini.

Em agosto, a Crecerto inaugurou um posto de atendimento no município de Ipumirim, reforçando o atendimento aos empreendedores daquela cidade que já contam com o apoio da instituição para realizar seus sonhos. Em Concórdia a Crecerto também está atendendo em uma nova sede. O novo endereço na Rua Domingos Machado de Lima, 599, centro, ocupa dois pisos com área de 612 metros quadrados, o que garante mais conforto e comodidade aos clientes.

That great feeling of accomplishment.

With over 10 years' experience in the financial market, Crecerto has become a benchmark for Concórdia and the whole region in the microcredit segment. The institution plays a fundamental role in the financial and social inclusion in the communities it operates, thus contributing to improve the distribution of income. At present, the institution has more than 3.000 active clients and nearly R\$ 60 million in loans.

Some of the businesses that started up with money from Crecerto have now become medium-sized and large companies. "Our institution is primarily focused on fostering and strengthening micro and small businesses. When we see them growing we know that our role is being fulfilled and that we are living up to our mission. We are very proud to have contributed to their success", says the executive director Márcia Salete Romanzini.

In August, Crecerto opened a new branch in the municipality of Ipumirim, bringing its services closer to entrepreneurs from that region, who can now count on the institution to help materialize their dreams. Crecerto has also moved to a new building in the city of Concórdia. The new headquarters is located in the city center, at Domingos Machado de Lima Street, 599. The bank now occupies two floors, with an area of 612 square meters, offering more comfort and convenience to its clients.



A Crecerto inaugurou um posto de atendimento em Ipumirim

Impulso veio da Crecerto

Sem meias palavras, Rolindo Antonio Zanol diz que a Crecerto deu o impulso financeiro necessário para ele abrir seu negócio. Na época, ele não tinha as garantias exigidas por outros bancos. Agora, depois de 15 anos de muito trabalho, a Autopeças Zanol, instalada no Bairro Santa Cruz, em Concórdia, tornou-se referência regional no segmento.

Toda a vida profissional de Zanol foi construída junto ao setor de autopeças. Ele trabalhou como balconista e chegou ao cargo de gerente de vendas. Em 1995, abriu uma representação comercial, também, de autopeças. "Vendíamos para toda a região e aos poucos fomos montando nosso estoque", lembra o empresário.

Faz 15 anos que ele trabalha com estoque próprio e conta que foi nesta fase que buscou o apoio da Crecerto. A empresa era nova e não atendia as exigências de bancos tradicionais. Atualmente

a empresa cresceu e está consolidada, mas continua cliente da Crecerto. "Ter a loja é um sonho realizado. A tendência é sempre querer crescer mais", conclui Rolindo Zanol.

Como a quantidade de modelos e marcas de veículos é muito grande, para melhor atender os clientes, a Autopeças Zanol especializou-se no segmento de embreagens e suspensão.

“

As pessoas precisam acreditar em seus sonhos. Precisam persistir e ser sérias”.

Rolindo Antonio Zanol

■ **An extra push from Crecerto.** Rolindo Antonio Zanol is very clear in his words when he says that without the financial support he was granted at Crecerto his business would not even have existed. At that time, he didn't have the collateral required by most banks. Today, after 15 years in business, the company Autopeças Zanol, located in the neighborhood of Santa Cruz, in Concórdia, has become a regional reference.

All Zanol's professional life was in a way or another linked to the auto parts business. He started working as a store clerk and eventually made his way into the position of sales manager. In 1995 he opened his own auto parts store. "We served the whole region and gradually our stock started to grow bigger and bigger", recalls the entrepreneur.

Zanos observes that in the beginning the support he got from Crecerto was fundamental. "The company was just taking its first steps and traditional banks wouldn't have us as clients". Nowadays the company is well established and works with its own stock, nevertheless it still keeps its relationship with Crecerto. "This store is my dream come true Now what we want is to keep investing and growing", concludes Rolindo Zanol.

Taking into account the enormous variety of models and makes of vehicles, Autopeças Zanol has chosen to specialize in the segment of suspensions and clutches.

O atendimento é feito por Zanol, seu filho e funcionários



Bordados tipo exportação



Os produtos da Arte Bella Bordados já ganharam o mundo. Mesmo sem ter uma loja ou campanha de divulgação, a empresa com sede em Concórdia tem clientes em todos os continentes. O segredo, segundo os proprietários, é a qualidade do trabalho e da matéria-prima.

Todo esse sucesso teve início com o trabalho de tricô feito em casa por Diva Karpinski. Há cerca de 40 anos, seu marido Valdemar José Karpinski trabalhava na manutenção industrial da Sadia. O interesse e conhecimento por máquinas despertou a vontade de profissionalizar o trabalho feito pela esposa. "Peguei recurso na Crecerto para a compra de máquinas e depois

para a reforma e ampliação da casa", comenta Valdemar.

Depois, o filho Felipe e sua noiva Fabiane Pozzo contribuíram para a profissionalização da empresa, que passou a fazer bordados. "Nós criamos modelos. Temos mais de 1.6 milhão de itens", diz Felipe. Além das empresas nacionais, a Arte Bella já atendeu a cadeia de Lojas Tio Sam e clientes da Itália, Holanda, Espanha, Portugal, países Árabes entre outras nacionalidades.

Agora, também com o apoio da Crecerto, a meta é ampliar a casa e construir um prédio onde a empresa instalará sua loja. "Finalmente teremos uma loja com fachada e poderemos ampliar a área de produção", conclui Valdemar.

■ **Export-type embroidery.** Arte Bella Bordados products have already achieved international recognition. The company created in Concórdia doesn't invest in publicity, or even have a brick and mortar shop, but they do have customers from all over the world. The secret, according to the owners, lies in the quality of the products and of the raw materials used.

It all began with the knitting work Diva Karpinski used to do at home. At that time, some 40 years ago, her husband Valdemar José Karpinski was doing industrial maintenance services for Sadia. His interest and knowledge in machines naturally led him to encourage and professionalize his wife's work. "I got a loan from Crecerto to buy the machines, some years later I took a second loan because we needed to renovate and enlarge the house", recalls Valdemar.

Later on, their son Felipe and his fiancée joined in and the company started to work with embroidery. "We are responsible for the designs. And we have already more than 1.6 million items", says Felipe. Besides national companies, Arte Bella has clients from Italy, Holland, Spain, Portugal, some Arab countries and the Tio San chain of stores.

Now, with the support from Crecerto, the plan is to build a new house where they will set up their own shop. "We will finally have our store, with a facade, and we will be able to expand the production area", says Valdemar.



Agência de Microcrédito do Alto Uruguai Catarinense

Nome fantasia

Trade name
CRECERTO

Fundação

Founding
10/05/2001

Abrangência

Scope
(municipalities)

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

Nº de colaboradores

Number of employees
18

Valor financiado

Financed amount
R\$ 58.701.265,00

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2014)

Number of operations (the founding date until June 30, 2014)
15.015

Tempo de existência do negócio

Time in bussiness
(borrower)

0 a 1 ano

0 to 1 year
86,40%

1 a 2 anos

1 to 2 years
1,77%

+ de 2 anos

+2 years
11,83%

Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers

Gerados

Created
1.148

Mantidos

Maintained
10.086

Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 11.244.537,00

Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
3.000

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 4.000,00

Segmento

Services
52,24%

Comércio

Trade
29,71%

Indústria

Industry
17,85%

Perfil tomadores de crédito

Borrower's profile
62,22% 37,78%

Formal

10,32%

Informal

89,68%

Endereço

Address
Rua Prefeito Domingos Machado de Lima, 599
térreo Concórdia SC
(49) 3444.8410
(49) 3444.8409

Site:

www.crecerto.com.br

Filiais

Branches and service outlets

PA em Capinzal SC

Rua Dona Linda Santos, 480 - Centro
(49) 3555.4538

PA em Seara SC

Rua Anita Garibaldi, 226 Centro
(49) 3452.1681

PA Ipumirin

Av. Assis Brasil, 122 Centro
8814.0542

Prioridade é o cliente

Os micro e pequenos empreendedores de Chapecó e região têm na Rua Barão do Rio Branco, 81, um grande parceiro para tirar seus sonhos do papel. Esse é o endereço, em Chapecó, do Banco do Povo, entidade especializada em fornecer microcrédito orientado. São 12 anos de atuação e cerca de R\$ 30 milhões emprestados para profissionais das mais diferentes áreas da economia.

O Banco do Povo, de Chapecó, se orgulha em fazer parte da história do microcrédito orientado em Santa Catarina, atividade que permitiu a realização de sonhos de pequenos empreendedores, que até então estavam à margem do mercado financeiro. São pessoas que geralmente não dispõem das garantias exigidas pelos bancos tradicionais.

Para o diretor executivo do banco, Edson Baldissera, a missão da instituição

é estar ao lado do tomador de crédito, orientá-lo para permitir sua inclusão financeira e social. Ele enfatiza que as instituições de microcrédito são Organizações Não Governamentais (Ongs), que pela sua forma jurídica já possuem missão predefinida. Portanto, entende-se que o crescimento do patrimônio financeiro da ONG é muito importante, porém não deve destoar do resultado obtido pelos seus clientes assistidos. Entende-se que nesta missão tem que haver equilíbrio, caso não seja assim é preciso rever a direção, para não perder a essência.

Em Chapecó, centenas de pessoas já foram beneficiadas com essa modalidade de crédito, que prevê taxas de juro mais baratas. São pequenos e microempreendedores que estão gerando renda e oportunidades de trabalho, fatores que contribuem para o desenvolvimento de toda a região.

Priority on client satisfaction. Small entrepreneurs from Chapecó and region know that at Barão do Rio Branco Street, 81, they can always find a reliable partner to help materialize their dreams. This is the address of Banco do Povo, an institution specialized in the extension of the production-oriented microcredit. In its 12 years in business, the institution has already reached the mark of R\$ 30 million in loans for entrepreneurs from different areas.

Banco do Povo, from Chapecó, takes pride in being an important part of the history of the production-oriented microcredit in Santa Catarina. It was the support from such institutions that made possible for thousand of small entrepreneurs the materialization of their dreams, an audience that had always been excluded from the traditional banking system. People that didn't have the collaterals usually requested by traditional banks.

The executive director Edson Baldissera points out that the mission of the institution is to be a constant and reliable presence for the borrower, bringing him guidance and assuring his financial and social inclusion. He emphasizes that microcredit providers are non-governmental organizations (NGOs), and that legal status means that they are already born with a predefined mission. On the other hand, it is out of question that NGOs must strive to grow financially, however these results should never take precedence over its clients needs. It is necessary to strike a balance between these two elements, and when that is not the case, maybe its time to review concepts, or we run the risk of losing the essence of the microcredit.

In Chapecó, hundreds of people have already been benefited by this credit alternative, which offers small loans at an affordable cost. These micro and small entrepreneurs are now generating jobs and income, and bringing a new breath for the economy in the whole region.

Cidade de Concórdia



A Sede é na Rua Barão do Rio Branco, 81, Centro de Chapecó, telefone 49 3329 4898

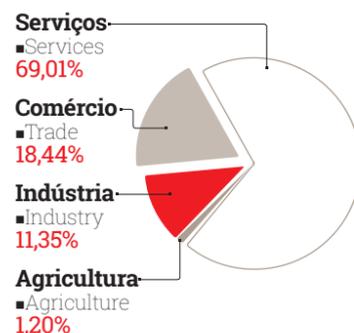


As Oscips pela sua forma jurídica já possuem missão predefinida. Portanto, entende-se que o crescimento do patrimônio financeiro da ONG é muito importante, porém não deve destoar do resultado obtido pelos seus clientes assistidos. Entende-se que nesta missão tem que haver equilíbrio, caso não seja assim é preciso rever a direção, para não perder a essência.

Edson Baldissera



Equipe motivada da Polocred



Tecnologia a serviço do empreendedor

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

A Polocred é associada a ABSCM e a Amcred SC e oferece microcrédito com taxas justas para micro e pequenos empreendedores, que com seus negócios contribuem para a geração de emprego e renda e por consequência promovem o desenvolvimento socioeconômico do Estado.

Em outubro de 2010, a instituição firmou parceria com a Empresa Nexxera, e desenvolveu um ambiente eletrônico de microcrédito, onde os empreendedores acessam as linhas de microcrédito através da internet. Esta ferramenta é chamada de Programa de Microcrédito Produtivo Digital. A Polocred já oferece essa alternativa em parceria com cinco instituições de microcrédito (Oscips). Até o final de 2015 esse número deve chegar a seis.

firmou parcerias com a Caixa Econômica Federal, BNDES, e com o fundo internacional holandês Oikocredit, entidades importantes que viabilizam a expansão de suas atividades para todo Estado de Santa Catarina. A Polocred também está Cadastrada no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado, subordinado ao MTE – Ministério do Trabalho e Emprego que utilizam recursos do FAT.

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

Polocred is associated with ABSCM and Amcred SC and offers the microcredit at low interest rates to micro and small entrepreneurs. The institution firmly believes that these businesses are contributing to the generation of jobs and income and, consequently, playing a crucial role to the socioeconomic development of Santa Catarina.

The bank started off covering only the urban area of Florianópolis. In 2009 it formed partnerships with the Caixa Econômica Federal (Federal Government Savings Bank), BNDES and the Dutch international development finance institution Oikocredit, which enabled the expansion of its operations to the whole state of Santa Catarina. Polocred is also registered at the National Program of Oriented Productive Microcredit, coordinated by the Ministry of Labor and Employment which uses resources from the Workers' Support Fund.

In October 2010, the institution partnered with Nexxera and launched an electronic business environment designed for microcredit entrepreneurs where they can access lines of credit on-line. This tool is called 'Digital Productive Microcredit Program'. Polocred is already providing this service along with other five microcredit institutions (Oscips). By 2015, one more institution is expected to join the group.

Microcrédito em escala



● Unidades Juriti
● Prefeituras Parceiras

Microcredi in scale. Juriti Microfinance is a non-governmental by the Ministry of Justice as na 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 institutions operating in the regions. In the same year, the Oscip contracted a partnership with IMF Banco do Povo, from Santa Maria (RS), rapidly expanding and opening new services outlets.

Currently, Juriti Microfinance has eight branches spread over the three Brazilian Southern states (Paraná, Santa Catarina and Rio Grande do Sul), serving 349 municipalities. "We admit it was a fast growth, but was that structure that allowed us to grow in scale, becoming one of the leading microcredit organization in the South of Brazil", points out Mário Livramento, director of operations.

*Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999.



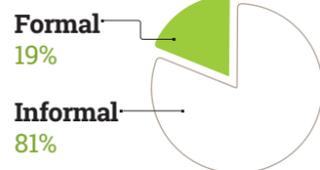
Sinergia para um objetivo comum

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.

Perfil tomadores de crédito
Borrower's profile
55% 45%



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.



A Juriti fortalece empreendedores de baixa renda e proprietários de pequenos negócios, na realização de seus objetivos de vida."

Diether Weninghaus, presidente do Conselho de Administração da Juriti.

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 entrou "entrar de cabeça" no Programa Gaúcho de Microcrédito, viabilizando de imediato pessoal capacitado e infraestrutura operacional adequada para a participação efetiva e profissionalizada neste programa. Através da prática de metodologia creditícia e de capacitação própria, a Juriti oferta treinamento específico para que os Agentes de Oportunidade atuem como mobilizadores da demanda e avaliadores de propostas de crédito. Atendendo empreendedores localizados nas 64 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\$ 175 mi é o valor emprestado pela Juriti até junho de 2014

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 sixty-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).

The collage features several promotional items: a screenshot of a web portal with a table of client data, a brochure titled 'MICROCRÉDITO É O SEU MUNICÍPIO REPLETO DE OPORTUNIDADES', a '24x PARA PAGAR' banner, a '0% DE JUROS NO CRÉDITO PARA O SEU NEGÓCIO' banner, and a 'PROGRAMA GAÚCHO DE MICROCRÉDITO' banner with '0,41% de juros'.

A força da perseverança



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 quatro 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.



■**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 four 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.

■**Strength, courage and perseverance.** With only R\$ 20 (US \$ 10) in her pockets and a great strength of will, the entrepreneur Solange Kroth de Oliveira decided to take advantage of the experience she gained working at a Confectionery in Rio Grande do Sul, to start up her own business. Soon after she moved to Jaraguá do Sul, in Santa Catarina, she started making sweets to sell in her neighborhood.

But it was a difficult start for Solange. He first needed to sell a candy to get the money to by ingredients for the next. "In the beginning it was very difficult, because they were chocolate products people usually paid me later", recalls the entrepreneur. She started in the activity in 2011.

However, owing to her persistence and the quality of her products, in the course of time she overcame these obstacles. She says that things got even better after she hear about Juriti on the radio. "Juriti came into my life just when I was most needing help. I got credit there for working capital and to expand my house, which is by the way where I make the chocolate", explains the chocolatier. "The service and the guidance I received from Juriti have definitely helped me prosper", she assures.

Solange still keeps her habit of visiting her customers door-to-door. "It is not possible for me to open my own store just yet, but I will get there and I know that Juriti will help me when the right time comes", she says. Nevertheless she advances that she will soon hire an assistant. "I work alone and it is becoming difficult for me to make and to sell the sweets, and I also have the housework to do", she justifies.

Com apenas 20 reais (US\$ 10) no bolso e uma grande força de vontade, a empreendedora Solange Kroth de Oliveira decidiu aproveitar a experiência de ter trabalhado em uma doceria, no Rio Grande do Sul, para iniciar o seu próprio negócio. Logo após mudar-se para Jaraguá do Sul, em Santa Catarina, começou a produzir doces para vender nas proximidades de sua residência.

No início, Solange encontrou muitas dificuldades. Precisava vender um doce para poder comprar os ingredientes para fazer outro. "O começo foi bem difícil, pois por se tratar de chocolate as pessoas acabavam deixando para pagar depois", lembra a empreendedora que está na atividade desde o início de 2011.

Contudo, graças a sua perseverança e a qualidade de seus produtos, com o tempo conseguiu superar esses pro-

blemas iniciais. Ela lembra que a situação melhorou ainda mais quando ouviu no rádio um anúncio da Juriti. "A Juriti aconteceu no momento certo e consegui recursos para capital de giro e ampliar minha casa, onde fabrico os chocolates", explica a doceira. "O atendimento e as orientações que recebi do pessoal da Juriti têm me ajudado em muito a prosperar", garante.

Solange, sem deixar de almejar o desenvolvimento de seu próprio negócio segue na sua rotina de visitar seus clientes, de porta em porta: "Por enquanto não será possível abrir minha própria loja, mas ainda realizarei este sonho e conto com o apoio da Juriti para isso", diz Solange que já planeja para breve a contratação de uma auxiliar. "Atualmente trabalho sozinha e já está difícil conciliar a fabricação dos doces e a venda, com os trabalhos domésticos", finaliza Solange.



Juriti Associação de Crédito ao Microempreendedor

Nome fantasia

Trade name
Juriti Microfinanças

Fundação

Founding
30/07/2008

Abrangência

Scope
(municipalities)

116 municípios
catarinenses
26 paranaenses
207 gaúchos

Nº de colaboradores

Number of employees
84

Valor financiado

Financed amount
R\$ 175.215.033,3

Nº de operações (da data de fundação até 30 de junho de 2014)

Number of operations (the founding date until June 30, 2014)
29.890

Carteira ativa

Active loans portfolio
R\$ 55.736.918,51

Nº de clientes ativos

Active clients portfolio
13.313

Média de valor por empréstimo

Average loan amount
R\$ 5.861,99

Segmento

Serviços

Services
54%

Comércio

Trade
27%

Indústria

Industry
8%

Misto

Mixed
12%

Nº de empregos gerados pelos tomadores de crédito

Number of jobs created by borrowers

Gerados/mantidos

Created/Maintained
37.314

Perfil tomadores de crédito

Borrower's profile

55% 45%

Formal

19%

Informal

81%

Grau de instrução dos tomadores de crédito

Education background

Fundamental

Elementary school
25%

Médio

High school
46%

Superior

College
11%

Analfabeto

illiterate
0%

Não informado

Not available
18%

Tempo de existência do negócio

Time in business
(borrower)

0 a 1 ano

0 to 1 year
23%

1 a 2 anos

1 to 2 years
5%

2 a 4 anos

2 to 4 years
5%

+ de 4 anos

+4 years
67%

Endereço

Address
Rua José Theodoro Ribeiro,
1414 - Ilha da Figueira -
Jaraguá do Sul - SC
(47) 3055.4500

Site:

www.juriti.net

Filiais

Branches and service outlets

SC

Joinville

Rua Abdon Batista, 342 -
04º andar - Centro
CEP: 89201-010
(47) 3028.6112

Rio do Sul

Av. Governador Ivo
Silveira, 555 - Sala 06 - Canta
Galo. CEP: 89160-000
(47) 3525.5565

Concórdia

Rua Prof. Domingos
Machado de Lima, 706 -
Sala 01 - Centro. CEP: 89700-
000
(49) 3442.5402

PR

São José dos Pinhais

Rua Joaquim Nabuco, 1900
- Centro. Cep: 83040-210
(41) 3081.0508

RS

Canela

Av. Júlio de Castilhos, 399,
sala 6 - Centro - CEP: 95680-
000
(54) 3282.1361

Canoas

Rua José do Patrocínio, nº
68 - Niteroi - CEP: 92120-080
(51) 3051.1520

Pelotas

Rua Dom Pedro II, 928 -
Centro - CEP: 96010-300
(53) 3027.6400

Investimento de impacto

Fortalecer o empreendedorismo é um investimento transformador e de grande impacto que ao mesmo tempo em que atende questões inatas do ser humano, tais como busca de realização pessoal, melhoria econômica e ascensão social, fortalece a profissionalização, impulsiona a economia local e minimiza problemas sociais. Em um país em desenvolvimento, nada supera investir naquilo que as pessoas de menor poder aquisitivo estão fazendo para viver honestamente.

O exemplo de meu pai, cujo perfil empreendedor e sensibilidade com questões comunitárias transformaram um pequeno negócio em uma empresa que hoje gera emprego para milhares de pessoas, serviu-me de inspiração para buscar fazer a diferença a pessoas que, como ele, buscam a sobrevivência a partir do próprio trabalho.

A vida tem me mostrado que sem acesso à capital o crescimento é lento e retira a possibilidade de aproveitar oportunidades ou implantar ideias inovadoras. Foi com a intenção de participar da evolução de pequenos negócios e realizar sonhos factíveis e de interesse local que fundei a Juriti Microfinanças. Busquei, desde a concepção, contar com profissionais experientes em microfinanças visando garantir que a Juriti construísse bases sólidas para alcançar atendimento de massa e representatividade em pouco tempo.

Entendo que a causa requer o envolvimento do setor privado, trazendo inovação, tecnologia, profissionalismo e investimentos que possam fortalecer esses empreendedores para que sirvam como exemplo de trabalho, comprometimento social e de superação na sua comunidade. O crédito produtivo permite romper com o ciclo vicioso da pobreza e valoriza o trabalho honesto de empreendedores.

54% dos clientes da Juriti são prestadores de serviço



Diether Werninghaus, Presidente Juriti

Impact investing. To strengthen entrepreneurship is a transforming investment and of great consequences. It meets fundamental needs of all human beings, such as personal fulfillment, achieving of a better standard of living, professionalization and at the same time leverages local economy and minimizes social problems.

In a developing country, nothing is more important than investing in the lower layers of the population, who are struggling to earn their livelihoods in an honest manner.

Following the steps of my father, whose entrepreneurial spirit and sensitivity with local issues led a small business to become a great company that generates employment for thousands of people, I was also inspired to act in the world making a difference in the lives of people that just like him are working hard to achieve their dreams.

Life has constantly showed me that without the access to credit, growth is possible but slow, and as a consequence many good opportunities are

lost, many innovative ideas will never be implemented.

Moved by this intention of participating in the development of small enterprises, to help realist dreams become a reality and with an interest in the developing of our local economy I founded the Juriti Microfinanças.

Since its establishment I always sought for experienced professionals in microfinance to ensure that Juriti would grow based on solid foundations, we wanted to bring the best service in the shortest time possible.

In my understanding, microfinance needs the involvement of the private sector, which can bring innovation, technology, professional expertise and investments that will strengthen and support these entrepreneurs that are giving the example of dedication and social commitment to their communities.

The productive credit is the solution to break out of the vicious circle of poverty, emphasizing the honest work of the entrepreneurs.

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 (PNM-PO) coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego

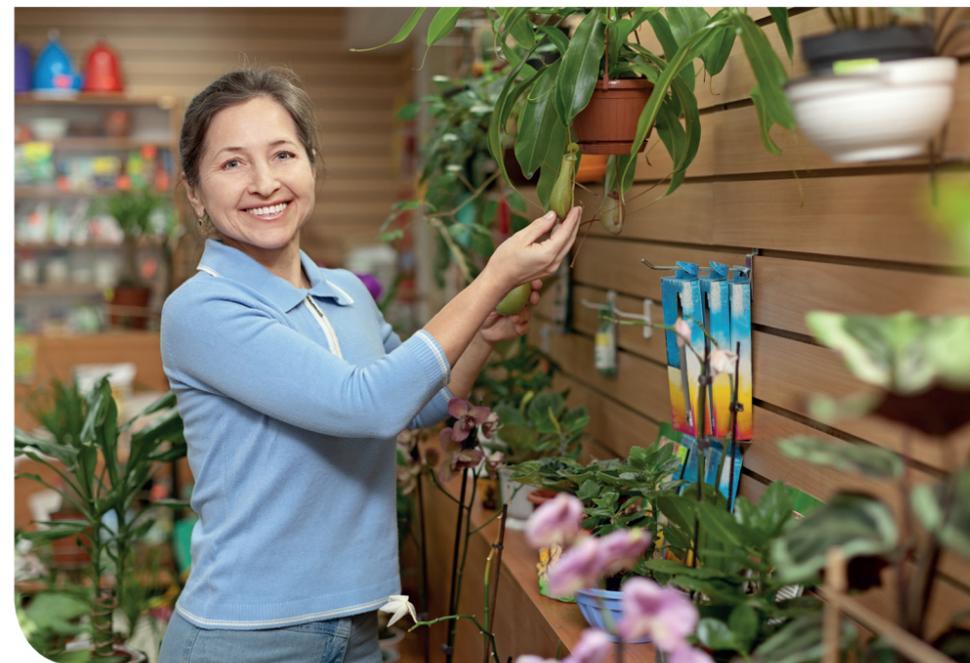
São quase 20 instituições de microcrédito instaladas em municípios sede, mas atentas para atender toda a região de abrangência, atuação geralmente feita por filiais e até postos avançados de atendimento. É a oportunidade de crescimento mais próxima de quem precisa e quer investir no desenvolvimento de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



badesc.gov.br

MICROCRÉDITO BADESC.
DESDE 1999 PROMOVEDO
MACROTRANSFORMAÇÕES
NA VIDA DE MILHARES
DE CATARINENSES.

Há 15 anos os micro e pequenos empresários de Santa Catarina têm no Badesc um parceiro para desenvolver seus negócios. O microcrédito do Badesc já contribuiu para o crescimento de milhares de micro e pequenas empresas de todas as regiões e de todos os segmentos da nossa economia. Se a sua empresa precisa de um parceiro para se desenvolver, conte com o microcrédito. **Porque, para o Badesc, nenhum sonho é micro ou pequeno.**



PROPAGUE

Realização:



AMCRED-SC

Patrocínio:



*Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Santa Catarina*



investindo em pessoas