

RE  
VIS  
TA

abcred

Associação Brasileira de Entidades Operadoras  
de Microcrédito e Microfinanças

**MICROFINANÇAS:**

**INSTRUMENTO DE  
DESENVOLVIMENTO  
ECONÔMICO E SOCIAL**



# EDITORIAL

Prezado associado,

O fechamento do primeiro semestre de 2023 revelou um dado preocupante para a economia brasileira: o índice de inadimplência do microcrédito para pessoas físicas, medido pelo Banco Central (BC), alcançou em junho recorde na série histórica, 21,5%. Resultado da liberação de crédito sem análise adequada da situação financeira do tomador, essa alta afeta o sistema financeiro, a concessão de novos financiamentos e compromete o orçamento das famílias, em razão dos juros e correções cobrados sobre os atrasados.

Sabemos que o crédito orientado é uma alternativa para enfrentar o problema e os números comprovam isso: entre as organizações ligadas à Abcred, no mesmo período, a taxa de inadimplência foi de 4,23%, quase cinco vezes menor do que o índice monitorado pelo BC e com um aumento de apenas 0,6 pontos percentuais na comparação com o 1º semestre de 2022.

A metodologia de concessão do microcrédito orientado explica não somente a menor inadimplência como também o aumento no número de operações. Nos seis primeiros meses do ano, 30 instituições realizaram 77.676 mil operações, com volume total de R\$ 479,9 milhões, sendo 71% destes para o microcrédito produtivo. Todo esse cenário comprova não somente a força das nossas instituições, mas também o amadurecimento do microcrédito orientado produtivo como estratégia concreta de desenvolvimento das comunidades vulneráveis num momento em que importantes políticas públicas estão sendo pensadas e planejadas, como as direcionadas à habitação e ao saneamento, por exemplo.

A ampliação do ambiente regulatório de atuação das instituições de microcrédito e microfinanças, neste cenário, vai nos tornar ainda mais parceiros das nossas comunidades e, com certeza, contribuir de maneira decisiva para a efetivação da melhoria da qualidade de vida dos brasileiros.

**Isabel Antunes Baggio**

*Presidente Abcred*

Estimado socio,

El final del primer semestre de 2023 reveló algunos datos preocupantes para la economía brasileña: la tasa de morosidad de los microcréditos para personas físicas, medida por el Banco Central (BC), alcanzó un máximo histórico en junio, con un 21,5%. Resultado de la liberación de créditos sin analizar adecuadamente la situación financiera del prestatario, este aumento afecta al sistema financiero, a la concesión de nuevos préstamos y pone en peligro el presupuesto de las familias, debido a los intereses y correcciones cobrados por los atrasos. Sabemos que el crédito orientado es una alternativa para enfrentar el problema y las cifras lo demuestran: entre las

organizaciones vinculadas a Abcred, en el mismo período, la tasa de morosidad fue de 4,23%, casi cinco veces menor a la que monitorea el Banco Central y con un incremento de apenas 0,6 puntos porcentuales respecto del primer semestre de 2022. La metodología utilizada para la concesión de microcréditos orientados explica no sólo las menores tasas de morosidad, sino también el aumento del número de operaciones. En los seis primeros meses del año, 30 instituciones realizaron 77.676 operaciones, con un volumen total de R\$ 479,9 millones, de los que el 71% se destinaron a microcréditos productivos. Todo este escenario demuestra no sólo la fuerza de nuestras

instituciones, sino también la madurez del microcrédito con orientación productiva como estrategia concreta para el desarrollo de las comunidades vulnerables en un momento en que se están considerando y planificando importantes políticas públicas, como las de habitación y saneamiento, por ejemplo. La ampliación del entorno normativo en el que operan las instituciones de microcrédito y microfinanzas en este escenario nos hará aún más socios de nuestras comunidades y, sin duda, contribuirá de forma decisiva a la mejora de la calidad de vida de los brasileños.

Isabel Antunes Baggio – Presidente Abcred

# ÍNDICE

- 04 • Abcred
- 10 • Acreditar
- 12 • Acredite
- 14 • Banco da Família
- 16 • Banco da Gente/MG
- 18 • Banco da Gente – Rondonópolis
- 20 • Banco do Empreendedor
- 22 • Banco do Povo Crédito Solidário
- 24 • Blusol
- 26 • Casa do Empreendedor
- 28 • Casa do Microcrédito
- 30 • CEADE/BA
- 32 • Ceape/BA
- 34 • Ceape Brasil
- 36 • Ceape/PE
- 38 • Ceape/SE
- 40 • Crecerto
- 42 • Cred Cidadania
- 44 • Credimais
- 46 • Credioeste
- 48 • Credisol
- 50 • Extracredi
- 52 • ICC Conquista Solidária
- 54 • ICC Itabuna Solidária
- 56 • ICC Serra
- 58 • Imembuí Microfinanças
- 60 • INEC
- 62 • Instituto Estrela
- 64 • Maringá Crédito Solidário
- 66 • Planorte
- 68 • Profomento
- 70 • AMCRED-SUL
- 74 • Abomcred
- 76 • BID Invest
- 78 • BNDES
- 80 • Oikocredit
- 82 • SC Garantias
- 84 • SEBRAE
- 86 • Water.org

A Revista Abcred é uma produção da Caza Comunicação com a Oficina das Palavras Comunicação para Negócios. textos: Ricardo Ruas; diagramação: Raoni Roehe; tradução: Victor Ferreira; revisão: André Luís de Souza

# SOBRE NÓS

A Abcred é uma associação que possui mais de 20 anos de atuação, promovendo o acesso a crédito aos microempreendedores do Brasil, através da representação, congregação e desenvolvimento das instituições associadas, cujo objetivo é fortalecer a indústria de Microfinanças do Brasil. A entidade representa 34 instituições de Microcrédito e Microfinanças e possui atendimento em todos os estados brasileiros, seja de forma presencial, digital ou através de parceiros.

Alinhada com seu propósito, a Abcred visa defender os interesses das entidades de Microcrédito e Microfinanças perante todos e quaisquer órgãos públicos e privados; atuar na proposição e análise de políticas públicas de interesse do setor; promover e estimular as melhores práticas e gestão visando o desenvolvimento nacional sustentável; buscar fontes de recursos financeiros para fomentar as instituições associadas em todo território nacional.

Entre as principais ações em andamento está a articulação com parlamentares no âmbito da Frente Parlamentar do Microcrédito e das Microfinanças; a ampliação da área de atuação da SC Garantias para todo o território nacional; a ampliação do SCR



Microcrédito; a articulação junto aos órgãos públicos e instituições nacionais e internacionais em busca de projetos e parcerias para o desenvolvimento do setor e a capacitação técnica para os gestores, agentes de crédito e equipe das associadas.

# ABCRED REPRESENTA 34 INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO E MICROFINANÇAS

Com atendimento em todos os estados Brasileiros, seja de forma presencial, digital ou através de parceiros.



Instituições associadas pelo Brasil

# O QUE É O MICROCRÉDITO?

O Microcrédito praticado pelas Oscips é um crédito produtivo e orientado, concedido através de metodologia específica e com forte impacto social.

## SERVIÇOS MICROFINANCEIROS

### Microcrédito Produtivo

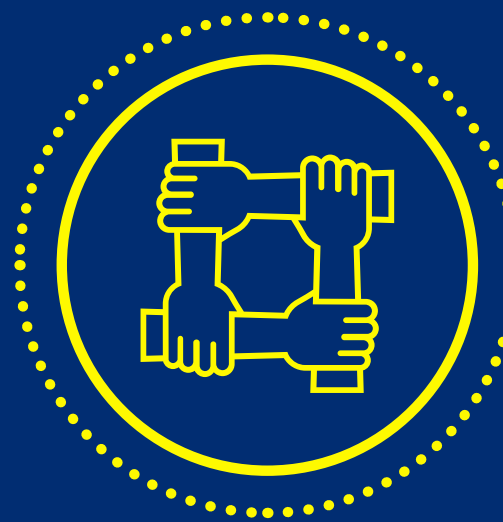
Destinado para capital de giro, aquisição de máquinas, equipamentos e investimentos no negócio.

### Água e saneamento

Voltado para conexão à rede de água e esgoto, reservatório etc.

### Habitacional ou reformas

Destinado para aquisição ou reformas em residência ou espaço de trabalho.



### Crédito Rural

Destinado a agricultor ou produtor rural, com prazos adaptados ao ciclo do negócio.

### Energia solar

Aquisição e instalação de painéis solares, podendo ser utilizado em residências ou empresas.

### Consumo

Crédito para atender gastos de necessidades diversas (educacional, saúde, compras etc.)

# NÚMEROS DAS ASSOCIADAS

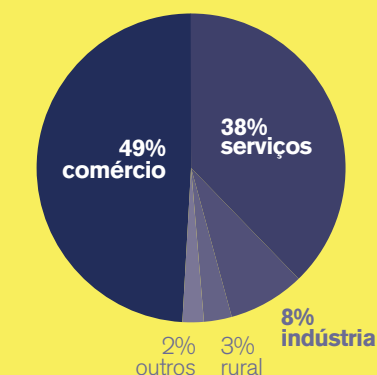
## OPERAÇÕES REALIZADAS

- + R\$ 19.5 bilhões** de reais emprestados
  - + 3.4 milhões** de operações realizadas
  - + 30 anos** apoiando os pequenos negócios
  - + 14 milhões** de pessoas impactadas
  - + 500** agentes de crédito
  - + 1.190** colaboradores
  - 250** unidade de atendimento
- (Dados agregados)

## DADOS SOBRE OS CLIENTES

- 58% são mulheres
- 62% são informais
- 78% microcrédito produtivo

## DISTRIBUIÇÃO POR SETOR



Acerca de nosotros  
Abcred es una asociación activa desde hace más de 20 años que fomenta el acceso al crédito de los microempresarios brasileños mediante la representación, la unión y el desarrollo de sus instituciones miembros, con el objetivo de fortalecer la industria microfinanciera de Brasil. La organización representa a 34 instituciones de microcrédito y microfinanzas y sirve a todos los estados brasileños, ya sea en persona, digitalmente o a través de socios.  
De acuerdo con su finalidad, Abcred tiene como objetivo defender los intereses de las organizaciones de microcrédito y microfinanzas ante todas y cada una de las instancias públicas y privadas; actuar en la propuesta y el análisis de las políticas públicas de interés para el sector; promover y fomentar las mejores prácticas y la gestión orientada al desarrollo

nacional sostenible; buscar fuentes de recursos financieros para fomentar las instituciones miembros en todo el país. Entre las acciones principales que se están llevando a cabo se encuentran el enlace con los congresistas en el ámbito del Frente Parlamentario para el Microcrédito y las Microfinanzas; la ampliación del área de actuación de SC Garantias a todo el territorio nacional; la ampliación de SCR Microcredit; el enlace con organismos públicos e instituciones nacionales e internacionales en busca de proyectos y asociaciones para el desarrollo del sector; y la formación técnica de los gestores, agentes de crédito y equipos de socios.

¿Qué es el microcrédito?  
El microcrédito practicado por la Oscips es un crédito produtivo y dirigido, concedido con una metodología específica y con un gran impacto social.

Servicios de microfinanzas  
Microcrédito produtivo - Destinado a capital circulante, compra de maquinaria, equipos e inversiones en el negocio.  
Agua y saneamiento - Destinado a la conexión a la red de agua y desagüe, embalses, etc.  
Vivienda o reformas - Dirigido a la compra o reforma de una vivienda o espacio de trabajo.  
Crédito rural - Dirigido a agricultores o productores rurales, con plazos adaptados al ciclo económico.  
Energía solar - Compra e instalación de paneles solares, que pueden utilizarse en viviendas o empresas.

Consumo - Crédito para hacer frente a gastos de diversas necesidades (educación, sanidad, compras, etc.).

Números de las asociadas  
Operaciones realizadas + R\$ 19,5 mil millones prestados  
+ 3,4 millones de operaciones realizadas  
+ 30 años de apoyo al pequeño comercio  
+ 14 millones de personas beneficiadas  
+ 500 agentes de crédito  
+ 1.190 empleados  
+ 250 unidades de servicio  
(Datos agregados)

Datos de los clientes  
58% son mujeres  
62% son informales  
78% microcréditos productivos

Distribución por sectores  
49% comercio  
38% servicios  
8% industria  
3% rural  
2% otros



# ENTREVISTA ISABEL BAGGIO – PRESIDENTE DA ABCRED



“Queremos cobrir o Brasil inteiro de instituições de Microfinanças”

*Entidade cujo propósito é desenvolver o segmento de microcrédito no Brasil por meio do desenvolvimento das instituições de Microfinanças, a Abcred tem buscado cumprir esse desafio buscando soluções em diferentes frentes. O foco é “cobrir o Brasil inteiro de instituições de Microfinanças, somando às mais de 77 mil operações somente no primeiro semestre deste ano, com empréstimos que ultrapassaram os R\$ 479 milhões, sendo 78% para Microcrédito Produtivo. Sobre esses números e o trabalho árduo que vem sendo comandado pela Abcred, conversamos com a presidente, Isabel Baggio.*

Entrevista Isabel Baggio – Presidente de Abcred

\*Queremos abarcar a totalidade de Brasil com instituições de microfinanças\*

Organização cujo objetivo es desenvolver el segmento del microcrédito en Brasil a través del desarrollo de instituciones de Microfinanzas, Abcred ha tratado de responder a este desafío buscando soluciones en diferentes ámbitos. El objetivo es \*abarcar la totalidad de Brasil con instituciones de Microfinanzas, sumando más de 77.000 operaciones sólo en el primer semestre de este año, con préstamos por un total de más de R\$ 479 millones, de los cuales el 78% se destinaron al Microcrédito Productivo. Hablamos con la presidenta, Isabel Baggio, sobre estas cifras y el arduo trabajo que viene desarrollando Abcred.

6 En el primer semestre de este año, el Senado aprobó la creación del

**Frente Parlamentario Mixto de Apoyo al Microcrédito y a las Microfinanzas, una iniciativa del senador Esperidião Amin, que pretende ampliar el microcrédito en el país. ¿Qué importancia tiene este Frente Parlamentario para el sector?**

Isabel Baggio, presidente de Abcred - El microcrédito atiende a una parte muy vulnerable de la población, la mayoría no bancarizada. Sin embargo, tenemos un ámbito de actuación muy limitado, lo que nos impide ofrecer otros productos y acaba poniendo en dificultades a las instituciones de microcrédito. Brasil es un país muy desigual, por lo que hacer llegar el crédito a quienes realmente lo necesitan es todo un desafío.

**¿Qué otros productos serían éstos?**

Isabel - No es raro que la persona que contrata un recurso para generar ingresos

sea la misma que no tiene conexión de saneamiento en su casa, a veces ni siquiera tiene retrete. O viven en condiciones precarias y no les vendría mal una pequeña remodelación. Pero el saneamiento, la remodelación y tantas otras situaciones que podrían aliviarse ofreciendo un crédito no forman parte del ámbito legal del microcrédito. Así que el Frente Parlamentario va a trabajar en esta dirección: ver cómo podemos ampliar la oferta de crédito a los brasileños que realmente lo necesitan. Queremos cubrir todo Brasil con instituciones de microfinanzas.

**¿Cuál es la realidad actual del microcrédito en el país?**

Isabel - Sólo en el primer semestre, las instituciones vinculadas a Abcred realizaron 77.000 operaciones. Fueron prestados R\$ 479,9 millones - 78% para Microcrédito Productivo, o sea, para capital de giro, compra de máquinas, equipos

**No primeiro semestre deste ano, o Senado aprovou a criação da Frente Parlamentar Mista de Apoio ao Microcrédito e às Microfinanças, uma iniciativa do senador Esperidião Amin, que tem como objetivo expandir o microcrédito no país. Qual a importância desta Frente Parlamentar para o setor?**

Isabel Baggio, presidente da Abcred - O microcrédito atende uma parcela da população bastante vulnerável e que na maioria dos casos é desbancarizada. Entretanto, temos uma atuação bastante limitada, que impede a oferta de outros produtos e acaba engessando as instituições de microcrédito. O Brasil é um país com muita desigualdade, então, fazer com que o crédito chegue a quem realmente precisa é um desafio.

**Que outros produtos seriam esses?**

Isabel - Não raro, a pessoa que pega um recurso para gerar renda é a mesma pessoa que não tem ligação de esgoto na sua casa, às vezes não tem nem banheiro. Ou ainda vive em condições precárias e poderia fazer uma pequena reforma. Só que saneamento, reforma e tantas outras situações que poderiam ser amenizadas com oferta de crédito, não fazem parte da atuação legal do microcrédito. Então, a Frente Parlamentar vai atuar nesse sentido: ver de que forma podemos expandir a oferta de crédito para os brasileiros que de fato precisam. Queremos cobrir o Brasil inteiro de instituições de Microfinanças.

**Qual a realidade do microcrédito atualmente no país?**

Isabel - As instituições vinculadas à Abcred realizaram 77 mil operações somente no primeiro semestre. Foram emprestados R\$ 479,9 milhões - 78% para Microcrédito Produtivo, ou seja, destinado para capital de giro, aquisição de máquinas, equipamentos e investimentos no negócio. No primeiro semestre de 2022 foram R\$ 431,6 milhões. São recursos tomados majoritariamente por mulheres (57%) e proprietários de microempresas informais (62%). Os tomadores têm um ticket médio de R\$ 6.394.

**Você tem uma perspectiva histórica desses números?**

Isabel - Em três décadas, as entidades ligadas à Abcred

e inversiones en el negocio. En el primer semestre de 2022, se prestaron R\$ 431,6 millones. La mayoría de los prestatarios son mujeres (57%) y propietarios de microempresas informales (62%). Los prestatarios tienen un ticket medio de R\$ 6.394.

**¿Tiene una perspectiva histórica de estas figuras?**

Isabel - En tres décadas, las organizaciones vinculadas a Abcred han intermediado R\$ 19.500 millones en créditos para microempresas y pequeñas empresas en más de 3,4 millones de operaciones. Ya son 14 millones de personas impactadas por el microcrédito en el país. El trabajo de crédito orientado es realizado por 500 agentes de crédito en más de 250 unidades en Brasil. Estos profesionales siguen y analizan las condiciones de cada prestatario. Gracias a esta red, personas que no tienen acceso al sistema financiero tradicional pueden generar ingresos y mejorar

su calidad de vida.

**Recentemente se ha informado de un aumento de los impagos de microcréditos en todo Brasil. Sin embargo, este no es el caso del microcrédito productivo orientado, donde los impagos son menores. ¿Cuál es la explicación de esta diferencia?**

Isabel - En esta modalidad de microcrédito en la que operamos, existe una metodología que nos permite analizar con mayor detalle la situación de nuestros clientes. No nos limitamos a liberar fondos analizando un formulario de inscripción y el historial del prestatario. Nuestra metodología nos obliga a analizar el núcleo familiar, las fuentes de ingresos de cada miembro de la familia, el peso que cada uno tiene en el conjunto de los ingresos y la capacidad de pago. Este trabajo lo realizan agentes de crédito que a veces pertenecen a la propia comunidad del

intermediaram R\$ 19,5 bilhões em crédito para micro e pequenos negócios em mais de 3,4 milhões de operações. Já são 14 milhões de pessoas impactadas com o microcrédito no país. O trabalho de crédito orientado é realizado por 500 agentes de crédito em mais de 250 unidades no Brasil. Esses profissionais acompanham e analisam as condições de cada tomador de empréstimo. Graças a essa rede, pessoas que não tem acesso ao sistema financeiro tradicional conseguem gerar renda e melhorar a qualidade de vida.

**Recentemente foi divulgado um crescimento na inadimplência do microcrédito em todo o Brasil. Essa situação, porém, não ocorre em relação ao microcrédito produtivo orientado, cuja inadimplência é menor. Qual a explicação para essa diferença?**

Isabel - Nesta modalidade de microcrédito na qual atuamos há uma metodologia que permite que a gente analise de uma forma mais detalhada a situação dos clientes. Não liberamos recursos apenas avaliando uma ficha cadastral e o histórico do tomador. A nossa metodologia exige que façamos uma análise do núcleo familiar, das fontes de renda de cada integrante da família, no peso que cada um tem na renda geral, na capacidade de pagamento. Este trabalho é feito por agentes de crédito que muitas vezes pertencem à própria comunidade do cliente. Além disso, os agentes de crédito apoiam os clientes com estratégias de educação financeira, que ajudam na redução do endividamento e da inadimplência. Isso faz com que possamos antecipar algumas situações e manter o endividamento sob controle.

**A Frente Parlamentar tem parlamentares das duas Casas Legislativas: Senado e Câmara. Como isso contribui para acelerar o processo?**

Isabel - A participação de parlamentares das duas Casas Legislativas na Frente fará com que possamos levar a mais pessoas informações sobre a força do microcrédito como ferramenta de apoio à melhoria de vida de quem precisa. Além disso, a exposição midiática da Frente Parlamentar ajuda na compreensão do funcionamento de toda essa engrenagem e é fundamental para a discussão de leis necessárias para o fortalecimento do setor.

cliente. Además, los agentes de crédito apoyan a los clientes con estrategias de educación financiera, que ayudan a reducir el endeudamiento y los impagos. Esto permite anticiparse a determinadas situaciones y mantener la deuda bajo control.

**El Frente Parlamentario cuenta con parlamentarios de las dos cámaras del Parlamento: el Senado y la Cámara. ¿Cómo contribuye esto a acelerar el proceso?**

Isabel - La participación de parlamentarios de ambas Cámaras en el Frente nos permitirá llevar información a más personas sobre el poder del microcrédito como herramienta para ayudar a mejorar la vida de los necesitados. Además, la exposición mediática del Frente Parlamentario nos ayuda a entender cómo funciona todo este sistema y es fundamental para debatir las leyes necesarias para fortalecer el sector.

# A IMPORTÂNCIA DA ABCRED PARA O DESENVOLVIMENTO DAS MICROFINANÇAS NO BRASIL

Vice-presidente da entidade, Luiz Carlos Floriani destaca que é fundamental e urgente tornar o microcrédito e as microfinanças uma política de Estado



Vice-presidente da Abcred, Luiz Carlos Floriani

Há muito se sabe da importância do microcrédito para o desenvolvimento da economia dos países ou regiões mais pobres, especialmente das populações de baixa renda e fundamentalmente das pessoas em situação de risco social e econômico, normalmente excluídas do acesso ao sistema financeiro. Destaque-se o desafio de Mohamed Yunus, o Banqueiro dos pobres, ao iniciar sua experiência vitoriosa e modelo para o mundo a partir das mulheres que viviam subjugadas num país muçulmano e muito pobre, caso de Bangladesh.

Já se passaram cinco décadas e o microcrédito vem se alastrando e adaptando-se progressivamente as peculiaridades de todos os países do mundo, transformando-se no que já estamos chamando de Indústria das Microfinanças, pois as necessidades das pessoas mais pobres vão além de crédito. À medida que o microcrédito possibilita às pessoas desenvolverem suas habilidades empreendedoras, na maioria das vezes por força da necessidade de compor ou complementar renda, elas passam a ter outras necessidades pessoais como crédito para necessidades pessoais diversas, seguro, previdência, saúde, entre outros.

No entanto, por mais que pareça que o mercado já possui tudo isto à disposição, assim como o microcrédito, é preciso que estes produtos também sejam desenhados para atender a um público com necessidades absolutamente distintas e especiais.

No Brasil a situação não é diferente e apesar do atraso em relação à maioria dos países e da falta de uma política de governo para tal, o microcrédito e as microfinanças vêm se desenvolvendo a partir de ações desencadeadas em vários estados, sob a liderança de pessoas identificadas e comprometidas com as oportunidades

oferecidas de inclusão e diminuição das desigualdades sociais. A importância de uma entidade como a Abcred, para garantir representatividade, visibilidade e o desenvolvimento que organizações de Microcrédito precisam e merecem, passa a ser definitiva. É fundamental e urgente tornar o microcrédito e as microfinanças uma política de Estado, garantindo suas características e metodologias próprias, considerando que são a única forma realmente eficiente e eficaz para atender as populações mais vulneráveis.

Defender o modelo e lutar por políticas públicas apropriadas nas esferas municipal, estadual e federal, fortalecendo as associadas e possibilitando a disseminação do modelo para todo o país passa a ser meta obrigatória para a Abcred. A Associação caminha para consolidar sua importância e relevância, através de um trabalho de difusão e multiplicação das boas práticas e iniciativas exitosas de suas associadas, assim como definir e estimular o lançamento de novos produtos, aliados a implantação de novas tecnologias, que deverão dar mais agilidade e capacidade de massificação do atendimento, proporcionando atingir a meta de atender todas as cidades do Brasil.

Garantir a todos os brasileiros a oportunidade do desenvolvimento de suas habilidades empreendedoras e o acesso a todos os tipos de crédito e produtos que possa satisfazer suas necessidades, garantindo seus direitos fundamentais e pleno exercício da cidadania deve ser missão absoluta da Abcred, através de suas associadas.

**Luiz Carlos Floriani, Vice-presidente da Abcred**

# FRENTE PARLAMENTAR DE APOIO AO MICROCRÉDITO E ÀS MICROFINANÇAS



Senador Espiridião Amin (centro) preside a Frente Parlamentar constituída em maio deste ano em Brasília

A necessidade de evolução e definição de um marco legal, atualização da legislação do PNMPO e inclusive a definição de uma política de Estado voltada para o Microcrédito e às Microfinanças são prioridades da Abcred. Neste sentido, por iniciativa do senador Espiridião Amin, que atendendo demanda da Abcred, encaminhou projeto a mesa diretora do Senado Federal, foi criada a Frente Parlamentar de Apoio ao Microcrédito e às Microfinanças, conforme a Resolução Nº 1, de 2023, assinada pelo Presidente Rodrigo Pacheco. A FPAMM é mista, sendo integrada por senadores e deputados federais. As finalidades que alinham os objetivos da Frente são:

- I – Propor medidas legislativas e alterações na legislação que visem à construção de um arcabouço legal específico para o microcrédito produtivo e as microfinanças no país, a fim de disciplinar a oferta de crédito e o sistema de garantias aos microempreendedores na condição de pessoas físicas e jurídicas, com o objetivo de facilitar o acesso ao crédito e diminuir o custo efetivo dessas operações;
- II – Acompanhar os resultados do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), instituído pela Lei nº 13.636, de 20 de março de 2018, além de discutir propostas que possam ampliar os limites de abrangência e atuação do programa, assegurando fontes de recursos para operadores credenciados, visando à expansão da oferta de crédito em condições adequadas aos microempreendedores e tomadores contemplados pelo PNMPO;
- III – articular ações e propostas legislativas visando a melhorias nos programas oficiais de crédito ao microempreendedor individual e às microempresas e empreendedores informais (pessoas físicas);
- IV – Divulgar os resultados dos programas federais de crédito, com o propósito de dar conhecimento à sociedade sobre sua existência,

forma de utilização e montantes disponibilizados;

- V – Propor alternativas para o aumento dos recursos direcionados ao microcrédito e às microfinanças, que possam viabilizar o acesso das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) de microcrédito a recursos já existentes em fundos públicos, como por exemplo o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT);
- VI – Monitorar o volume de microcrédito concedido no país, bem como as formas e condições em que se exigem garantias associadas à contratação de crédito junto ao Sistema Financeiro Nacional;
- VII – realizar encontros, seminários, congressos, reuniões, intercâmbios e outros eventos que visem a disseminar experiências e informações referentes à utilização de crédito em empreendimentos de micro e pequeno portes e seus impactos socioeconômicos, como a geração de emprego e renda;
- VIII – articular iniciativas da Frente Parlamentar com ações de governo e de entidades da sociedade civil.

A Frente Parlamentar de Apoio ao Microcrédito e às Microfinanças foi oficialmente instalada no Senado Federal, em Brasília, no dia 31 de maio deste ano, com a presença de senadores, deputados federais, várias autoridades representantes de entidades como Sebrae, Caixa, BNDES, MDIC, MDAS, entre outras, bem como a diretoria e Conselho de Administração da Abcred e ainda vários dirigentes de organizações de microcrédito associadas. Em sua primeira reunião ficou definido o senador Espiridião Amin como presidente e o deputado federal Emanuel Pinheiro Neto como vice-presidente da FPAMM. Na mesma reunião foi aprovado encaminhamento de Projeto de Lei para alteração do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO).

8 A importância de Abcred para o desenvolvimento das microfinanças no Brasil Luiz Carlos Floriani, vice-presidente da organização, destaca que é essencial e urgente tornar o microcrédito e as microfinanças uma política de Estado.

La importancia del microcrédito para el desarrollo de la economía en los países o regiones más pobres es conocida desde hace tiempo, especialmente para las poblaciones de bajos ingresos y, sobre todo, para las personas en situación de riesgo social y económico, normalmente excluidas del acceso al sistema financiero. Destaca el desafío planteado por Mohamed Yunus, el Banqueiro de los Pobres, que inició su victoriosa experiencia, modelo para el mundo, con mujeres que vivían sometidas en un país islámico y muy pobre, Bangladesh.

Han pasado cinco décadas y el microcrédito se ha ido extendiendo y adaptando progresivamente a las particularidades de cada país del mundo, convirtiéndose en lo que ya llamamos la Industria de las Microfinanzas, porque las necesidades de los más pobres van más lejos que el crédito. A medida que el microcrédito permite a las personas desarrollar sus capacidades empresariales, la mayoría de las veces debido a la necesidad de completar o

complementar sus ingresos, comienzan a tener otras necesidades personales como créditos para diversas necesidades personales, seguros, seguridad social, salud, entre otros. Sin embargo, por mucho que parezca que el mercado ya dispone de todo esto, además del microcrédito, estos productos también deben diseñarse para atender a un público con necesidades absolutamente diferentes y especiales.

En Brasil, la situación no es diferente y, a pesar del retraso con respecto a la mayoría de los países y de la falta de una política pública, el microcrédito y las microfinanzas se han ido desarrollando como resultado de acciones desarrolladas en varios estados, bajo el protagonismo de personas identificadas y comprometidas con las oportunidades ofrecidas para la inclusión y la reducción de las desigualdades sociales.

La importancia de una organización como Abcred para garantizar la representación, la visibilidad y el desarrollo que las organizaciones de microcrédito necesitan y merecen se ha convertido en definitiva. Es imprescindible y urgente hacer del microcrédito y las microfinanzas una política de estado, garantizando sus propias características y metodologías, considerando que son la única forma realmente eficiente y eficaz de atender a

las poblaciones más vulnerables.

Defender el modelo y luchar por políticas públicas adecuadas a nivel municipal, estadual y federal, fortaleciendo a sus asociadas y possibilitando la difusión del modelo en todo el país es ahora una meta obligatoria para Abcred. La Asociación trabaja para consolidar su importancia y relevancia, divulgando y multiplicando las buenas prácticas e iniciativas exitosas de sus asociadas, así como definiendo y estimulando el lanzamiento de nuevos productos, aliados a la implementación de nuevas tecnologías, que deben proporcionar más agilidad y capacidad de atención masiva, permitiendo alcanzar la finalidad de atender a todas las ciudades de Brasil.

Asegurar que todos los brasileños tengan la oportunidad de desarrollar sus capacidades empresariales y el acceso a todos los tipos de crédito y productos que puedan satisfacer sus necesidades, garantizando sus derechos fundamentales y el pleno ejercicio de la ciudadanía debe ser la misión absoluta de Abcred, a través de sus miembros.

Luiz Carlos Floriani, Vice-presidente de Abcred

Frente parlamentar de apoio ao microcrédito e à microfinança O senador Espiridião Amin (centro) preside o Frente Parlamentar criado em maio de este ano em Brasília

La necesidad de desarrollar y definir un marco legal, actualizar la legislación del PNMPO [Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado] e incluso definir una política de estado para el microcrédito y las microfinanzas son prioridades para Abcred. Con esto en mente, por iniciativa del senador Espiridião Amin, que, en respuesta a una demanda de Abcred, presentó un proyecto a la mesa del Senado Federal, se creó el Frente Parlamentario de Apoio ao Microcrédito e às Microfinanças, de acuerdo con la Resolución nº 1 de 2023, firmada por el Presidente Rodrigo Pacheco. El FPAMM es una organización mixta formada por senadores y diputados federais. Los fines que alinean los objetivos del Frente son:

I – Proponer medidas legislativas y modificaciones a la legislación tendientes a construir un marco jurídico específico para el microcrédito produtivo y las microfinanzas en el país, a fin de regular la oferta de crédito y el sistema de garantías a los microempresarios como personas físicas y jurídicas, con el objetivo de facilitar el acceso al crédito y reducir el costo efectivo de estas operaciones;

II – Acompañar los resultados del Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), establecido por la Ley nº 13.636, de 20 de marzo de 2018, así como discutir propuestas susceptibles de ampliar los límites de alcance y operatividad del programa, asegurando fuentes de recursos para los operadores acreditados, con vistas a ampliar la oferta de crédito en condiciones adecuadas para los microempresarios y prestadores cubiertos por el PNMPO;

III – articular acciones y propuestas legislativas destinadas a mejorar los programas oficiales de crédito para microempresarios individuales, microempresas y empresarios informales (personas físicas);

IV – Divulgar los resultados de los programas federais de crédito, con el objetivo de que la sociedad conozca su existencia, la forma en que se utilizan y los montos que se ponen a su disposición;

V – Proponer alternativas para aumentar los recursos para el microcrédito y las microfinanzas, lo que podría hacer posible que las Organizaciones de la Sociedad Civil (Oscips) de microcrédito accedan a los recursos que ya existen en los fondos públicos, como el Fondo de Apoio a los Trabajadores (FAT);

VI – Monitorar el volumen de microcrédito otorgado en el país, así como las formas y condiciones bajo las cuales se exigen las garantías asociadas a la contratación de crédito con el

Sistema Financeiro Nacional;

VII – celebrar reuniones, seminarios, congresos, intercambios y otros actos destinados a difundir experiencias e información sobre el uso del crédito en las microempresas y las pequeñas empresas y sus repercusiones socioeconómicas, como la generación de empleo e ingresos;

VIII – articular las iniciativas del Frente Parlamentario con las acciones del gobierno y de las organizaciones de la sociedad civil.

El Frente Parlamentario de Apoio ao Microcrédito e às Microfinanças se instaló oficialmente en el Senado Federal, en Brasília, el 31 de mayo de este año, con la presencia de senadores, diputados federais, diversas autoridades que representan a organizaciones como Sebrae, Caixa [Caixa Econômica Federal], BNDES [Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social], MDIC [Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços], MDAS [Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome], entre otras, así como el Consejo de Administração y el Directorio de Abcred y varios dirigentes de organizaciones de microcrédito asociadas. En su primera reunión, el senador Espiridião Amin fue nombrado presidente y el diputado federal Emanuel Pinheiro Neto vicepresidente de la FPAMM. En la misma reunión, se aprobó un proyecto de ley para modificar el Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO).



# ACREDITAR QUE O FUTURO PODE SER MELHOR

Oscip Acreditar torna a vida de jovens, mulheres e empreendedores muito melhor em Pernambuco

Tal qual o verbo que batiza a instituição, a Acreditar acredita no incentivo de atividades produtivas de jovens, mulheres e empreendedores, contribuindo para realização de projetos e desenvolvimento socioeconômico da região nordestina. No primeiro semestre de 2023 houve um acréscimo de pessoas beneficiadas e crédito liberado, na comparação com o mesmo período do ano anterior. A Acreditar liberou R\$ 956.550,00 em 104 operações e 154 créditos. Olhar para trás é honrar sua história! A Acreditar deu seus primeiros passos no Serviço de Tecnologia Alternativa (Serta), instituição que coordenou, na Bacia do Goitá, o Projeto Aliança com o Adolescente, voltado para a formação de jovens (de Desenvolvimento Local e Agentes de Desenvolvimento da Arte e da Cultura) em três estados nordestinos.

Em 2006 foi fundada oficialmente, como uma Organização da Sociedade Civil, sem fins lucrativos, qualificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip). E desde então serve de estímulo à comunidade onde está inserida, ajudando na geração de emprego e renda por meio do microcrédito.

## EMPRÉSTIMO AUMENTA A PRODUÇÃO DE PEIXES DE EDSON

Gente como Edson Miguel dos Santos, de 37 anos. Ele conta que desde sua mais antiga memória tem ligação com a agricultura. Aprendeu o ofício com o pai e soube expandir seu conhecimento, transformando-se num empreendedor da área. Cultiva hortaliças e verduras e, mais recentemente, passou a atuar com piscicultura. Faz um ano e meio que montou dois tanques de 300 metros quadrados e um berçário de 50 metros cúbicos em seu sítio.

O conselheiro presidente Paulo Santana, que acompanha a entidade desde a fundação, diz que a "Acreditar vem apoiando ideias, negócios e formação empreendedora na região. E temos muita satisfação de ver os resultados de atuação no território. O trabalho vem trazendo impacto muito grande já que é uma região que depende muito das indústrias ou do serviço público. Por isso criamos estratégias que pudessem fortalecer a população na atividade empreendedora", ressalta. São mais de 15 mil empreendimentos apoiados e um percentual expressivo do público atendido é formado por mulheres, o que traz uma perspectiva de visão de futuro regional. "Ficamos felizes de participar de um processo como esse, de levar o sonho à pessoas", completa.

Crear que el futuro puede ser mejor - Oscip - Organización de la Sociedad Civil de Interés Público [Organización de la Sociedad Civil de Interés Público] Acreditar hace la vida mucho mejor a jóvenes, mujeres y empresarios de Pernambuco

Al igual que el verbo que da nombre a la institución, Acreditar cree en el incentivo a las actividades productivas de jóvenes, mujeres y emprendedores, contribuyendo a la realización de proyectos y al desarrollo socioeconómico de la región Nordeste. En el primer semestre de 2023 hubo un aumento del número de personas beneficiadas y de créditos liberados en comparación con el mismo período del año anterior. Acreditar liberó R\$ 956.550,00 en 104 operaciones y 154 créditos. Mirar hacia atrás es honrar su historia. Acreditar dio sus primeros pasos en el Servicio de Tecnología Alternativa (Serta), institución que coordinaba el Proyecto Alianza con Adolescentes en la Bacia do Goitá, destinado a la formación de

jóvenes (Agentes de Desarrollo Local y de Desarrollo de Arte y Cultura) en tres estados del nordeste.

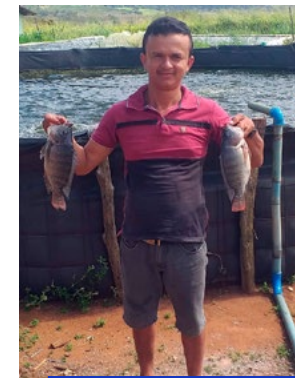
El Presidente Paulo Santana, que forma parte de la organización desde su fundación, afirma que "Acreditar ha estado apoyando ideas, empresas y formación empresarial en la región. Y estamos muy satisfechos de ver los resultados de nuestro trabajo en la región. El trabajo ha tenido un gran impacto ya que es una región que depende mucho de la industria o de los servicios públicos. Por eso creamos estrategias que pudieran fortalecer a la población en la actividad empresarial", enfatiza. Se ha apoyado a más de 15.000 empresas y un porcentaje importante del grupo destinatario está formado por mujeres, lo que proporciona a la región una visión de futuro. "Estamos felices de participar en un proceso como éste, de llevar sueños a la gente", afirma.

Un préstamo impulsa la producción pesquera de Edson

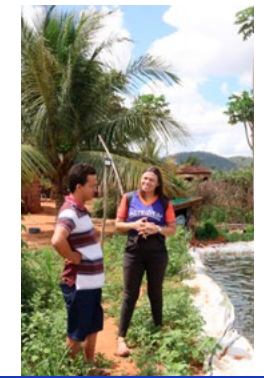
Gente como Edson Miguel dos Santos, de 37 años. Dice que ha estado vinculado a la agricultura desde su más temprana edad. Aprendió el oficio de su padre y pudo ampliar sus conocimientos, convirtiéndose en empresario de la zona. Cultiva hortaliças y, más recientemente, se ha dedicado a la piscicultura. Hace año y medio, instaló en su granja dos tanques de 300 metros cuadrados y un vivero de 50 metros cúbicos.

Cada tres meses produce 2,3 toneladas y, con el apoyo de Acreditar, quiere mantener esta producción, pero en menos tiempo: sólo dos meses. "Voy a pedir otro préstamo para invertir en acuicultura. Quiero ampliar y construir otro estanque para aumentar la cría. El impacto de este recurso es muy bueno, nos cambia la

A cada três meses produz 2,3 toneladas e, com o apoio da Acreditar, quer manter essa produção, mas em um tempo mais curto: apenas dois meses. "Vou fazer novo empréstimo para investir na piscicultura. Quero ampliar e fazer mais um viveiro para aumentar a criação. O impacto desse recurso é muito bom, faz mudar a vida! Nós que somos pequenos empreendedores a batalha é grande e resolver com investimentos próprios é muito difícil", declara. Ele chegou à Acreditar via Agente de Crédito que fez uma visita. Já pagou o primeiro valor de R\$ 5 mil emprestado e segue para o segundo. Com a ampliação do espaço, quer também aumentar a equipe. Hoje, seis pessoas vivem diretamente do trabalho desenvolvido na propriedade de Edson. "Pagando em dia você tem a chance de mais recursos e a facilidade de aprovação sem muito rodeio. A Acreditar me ajudou a realizar um sonho".



Edson ampliou os serviços: a Acreditar me ajudou a realizar um sonho



## A AGRICULTURA FAMILIAR COMO MEIO DE VIDA

A engenheira agrônoma Rubenice Maria de Freitas, de 28 anos, estreou na tomada de empréstimos em 2020 e já tem três registrados na Acreditar. A primeira verba proporcionou o início da execução do seu empreendimento e, agora, a ampliação dele. "A Acreditar é uma instituição séria que oportuniza espaços e realização de sonhos através do financiamento de projetos de seus clientes", destaca. Com o apoio, Rubenice, que começou a sua formação técnica e já tem várias experiências nacionais e internacionais, confia no desenvolvimento da agricultura e valoriza a importância da agricultura familiar.



## O RECURSO AJUDA, MAS A ORIENTAÇÃO É O DETALHE QUE REFLETE NO SUCESSO

Quem olha o andamento da cafeteria de Luzia Severina Santos, de 48 anos, nem imagina toda a dedicação que está por trás. A empreendedora abriu esse negócio há menos de um ano em Glória do Goitá (PE), e tem conseguido se destacar. Sua comida é bastante reconhecida na região, por isso o sucesso do estabelecimento. Com duas colaboradoras, ela e o esposo tocam os trabalhos de olho já no futuro. O empréstimo feito na Acreditar ajudou na reforma e compra de equipamentos como mesas e freezer, mas Luzia sabe quais são os próximos passos para tornar seu comércio ainda mais atrativo para os clientes.

"É difícil economizar quando você tem um comércio de pequeno porte. Com o microcrédito você tem o dinheiro enquanto já está trabalhando, então é fácil de pagar e também de investir", detalha Luzia. Para ela, o apoio que a Acreditar dá é aquele empurrão

que faltava, não só pelo dinheiro e sim pela orientação. "Os agentes de crédito estão sempre buscando informações, se mostram preocupados, nos ajudam orientando. O bom é saber que temos com quem contar e que ainda há a facilidade em realizar o pedido de recurso", completa.



Luzia usou o microcrédito para reforma e melhorias de sua cafeteria

clientes", afirma. Con el apoyo, Rubenice, que comenzó su formación técnica y ya ha tenido varias experiencias nacionales e internacionales, confía en el desarrollo de la agricultura y valora la importancia de la agricultura familiar.

Los recursos ayudan, pero la orientación es el detalle que se refleja en el éxito. Cualquiera que observe el progreso de la cafeteria de Luzia Severina Santos, de 48 años, no puede imaginar toda la dedicación que hay detrás. La empresaria abrió este negocio hace menos de un año en Glória do Goitá (PE), y ha conseguido destacar. Su comida es muy reconocida en la región, de ahí el éxito del establecimiento. Con dos empleadas, ella y su marido trabajan con vistas al futuro. Aún está pagando las cuotas de un préstamo que pidió a Acreditar, que le ayudó a reformar y comprar equipos como mesas y un frigorífico, pero sabe cuáles son los próximos pasos para que su negocio sea aún más atractivo para los clientes. "Es difícil ahorrar dinero cuando tienes una pequeña empresa. Con el microcrédito

## NÚMEROS DA ACREDITAR

Total Liberado: R\$ 956.550,00  
Nº operações: 104 // Nº créditos: 154

Gênero  
Masculino: 37,50% // Feminino: 62,50%

Utilização  
Giro: 58,65% // Fixo: 13,46%  
Misto: 27,88% // Solidária: 44,23%

Constituição  
Formal: 25,00% // Informal: 75,00%

Atividade  
Produção: 12,50% // Comércio: 55,77%  
Serviço: 9,62% // Rural: 22,12%

(Dados de 1/1/2023 a 30/6/2023)

www.acreditar.org.br



tienes el dinero mientras ya estás trabajando, así que es fácil devolverlo y también invertir", dice Luzia. Para ella, el apoyo de Acreditar es el impulso que necesitaba, no sólo por el dinero sino por la orientación. "Los agentes de crédito siempre están buscando información, muestran preocupación, nos ayudan con orientación. Lo bueno es saber que tenemos a alguien en quien confiar y que es fácil solicitar un préstamo", explica.

Cifras de Acreditar  
Total liberado: R\$ 956.550,00 // Nº de operaciones: 104 // Nº de créditos: 154  
Gênero - Masculino: 37,50% // Feminino: 62,50%  
Utilización - Rotativa: 58,65% // Fija: 13,46% // Mista: 27,88 // Solidaria: 44,23%  
Constitución - Formal: 25,00% // Informal: 75,00  
Actividad - Producción: 12,50% // Comercio: 55,77%  
Servicios: 9,62% // Rural: 22,12% (\* Datos del 1/1/2023 al 30/6/2023)



# MAIS DE R\$ 140 MILHÕES INVESTIDOS NO ALTO VALE DO ITAJAÍ (SC)

Acredite está na estrada há 23 anos e já realizou mais de 30 mil operações de crédito

A Acredite é uma instituição que investe no pequeno empreendedor do Alto Vale do Itajaí (SC). São atendidos cerca de 30 municípios da região de Rio do Sul, município-sede da instituição. "Fornecemos crédito às micro e pequenas empresas, sejam elas formais ou informais. É mais que realizar um empréstimo, é acreditar no sonho do seu cliente, é dar oportunidade de crescimento, e acompanhá-lo nos desafios que virão pela frente", expõe o presidente Paulo José Fiamoncini. E é geração de impacto social há 23 anos. O time é mais do que simples agentes de créditos. São profissionais habilitados a levar informações para o microempreendedor poder tomar as melhores decisões na hora de obter crédito. Muitas vezes o cliente possui uma ideia inovadora, mas não sabe qual a melhor maneira de aplicar.

A Acredite pode ajudar a realizar este sonho. São oferecidos empréstimos de R\$ 200 a R\$ 20 mil, com prazos e condições facilitadas. "Mas mais do que emprestar dinheiro, a Acredite dá dicas para os empreendedores planejarem seus negócios, tornando-os mais aptos a manterem e desenvolverem potenciais, inovarem e crescerem ainda mais", justifica Fiamoncini. Os números do primeiro semestre de 2023 mostram a evolução do trabalho da Acredite. Foram emprestados R\$ 7.641.705, o que equivale ao dobro do valor registrado no primeiro semestre de 2022. O período teve 1.026 operações, com uma carteira ativa de R\$ 10.657.972 e um marco: o número de clientes ativos chegou a 1.416, com índice de inadimplência de 3,32%.

Más de R\$140 millones invertidos en el Alto Vale do Itajaí (SC). Acredite lleva 23 años en la carretera y ya ha realizado más de 30.000 operaciones de crédito.

Acredite es una institución que invierte en pequeños empresarios del Alto Vale do Itajaí (SC). La organización atiende a unos 30 municipios de la región de Rio do Sul. "Damos crédito a microempresas y pequeñas empresas, ya sean formales o informales. Es más que hacer un préstamo, es creer en el sueño de tu cliente, es darle la oportunidad de crecer y acompañarlo en los desafíos que tiene por delante", dice el presidente Paulo José Fiamoncini.

Y lleva 23 años generando impacto social. El equipo es algo más que agentes de crédito. Son profesionales cualificados para proporcionar información para que los microempresarios puedan tomar las mejores decisiones a la hora de obtener un crédito.

Frecuentemente, los clientes tienen una idea innovadora pero no saben cuál es la mejor manera de ponerla en práctica. Acredite puede ayudar a hacer realidad este sueño. Ofrecen préstamos de entre R\$ 200 y 20.000, con condiciones sencillas. "Pero más que prestar dinero, Acredite da a los empresarios consejos para planificar sus negocios, haciéndoles más capaces de mantener y desarrollar su potencial, innovar y crecer aún más", explica Fiamoncini.

Las cifras del primer semestre de 2023 muestran el progreso del trabajo de Acredite. Prestó R\$ 7.641.705, el doble que en el primer semestre de 2022. El período registró 1.026 operaciones, con una cartera activa de R\$ 10.657.972 y un hito: el número de clientes activos llegó a 1.416, con una tasa de morosidad del 3,32%.

R\$ 5.000 fue fundamental para el crecimiento de la hamburguesería. A lo largo de su historia de más de dos décadas, Acredite ha prestado R\$ 140.081.201,69 y realizado 30.191 operaciones de crédito. El programa Juro Zero, en colaboración con el gobierno de Santa Catarina, prestó R\$ 1.321.500 a

## R\$ 5 MIL FORAM FUNDAMENTAIS PARA O CRESCIMENTO DA HAMBURGUERIA

Em toda sua história de mais de duas décadas, Acredite já emprestou R\$ 140.081.201,69 e realizou 30.191 operações de crédito. No programa Juro Zero, em parceria com o governo de Santa Catarina, foram emprestados R\$ 1.321.500 que beneficiaram 270 Microempreendedores Individuais (MEIs). Dinheiro que muda a vida e faz história de muita gente. Como a de Ionara Seman. Em setembro de 2022 ela abriu uma hamburgueria artesanal em Taió (SC), mas logo percebeu a necessidade

de incrementar o local com a compra de equipamentos e manter um fluxo de caixa mais ajustado. Conseguiu uma participação no Programa Juro Zero no valor de R\$ 5 mil em fevereiro deste ano. Com o estímulo, seu negócio vem crescendo, ainda mais por ser um produto diferenciado e de alta qualidade. "Sem dúvidas irei renovar o meu Juro Zero junto à Acredite para a segunda operação assim que possível. É um excelente programa", comenta.



Ionara incrementou a hamburgueria artesanal com R\$ 5 mil emprestados

"É MAIS QUE REALIZAR UM EMPRÉSTIMO, É ACREDITAR NO SONHO DO SEU CLIENTE"

Paulo Fiamoncini, presidente da Acredite



### NÚMEROS DA ACREDITE

Valor emprestado: R\$ 7.641.705

Número de operações: 1026

Carteira ativa: R\$ 10.657.972

Clientes ativos: 1.416 clientes ativos (marco histórico da instituição)

Inadimplência: 3,32%

(Dados até 30 de junho de 2023)

## DOIS EMPRÉSTIMOS GARANTIRAM A AMPLIAÇÃO DO SALÃO DE MANICURE

Na história de Janaina de Oliveira também tem um dedinho da Acredite. Ela é proprietária do estabelecimento Toda Bonita, localizado em Ibirama (SC). Especialista em esmaltação em gel e alongamento de unhas, ela entrou no ramo de maneira mais profissionalizada em 2021 e, no ano seguinte, utilizou seu primeiro crédito da linha Juro Zero no valor de R\$ 5 mil. O dinheiro contribuiu para a reforma do estabelecimento. Em fevereiro de 2023, Janaina tomou emprestado mais R\$ 5 mil para ampliação do espaço físico. "Essa parceria foi importante para eu poder tornar meu salão maior e mais confortável para meus clientes", comemora.



Janaina tomou empréstimo duas vezes para ampliar seu salão de manicure artesanal com R\$ 5 mil emprestados

[www.acreditemicrofinancas.com.br](http://www.acreditemicrofinancas.com.br)



270 Microempresarios Individuales (MEI). Dinero que cambia vidas y hace historia para muchas personas.

Como la de Ionara Seman. En septiembre de 2022, abrió una hamburguesería artesanal en Taió (SC), pero pronto se dio cuenta de que necesitaba ampliar el negocio comprando equipos y manteniendo un mejor flujo de caja. En febrero de este año, consiguió una participación en el Programa Juro Zero [Programa Interés Cero] por R\$ 5.000.

Con el estímulo, su negocio ha ido creciendo, más aún por tratarse de un producto diferenciado y de alta calidad. "Sin duda renovaré mi Juro Zero [Interés Cero] con Acredite para la segunda operación lo antes posible. Es un programa excelente", afirma.

Pie de foto: Ionara impulsó su hamburguesería artesanal con un préstamo de R\$ 5.000

Presidente Paulo José Fiamoncini: creemos en los sueños de nuestros clientes. Dos préstamos garantizaron la ampliación del salón de manicura. En la historia de Janaina de Oliveira también hay algo de Acredite. Es la propietaria del establecimiento Toda Bonita, situado en Ibirama (SC). Especialista en esmalto en gel y alargamiento de uñas, entró en el negocio de forma más profesional en 2021 y, al año siguiente, utilizó su primera línea de crédito Juro Zero [Interés Cero] por valor de R\$ 5.000. El dinero se utilizó para reformar el establecimiento. En febrero de 2023, Janaina pidió prestados otros R\$ 5.000 para ampliar el espacio físico. "Esta asociación fue importante para poder hacer mi salón

más grande y más cómodo para mis clientes", dice. Pie de foto: Janaina tomó prestado dos veces para ampliar su salón de manicura. Cifras de Acredite (\*) hasta el 30 de junio de 2023. Importe prestado: R\$ 7.641.705. Número de operaciones: 1026. Cartera activa: R\$ 10.657.972. Clientes activos: 1.416 clientes activos (un hito para la institución). Tasa de morosidad: 3,32%.



# CATADORA DE RECICLÁVEIS TRANSFORMA A VIDA COM AJUDA DO BANCO DA FAMÍLIA

**Karen Cristina é o exemplo típico da clientela da instituição: mulher, acima dos 30 anos e trabalhadora informal**

A catadora de recicláveis catarinense Karen Cristina da Rosa Ramos, de 35 anos, tentava há tempos conseguir um crédito para construir uma moradia para a família. Sem ter como comprovar a renda e com o filho Davi, 10 anos, tratando uma

leucemia, já tinha desistido da ideia quando ouviu falar do Banco da Família. “Eu não imaginei que houvesse uma instituição financeira que desse tanta atenção às pessoas. Até hoje, eu chamo de Anja Karina a pessoa que abriu

Una recicladora transforma su vida con la ayuda del Banco da Família. Karen Cristina es un ejemplo típico de la clientela de la institución: mujer, mayor de 30 años y trabajadora informal.

Pie de Foto: Karen Cristina obtuvo dos préstamos para reformar su casa. Karen Cristina da Rosa Ramos, de 35 años, recicladora de Santa Catarina, llevaba tiempo intentando conseguir un préstamo para construir una casa para su familia. Sin poder demostrar sus ingresos y con su hijo Davi, de 10 años, en tratamiento por leucemia, ya había desistido de la idea cuando escuchó hablar del Banco da Família.

\*Nunca imaginé que existiría una entidad financiera que prestara tanta atención a las personas. A día de hoy, llamo Ángel Karina a la persona que me abrió las puertas del banco y me permitió hacer realidad un sueño”, dice Karen refiriéndose a la agente de crédito que la ayudó.

Karen es la típica cliente de la institución que cumplirá 25 años en 2023: mujer, mayor de 30 años, sin cuenta bancaria, trabajadora informal, empleada en el sector servicios, responsable de mantener a su familia. Con una cartera activa de casi 25.000 clientes y R\$160 millones en fondos liberados en el primer semestre de este año, el Banco da Família es la mayor institución de microcrédito de la región sur, operando en 222 municipios de los estados de Santa Catarina, Rio Grande do

Sul y Paraná. En su historia, ha concedido más de R\$ 1.200 millones en créditos en más de 377.000 operaciones, con un impacto en al menos 1,5 millones de personas.

Cita: “Hasta el día de hoy, llamo a Ángel Karina la persona que me abrió las puertas del banco y me permitió hacer realidad un sueño”, Karen Cristina. La orientación ayuda al desarrollo sostenible

El caso de Karen muestra cómo funciona el microcrédito productivo focalizado, en el que se centra el Banco da Família. Para liberar los fondos que les permitieron construir su casa, la familia recibió la visita de una agente de crédito. Fue ella

as portas do banco e me permitiu realizar um sonho”, diz Karen, se referindo à agente de crédito que fez o atendimento. Karen é a típica cliente da instituição que completa 25 anos em 2023: mulher, acima de 30 anos, desbancarizada, trabalhadora informal, atuando no setor de serviços, responsável pelo sustento da família. Com uma carteira ativa de quase 25 mil clientes e R\$ 160 milhões em

recursos liberados no primeiro semestre deste ano, o Banco da Família é a maior instituição de microcrédito da região Sul, atuando em 222 municípios dos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná. Em sua história, já concedeu mais de R\$ 1,2 bilhão em crédito em mais de 377 mil operações, impactando pelo menos 1,5 milhão de pessoas.

## “ATÉ HOJE, EU CHAMO DE ANJA KARINA A PESSOA QUE ABRIU AS PORTAS DO BANCO E ME PERMITIU REALIZAR UM SONHO”

Karen Cristina

### ORIENTAÇÃO AJUDA NO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

O caso de Karen mostra como funciona o microcrédito produtivo orientado, que é o foco do Banco da Família. Para liberar os recursos que permitiram a construção da moradia, a família recebeu a visita da agente de crédito. Foi ela quem conversou com os moradores e entendeu o cenário financeiro da família, método que permite à instituição manter sob controle os índices de inadimplência.

“Geralmente são famílias que não têm como oferecer garantias e na maioria das vezes não têm uma conta bancária que possa nos contar sobre o histórico financeiro. Porém, durante o processo, concluímos que a família gera renda e que tem capacidade de pagamento, liberamos o crédito para que possa ter apoio e se desenvolver com sua própria força”, diz Isabel Baggio, presidente da Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (Abcred) e também do Banco da Família, instituição de microfinanças com sede em Santa Catarina.

“Ficamos surpresos quando logo após a visita recebemos um telefonema informando que o recurso tinha sido aprovado. Foi ali que percebemos que o Banco da Família não faz negócio com dinheiro, mas com pessoas. Eles são muito humanos e estão realmente interessados em nos ajudar”, diz Karen, que logo após a contratação obteve um segundo empréstimo para construção de um banheiro adaptado para atender as necessidades do filho, que infelizmente teve o quadro agravado e veio a falecer. “Davi foi o incentivador para que eu procurasse essa ajuda para minha família. Acredito que hoje ele nos protege e nos guia de onde está”.



Isabel Baggio preside o Banco da Família e a Abcred

### NÚMEROS DO BANCO DA FAMÍLIA

**Carteira ativa: cerca de 25 mil clientes**

**Recursos liberados: R\$ 160 milhões no primeiro semestre de 2023**

**Banco da Família atua em 222 municípios do Sul do Brasil**

**É a maior instituição de microcrédito da região**

**Crédito concedido em sua história: mais de R\$ 1,2 bilhão**

**Operações realizadas nessa trajetória: mais de 377 mil**

[bf.org.br](http://bf.org.br)



quien habló con los residentes y comprendió la situación financiera de la familia, un método que permite a la institución mantener bajo control las tasas de morosidad. \* Generalmente se trata de familias que no pueden ofrecer garantías y la mayoría de las veces no tienen una cuenta bancaria que nos permita conocer su historial financiero. Sin embargo, durante el proceso, si llegamos a la conclusión de que la familia genera ingresos y tiene capacidad de pago, liberamos el crédito para que puedan tener apoyo y desarrollarse con sus propias fuerzas”, explica Isabel Baggio, presidenta de la Asociación Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (Abcred) [Associação Brasileira de Operadoras de Microcrédito e Microfinanciación (Abcred)] y también del Banco da Família, institución de microfinanciación con sede en Santa Catarina.

“Nos sorprendimos cuando poco después de la visita recibimos una llamada telefónica informándonos de que la financiación había sido aprobada. Fue entonces cuando nos dimos cuenta de que el Banco da Família no hace negocios con dinero, sino con personas. Son muy humanos y están realmente interesados en ayudarnos”, dice Karen, que poco después de firmar obtuvo un segundo préstamo para construir un baño adaptado a las necesidades de su hijo, que desgraciadamente empeoró y falleció. “Davi me animó a buscar esta ayuda para mi familia. Creo que hoy nos protege y nos guía desde donde está”.

Pie de Foto: Isabel Baggio preside el Banco da Família y Abcred (BOX)

Las cifras del Banco da Família

Carteira activa: cerca de 25.000 clientes. Fondos liberados: R\$ 160 millones en el primer semestre de 2023. El Banco da Família opera en 222 municipios del sur de Brasil. La mayor institución de microcrédito de la región. Créditos concedidos en su historia: más de R\$ 1.200 millones. Operaciones realizadas a lo largo de su historia: más de 377 mil.





# CABELEIREIRA EMPRESTA R\$ 125 MIL EM 20 OPERAÇÕES REALIZADAS EM 16 ANOS

**A história de Maria da Conceição que formou dois filhos na universidade com o apoio do Banco da Gente de MG**

À frente da nova gestão do Banco da Gente, que atende a região de Patos de Minas, Carmo do Paranaíba, Vazante, Paracatu, Lagoa Formosa e Presidente Olegário (MG), a também empreendedora Joana Barros sabe direitinho como o microcrédito estimula o empreendedorismo. "O que me levou a aceitar esse desafio foi a possibilidade de contribuir para o

desenvolvimento de empreendedores individuais". Essa é a marca de propósito que ela pretende imprimir na sua gestão. A trajetória de empreendedorismo dela já é conhecida por muitos, pelo exemplo de determinação. Joana Barros conta que começou com pouco recurso e conseguiu, pela dedicação e pelo trabalho, ampliar os negócios. Para ela, assumir a presidência

R\$ 125 mil em 20 operações realizadas a lo largo de 16 años. La historia de Maria da Conceição, una peluquera que formó a sus dos hijos con el apoyo del Banco da Gente de MG.

Responsable de la nueva gestión del Banco da Gente, que atiende a la región de Patos de Minas, Carmo do Paranaíba, Vazante, Paracatu, Lagoa Formosa y Presidente Olegário (MG), Joana Barros, que también es empresaria, sabe perfectamente cómo el microcrédito estimula el espíritu emprendedor. "Lo que me llevó a aceptar este desafío fue la posibilidad de contribuir al desarrollo de emprendedores individuales". Esta es la marca de propósito que pretende imprimir a su gestión.

Su trayectoria emprendedora ya es conocida por muchos por su ejemplo de

determinación. Joana Barros cuenta que empezó con pocos recursos y consiguió, con dedicación y trabajo, ampliar su negocio. Para ella, asumir la presidencia del Banco da Gente es porque sabe que este apoyo financiero, aunque sea una pequeña cantidad, marca una gran diferencia para los que empiezan. "La misión del Banco da Gente me hizo aceptar este nuevo papel y, con mi trabajo, contribuir a fomentar estas pequeñas empresas".

El objetivo es difundir los beneficios entre los microempresarios para mejorar sus actividades. Los profesionales pueden solicitar apoyo en persona en una de las tres agencias (situadas en Patos de Minas, Carmo do Paranaíba y Presidente Olegário) o reservar una cita por teléfono o en línea.

Personas como la Sra. Maria da Conceição Moreira, que, a sus 64 años, se llena el

pecho de orgullo cuando dice que con el apoyo del microcrédito ayudó a que sus dos hijos fueran a la universidad: en trabajo social y medicina. Ha sido toda una vida de dedicación y mucho apoyo del Banco da Gente. En 16 años se ha gastado R\$ 125 mil en mejoras para su salón de belleza. Desde el capital circulante hasta la renovación y la compra de equipos y productos, ahora cuenta con dos empleados. "Estos créditos fueron importantes para mi negocio, porque tuve la oportunidad de aumentar mis ingresos y seguir con mi vida. Lo que más me gusta es la atención humanizada y el formato sin burocracia", afirma. Su primer préstamo fue en 2007, por valor de R\$ 1,5 mil. Hoy tiene exactamente 20 operaciones y una multitud de sueños realizados.

Sra Maria da Conceição es uno de los ejemplos de profesionales que pueden

do Banco da Gente é por saber que esse apoio financeiro, mesmo que com um valor pequeno faz uma grande diferença para quem está começando. "A missão do Banco da Gente me fez aceitar essa nova função e, com o trabalho, contribuir para fomentar esses pequenos negócios".

O foco é pulverizar o benefício a microempreendedores, com o intuito de melhorar suas atividades. Profissionais que podem buscar apoio pessoalmente em uma das três agências (localizadas em Patos de Minas, Carmo do Paranaíba e Presidente Olegário) ou agendar um atendimento por telefone ou on-line.

Pessoas como dona Maria da Conceição Moreira que, aos 64 anos, enche o peito de orgulho ao falar que com o apoio do microcrédito ajudou a formar dois filhos na universidade: em assistência social e em medicina. Foi uma vida de dedicação e muito suporte do Banco da Gente. Em 16 anos, foram R\$ 125 mil em melhorias em seu salão de beleza. De capital de giro à reforma e compra de equipamentos e produtos, hoje ela tem dois colaboradores. "Estes créditos foram importantes na minha atividade, pois tive a chance de aumentar a receita e tocar minha vida. O que eu mais gosto é o atendimento humanizado e o formato sem burocracia", relata. Seu primeiro crédito foi em 2007, no valor de R\$ 1,5 mil. Hoje ela contabiliza exatas 20 operações e uma infinidade de sonhos realizados.

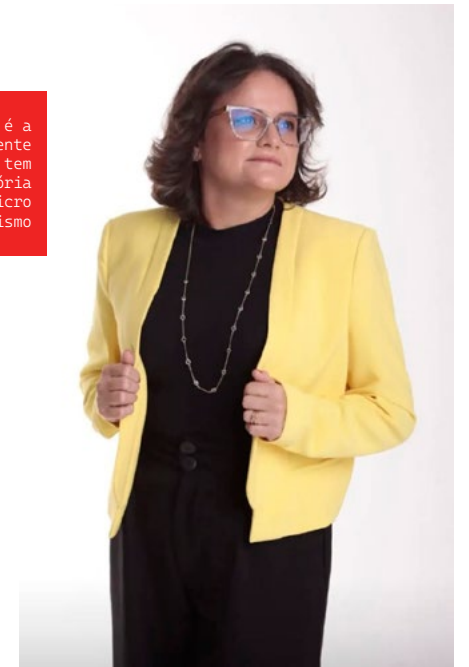
Dona Maria da Conceição é um dos exemplos de profissionais que podem buscar apoio do Banco da Gente. Podem solicitar crédito o trabalhador formal e informal, assim como autônomos, a exemplo de cabeleireiras, costureiras, pedreiros, lojistas e vários outros. Hoje a instituição atua com o Crédito Produtivo, o Crédito Pessoal e também o BDMG.

Para requisitar, é necessário que o capital seja investido na atividade, ter no mínimo seis meses de atuação, fazer indicação de avalista

e não ter restrições junto SPC/Serasa no CPF e no CNPJ (caso possua).

Além de oferecer um fôlego para o empreendedor, os benefícios vão além como o fato de não ser necessário abrir conta e o processo de liberação ser rápido, de no máximo três dias. "No crédito produtivo, o valor varia de R\$ 2 mil a R\$ 10 mil, sob análise de crédito", comenta Hudson Agente de Crédito do Banco da Gente. O banco já atua há 21 anos na região mineira.

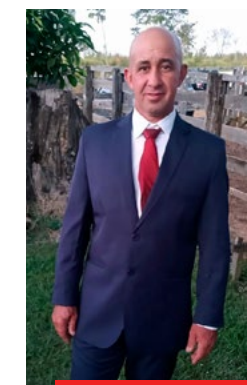
Joana Barros é a atual presidente e também tem uma história conectada ao micro empreendedorismo



## TRÊS EMPRÉSTIMOS E CLIENTES SATISFEITOS COM O TRABALHO DE CARLOS JOSÉ DA SILVA

Com 46 anos, Carlos José da Silva trabalha com manutenção de piscinas. Criou uma microempresa e se dedica exclusivamente a este serviço. Hoje são cinco pessoas que dependem do empreendedorismo desse profissional que viu nas águas um modo de vida. O primeiro empréstimo veio em 2020, mas

já foi renovado por outras duas vezes. O valor foi empregado na melhoria dos equipamentos para melhor satisfazer a clientela. "Eu só tenho a agradecer e indicar o Banco da Gente pela presteza, pelo apoio ao microempreendedor e pelas taxas bem mais baixas", finaliza.



Carlos já tomou três empréstimos e melhorou a empresa

## OS DADOS DO BANCO DA GENTE MG

**Aumento de 12% no número de clientes no primeiro semestre de 2023, em relação ao primeiro semestre de 2022**

**Crescimento se deu principalmente por conta da divulgação nas Redes Sociais e rádio local**

**Maior número de clientes formalizados**

**Crescimento no número de cliente prestador de serviço**

[www.bancodagente.com.br](http://www.bancodagente.com.br)



Datos procedentes del Banco da Gente MG

- Aumento del 12% del número de clientes en el primer semestre de 2023 en comparación con el primer semestre de 2022.
- El crecimiento se debió principalmente a la publicidad en las redes sociales y la radio local.
- Clientes más formalizados
- Crecimiento del número de clientes proveedores de servicios

R\$2.000 a R\$10.000, sujeto a análisis de crédito", dice Hudson, Agente de Crédito del Banco da Gente. El banco opera en la región de Minas desde hace 21 años.

Tres préstamos y clientes satisfechos con el trabajo de Carlos José da Silva

A sus 46 años, Carlos José da Silva trabaja en el mantenimiento de piscinas. Creó una microempresa y se dedica exclusivamente a este servicio. Hoy son cinco las personas que dependen del emprendimiento de este profesional que ha visto en el agua una forma de vida. El primer préstamo llegó en 2020, pero ya ha sido renovado dos veces.

El dinero sirvió para mejorar el equipamiento y así satisfacer mejor a la clientela. "Sólo puedo agradecer y recomendar el Banco da Gente por su rapidez, su apoyo a los microempresarios y sus tasas mucho más bajas", concluye.

solicitar apoyo al Banco da Gente. Pueden solicitar crédito tanto trabajadores formales como informales, así como autónomos, como peluqueros, costureras, albañiles, comerciantes y muchos otros. La institución opera actualmente con Crédito Produtivo, Crédito Personal y BDMG.

Para solicitarlo, es necesario invertir el capital en el negocio, llevar al menos seis meses en el negocio, nombrar a un avalista y no tener ninguna restricción con SPC/Serasa [Servicio de protección de créditos] en su CPF [Inscripción individual] o CNPJ [Registro Nacional de Entidades Jurídicas] (si lo tiene).

Además de dar un impulso a los emprendedores, los beneficios van más allá del hecho de que no hay necesidad de abrir una cuenta y el proceso de liberación es rápido, tardando un máximo de tres días. "En el crédito produtivo, el monto varia de



# RECURSOS PRÓPRIOS AO LONGO DA HISTÓRIA E UM NOVO FOCO NA EXPANSÃO

**Banco da Gente de Rondonópolis (MT) se prepara para ampliar o atendimento com a captação de verba externa**

O histórico do Banco da Gente de Rondonópolis (MT) se difere da maioria das outras instituições de microcrédito associadas à Abcred. Fundado em 2004, tinha como intuito tirar os camelôs de uma área no Centro da cidade. A prefeitura construiu um shopping popular e criou o Banco da Gente para administrar o projeto com a locação dos boxes e a receita com terrenos vendidos a famílias de baixa renda.

"Assim se formou o lastro financeiro para fomentar o microcrédito no município, atendendo a demanda com foco nos pequenos negócios locais", constata o presidente do Banco da Gente de Rondonópolis, José Severino da Silva Neto. Após uma década, a instituição se qualifica como Oscip, com certificação pelo Ministério da Justiça, e com objetivo de apoiar outros municípios no Estado de Mato Grosso, além de realizar captação de

recursos que pudessem realmente transformar os pequenos negócios com taxas mais atrativas ou até mesmo sem juros.

Desde o início, sempre atuou com recurso próprio e expressividade ainda acanhada frente ao cenário nacional. Mas buscando atender empreendedores com demandas maiores de recurso, foram realizadas parceria com a Credisol de Santa Catarina, que está entre as instituições destacadas no cenário nacional do microcrédito. "Assim, podemos atender nossos empreendedores que possuem demandas acima de R\$ 10 mil", relata o presidente. Desde a fundação, foram aportados aos empreendedores, MEIs e informais da cidade R\$ 4 milhões emprestados. Com atendimentos de cerca de 2.350 empreendedores, chega a beneficiar mais de 7 mil pessoas diretamente.

O Banco da Gente tem sido um braço forte do poder público municipal, que se destaca nacionalmente como uma das prefeituras que mais diminui o déficit

habitacional e implementa parcerias como a realizada com o Banco da Gente. Chamado de Programa Rever, contempla exclusivamente os empreendedores qualificados com cursos profissionalizantes realizados nos CRAS no município com juros de 1%. "Para os próximos anos de existência, temos o desafio de atender os municípios da região Sul de Mato Grosso, construir e conscientizar as iniciativas de interesse coletivo a organizar-se no cumprimento de contratos para retornos escalonados e resultados satisfatórios, e ofertar linha financeira que garanta as vendas dos

MEIs e dos pequenos negócios", reforça o presidente. A diretora-executiva, Patrícia Bezerra, considera que pelo fato de o microcrédito ser bem menos burocrático e sem a barreira do score, as chances de crescimento são muito grandes. "Nossa cidade tem 16 mil MEIs, fora os informais. Estamos atentos para ajudar essa parcela da população, para isso já implementamos alterações no nosso sistema interno e também no estatuto em 2022, para poder atender. Estamos já na fase de fomentar os projetos".

## QUATRO EMPRÉSTIMOS AJUDARAM NO DESENVOLVIMENTO DA LOJA

Aos 54 anos, o comerciante Nivaldo Duque dos Santos, recorda que faz três anos que pegou o primeiro empréstimo. "A gente atua com um tipo de comércio que adquire mercadorias apenas à vista. Daí usamos o Banco da Gente como uma forma de pegar o dinheiro para comprar os produtos e revender. É uma facilitação que ajuda a ter um estoque melhor", diz ele, que mantém a lojinha de manutenção de informática no Shopping Popular há 25 anos e já tomou quatro

empréstimos. Pelo menos sete pessoas dependem diretamente do trabalho dele. "Eu sempre indico aos meus colegas que busquem o apoio do Banco da Gente, porque o crédito é facilitado, com menos burocracia e pagamento facilitado", fala.

## EMPREENDEDOORA JÁ TEM DUAS PADARIAS E QUER MAIS



Juliana Santos Lima já tem quatro empréstimos em sua jornada profissional. "Eu só tenho a dizer que esse benefício para os empreendedores que estão começando é muito vantajoso. Eu pretendo continuar, para melhorar meu maquinário e tornar minha padaria ainda maior e mais qualificada", afirma a empresária de Rondonópolis. Ela conta que já são duas lojas, em bairros diferentes da cidade. O negócio tem prosperado e o crescimento orientado pela equipe do Banco da Gente. "É muito importante compartilhar, por isso, eu indico muito a instituição para quem está começando", atesta.



Nivaldo Duque é dono de uma lojinha no Shopping Popular e já pegou quatro empréstimos no Banco da Gente de Rondonópolis

## DADOS DO BANCO DA GENTE - RONDONÓPOLIS

**Total emprestado desde 2004/até julho 2023: R\$ 4.156.349,54**

**Número total de operações desde 2004: 1197**

**Número de operações em 2023 (recursos próprios): 77**

**Número de operações em 2023 (via Credisol): 6**

**Valor emprestado em 2023 (recursos próprios): R\$ 500.553,54**

**Valor emprestado em 2023 (via Credisol): R\$ 63.000,00**

**Média de valor emprestado por contrato em 2023: R\$ 6.789,80**

**Carteira ativa em 30/07/2023: R\$ 633.228,36**

**Contratos ativos em 30/07/2023: 131**

**Créditos concedidos em 2023 para o gênero feminino: 45**

**Créditos concedidos em 2023 para o gênero masculino: 38**



Recursos propios a lo largo de la historia y un nuevo enfoque de expansión Banco da Gente de Rondonópolis (MT) se prepara para ampliar sus servicios con financiación externa.

La historia del Banco da Gente de Rondonópolis (MT) difiere de la de la mayoría de las demás instituciones de microcrédito asociadas a Abcred. Fundado en 2004, su objetivo era eliminar a los vendedores ambulantes de una zona del centro de la ciudad. El ayuntamiento construyó un centro comercial popular y creó el Banco da Gente para gestionar el proyecto alquilando las cajas y ganando dinero con la venta de terrenos a familias con bajos ingresos.

"Así se formó el lastre financiero para fomentar el microcrédito en el municipio, atendiendo la demanda con enfoque en las pequeñas empresas locales", dice el presidente del Banco da Gente de Rondonópolis, José Severino da Silva Neto. Después de una década, la institución se calificó como Oscip Organización da

Sociedade Civil de Interesse Público [Organización de la Sociedad Civil de Interés Público], certificada por el Ministerio de Justicia, con el objetivo de apoyar a otros municipios del estado de Mato Grosso, así como captar fondos que realmente pudieran transformar las pequeñas empresas con tasas más atractivas o incluso sin intereses.

Desde el principio, siempre ha operado con sus propios recursos y todavía tiene una pequeña presencia en la escena nacional. Sin embargo, para atender a emprendedores con mayor demanda de recursos, se estableció una asociación con Credisol, de Santa Catarina, una de las principales instituciones de microcrédito del país. "De esta forma, podemos atender a nuestros emprendedores con demandas superiores a R\$ 10.000", afirma el presidente. Desde su fundación, se han prestado R\$ 4 millones a emprendedores, MEIs - Micro Empresários Individuais [Microempresarios individuales] y trabajadores informales de la ciudad. Ha atendido

a unos 2.350 emprendedores y ha beneficiado directamente a más de 7.000 personas.

El Banco da Gente ha sido un brazo fuerte del gobierno municipal, que destaca a nivel nacional como uno de los municipios que más ha reducido el déficit de vivienda y pone en marcha colaboraciones como la que mantiene con el Banco da Gente. Denominado Programa Rever, atiende exclusivamente a emprendedores cualificados con cursos de formación profesional impartidos en el CRAS - Centro de Referência de Assistência Social [Centro de Referencia de Asistencia Social] del municipio al 1% de interés.

"Para los próximos años de nuestra existencia, tenemos el desafío de atender a los municipios de la región sur de Mato Grosso, construyendo y sensibilizando iniciativas de interés colectivo para que se organicen, a fin de cumplir contratos de rentabilidad escalonada y resultados satisfactorios, y ofrecer una línea financiera que

garantice las ventas de las MEIs - Micro Empresários Individuais [Microempresarios individuales] y de las pequeñas empresas", afirma el presidente.

La directora ejecutiva, Patrícia Bezerra, cree que debido a que el microcrédito es mucho menos burocrático y sin la barrera de la puntuación, las posibilidades de crecimiento son muy altas. "Nuestra ciudad tiene 16.000 MEI, aparte de las informales. Queremos ayudar a este sector de la población, y para ello ya hemos introducido cambios en nuestro sistema interno y también en el estatuto en 2022, para poder atenderlos. Ya estamos en la fase de fomentar proyectos".

Cuatro préstamos ayudaron a desarrollar la tienda

Nivaldo Duque dos Santos, comerciante de 54 años, recuerda que fue hace tres años cuando pidió su primer préstamo. "Trabajamos con un tipo de negocio que sólo compra productos al contado. Por eso utilizamos el Banco da Gente como una forma de pedir dinero prestado para comprar productos y revenderlos. Es una

facilidad que nos ayuda a tener un mejor stock", dice, que dirige un negocio de mantenimiento informático en el Shopping Popular desde hace 25 años y ya ha pedido cuatro préstamos. Al menos siete personas dependen directamente de su trabajo. "Siempre recomiendo a mis colegas que busquen apoyo en el Banco da Gente, porque el crédito es fácil, con menos burocracia y más facilidad de pago", afirma.

La emprendedora ya tiene dos panaderías y quiere más

Juliana Santos Lima ya ha pedido cuatro préstamos en su carrera profesional. "Sólo puedo decir que este beneficio para los empresarios que están empezando es muy ventajoso. Pretendo continuar, mejorar mi maquinaria y hacer mi panadería aún más grande y calificada", dice la empresaria de Rondonópolis. Cuenta que ya tiene dos tiendas, en diferentes barrios de la ciudad. El negocio ha prosperado y su crecimiento ha sido guiado por el equipo del Banco da Gente. "Es muy importante

compartir, por eso recomiendo la institución a quien está empezando", afirma.

Total prestado desde 2004 hasta julio de 2023: R\$ 4.156.349,54

Número total de operaciones desde 2004: 1197

Número de operaciones en 2023 (recursos propios): 77

Número de operaciones en 2023 (via Credisol): 6

Importe prestado en 2023 (recursos propios): R\$ 500.553,54

Importe prestado en 2023 (via Credisol): R\$ 63.000,00

Importe medio prestado por contrato en 2023: R\$ 6.789,80

Carteira activa a 30/07/2023: R\$ 633.228,36

Contratos activos a 30/07/2023: 131

Créditos concedidos en 2023 a mujeres: 45

Créditos concedidos en 2023 a hombres: 38

# ZAPCREDI INICIA A EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA DO BANCO DO EMPREENDEDOR

**Ferramenta criada durante a pandemia da Covid-19 acelerou o atendimento digital da organização**

Os protocolos sanitários e o distanciamento social exigidos no combate à pandemia da Covid-19 no país exigiram que as empresas se adaptassem para aquela realidade. Afinal, na medida do possível, os empreendedores tinham que continuar suas atividades para não fecharem as portas. Foi pensando numa saída emergencial que o Banco do Empreendedor identificou uma forma de prestar atendimento on-line, já que estava impossibilitado de atender presencialmente em suas unidades fixas, ou mesmo nas visitas de atendimento presencial aos empreendimentos. Surgiu, então, o ZapCredi, ferramenta que tem como base o aplicativo do WhatsApp, possibilitando o acesso aos produtos de crédito disponibilizados pela organização, com exceção do Consórcio do Empreendedor, Credi Reforma e Credi Social. Para o superintendente da instituição, Luiz Carlos Floriani, a ferramenta



Superintendente Luiz Carlos Floriani fala da agilidade que o novo serviço trouxe tanto para o cliente quanto para a equipe

deu tão certo que se tornou atendimento padrão do Banco do Empreendedor. “É uma solução que veio para ficar, pois trouxe agilidade não só para o cliente como também para a equipe de agentes de crédito”. Segundo Floriani, o ZapCredi antecipou as evoluções tecnológicas que fatalmente seriam incorporadas às operações diárias do banco, sem abandonar a metodologia do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado, mantendo atendimento personalizado e até visitas presenciais complementares. “O mundo caminha para o digital. E quando é oferecida uma ferramenta confiável, rápida e ágil, acaba acertando nas tendências do mercado”, destaca Floriani. As comparações do antigo atendimento presencial e o digital revelam um grande contraste. Antes da pandemia, os empreendedores interessados nas linhas de crédito do Banco do Empreendedor eram atendidos através dos agentes de crédito instalados nas unidades fixas espalhadas no estado. Com o ZapCredi, o Banco do Empreendedor derrubou barreiras e passou a atender qualquer empreendedor de Santa Catarina e do Brasil. Evidente que os clientes de fora do estado exigem mais atenção e critérios de análise de crédito mais apurados e ajustados. Aliás, a checagem de informações é fundamental no atendimento on-line. “Utilizamos todas as ferramentas disponíveis para conferir os dados que são fornecidos pelos interessados ao crédito, diminuindo muito a possibilidade de fraude”, afirma o superintendente da organização.

## TREINAMENTO PARA LIDAR COM A TECNOLOGIA



Gustavo Valentim da Silva usou o ZapCredi para pegar empréstimo que foi usado em sua escolinha de futebol São Bento do Sul (SC)

O serviço digital foi implantado utilizando a ZapForm, plataforma completa de gestão e automação de WhatsApp. “Nós desenvolvemos um chatbot baseado no levantamento socioeconômico do banco, que foi totalmente reformulado para que as perguntas sejam mais objetivas. O resultado é que o cliente leva menos de 15 minutos para preencher o formulário digital”, explica o gerente de Operações e Inovação, Wilson Dutra. A solicitação é enviada direto para o agente de crédito de acordo com a região do cliente. “Para quem teve a experiência de ter que sair a campo, prospectando e recolhendo todos os documentos necessários para a análise de crédito, como foi o meu caso, e hoje consegue

## AGILIDADE NOS PROCESSOS

O atendimento on-line modificou de vez a cultura do Banco do Empreendedor. Primeiro, que acaba com a quantidade de papel, diminuindo os processos físicos. O cliente pode acessar o ZapCredi pelo link [www.bancodoempreendedor.org.br/canais](http://www.bancodoempreendedor.org.br/canais). A partir daí um colaborador do Banco do Empreendedor começa a atender o cliente, informando todos as etapas do processo. Documentos digitalizados são exigidos e o cliente precisa adicionar áudios, fotos e vídeos do negócio. Em casos específicos, não está descartada a visita presencial do agente de crédito ao endereço da empresa, mesmo que seja para orientar e treinar a utilização da ferramenta. Com o crédito aprovado, os contratos são assinados eletronicamente, sem a necessidade do deslocamento do cliente e avalista às unidades do banco.

“Quando toda documentação é enviada corretamente, a aprovação da operação pode levar menos de 24 horas”, explica Luiz Carlos Floriani. O empréstimo poderá ser liberado diretamente na conta digital Empreende+, que é a conta digital do Banco do Empreendedor. Se mesmo assim o cliente tiver alguma dúvida pode ligar para o 0800 645.3845 ou enviar e-mail para o endereço: [faleconosco@bancodoempreendedor.org.br](mailto:faleconosco@bancodoempreendedor.org.br).

ZapCredi inicia a evolução tecnológica do Banco do Empreendedor. Uma ferramenta criada durante a pandemia de Covid-19 ha acelerado o serviço digital de la organización.

Los protocolos sanitarios y el distanciamiento social necesarios para combatir la pandemia de Covid-19 en el país obligaron a las empresas a adaptarse a esta realidad. Al fin y al cabo, en la medida de lo posible, los empresarios tenían que continuar con sus actividades para evitar el cierre del negocio. Fue pensando en una solución de emergencia que el Banco do Empreendedor identificó una forma de prestar servicios en línea, ya que no podía prestar servicios presenciales en sus unidades fijas, ni siquiera durante las visitas presenciales a las empresas.

Así surgió ZapCredi, una herramienta basada en la aplicación WhatsApp, que permite el acceso a los productos de crédito ofrecidos por la entidad, con excepción del Consorcio Empreendedor, Credi Reforma y Credi Social. Para el superintendente de la institución

Luiz Carlos Floriani, la herramienta ha funcionado tan bien que se ha convertido en un servicio estándar para el Banco do Empreendedor. “Es una solución que ha legado para quedarse, ya que ha aportado agilidad no sólo al cliente, sino también al equipo de agentes de crédito”.

Según Floriani, ZapCredi se anticipó a los avances tecnológicos que con el tiempo se incorporarían a la operativa diaria del banco, sin abandonar la metodología del Programa Nacional de Microcréditos Productivos y Orientados, manteniendo la atención personalizada e incluso las visitas presenciales complementarias. “El mundo avanza hacia la digitalización. Y cuando ofrecemos una herramienta fiable, rápida y ágil, acabas coincidiendo con las tendencias del mercado”, enfatiza Floriani.

La comparación entre el antiguo servicio presencial y el digital revela un marcado contraste. Antes de la pandemia, los empresarios interesados en las líneas de crédito del Banco do Empreendedor eran atendidos por agentes de crédito instalados en

unidades fijas por todo el estado. Con ZapCredi, el Banco do Empreendedor eliminó las barreras y ahora puede atender a cualquier emprendedor de Santa Catarina y de Brasil. Por supuesto, los clientes de fuera del estado requieren más atención y criterios de análisis de crédito más precisos y ajustados. De hecho, la verificación de la información es fundamental en la atención online. “Utilizamos todas las herramientas disponibles para verificar los datos suministrados por los interesados en crédito, reduciendo mucho la posibilidad de fraude”, afirma el superintendente de la organización.

Formación para el manejo de la tecnología. El servicio digital se implementó utilizando ZapForm, una plataforma completa de gestión y automatización de WhatsApp. “Desarrollamos un chatbot basado en la consulta socioeconómica del banco, que se reelaboró por completo para que las preguntas fueran más objetivas. El resultado es que los clientes tardan menos de 15 minutos en llenar el formulario digital”, explica el gerente de Operaciones e Innovación,

Wilson Dutra. La solicitud se envía directamente al agente de crédito según la región del cliente.

“Para aquellos que han tenido la experiencia de tener que salir a campo, prospectar y recopilar todos los documentos necesarios para analizar el crédito, como era mi caso, y hoy pueden recibir gran parte de esta información a través de un formulario en línea, realmente es un gran paso adelante, que facilita mucho el proceso”, dice Gabriella Bez, agente de crédito en la unidad de Joinville. “Con la herramienta podemos atender a varios clientes a lo largo del día y todas las dudas pueden ser respondidas y confirmadas en una única conversación que queda grabada, garantizando la seguridad para ambas partes.”

Para los clientes, el acceso al crédito se ha vuelto más ágil. El microempresario Gustavo Valentim da Silva dirige una academia de fútbol para niños y adolescentes en São Bento do Sul. Dice que aprobó ZapCredi porque “es práctico y seguro”. “Los fondos se

liberan rápidamente y puede utilizarlos para comprar balones, conos y camisetas para los entrenamientos”, afirma.

Actualmente, ZapCredi se encarga de casi toda la recogida de datos de los clientes. Para que el equipo de agentes de crédito y asistentes incorporara la cultura digital, la organización invirtió en formación durante varios meses. “Les demostramos que la herramienta no le iba a quitar el trabajo a nadie; al contrario, aumentaba el número de clientes atendidos, con más calidad y seguridad”, dice el gerente Wilson.

Procedimientos ágiles

El servicio en línea ha cambiado definitivamente la cultura del Banco do Empreendedor. En primer lugar, elimina la cantidad de papel, reduciendo los procesos físicos. Los clientes pueden acceder a ZapCredi a través del link [www.bancodoempreendedor.org.br/canais](http://www.bancodoempreendedor.org.br/canais). A partir de ahí, un empleado del Banco do Empreendedor comienza a asistir al cliente, informándole de todas las etapas del proceso.

Son necesarios documentos digitalizados y que el cliente incluya audios, fotos y vídeos de la empresa. En casos concretos, no se descarta una visita presencial del agente de crédito al domicilio de la empresa, aunque sólo sea para orientar y formar sobre el uso de la herramienta. Una vez aprobado el préstamo, los contratos se firman electrónicamente, sin necesidad de que el cliente y el avalista se desplacen a las oficinas del banco.

“Cuando toda la documentación se envía correctamente, la operación puede tardar menos de 24 horas en aprobarse”, explica Luiz Carlos Floriani. El préstamo se puede liberar directamente en la cuenta digital Empreende+, que es la cuenta digital del Banco do Empreendedor. Si los clientes aún tienen alguna duda, pueden llamar al 0800 645.3845 o enviar un correo electrónico a esta dirección: [faleconosco@bancodoempreendedor.org.br](mailto:faleconosco@bancodoempreendedor.org.br).

[www.bancodoempreendedor.org.br](http://www.bancodoempreendedor.org.br)



# VIDAS TRANSFORMADAS

Microcrédito orientado do Banco do Povo Crédito Solidário muda histórias há 25 anos na Região Metropolitana de São Paulo



Dona Elisabeth investiu na costura, está construindo casa própria e sonha em trazer os netos que ainda não conhece do Peru para o Brasil.

Elisabeth Rufina Ruiz Gonzales tem uma história de muita luta. Morando no Brasil há 12 anos, precisou deixar seu país de origem, o Peru, para tentar uma nova vida. Mãe-solo, teve de se afastar de três filhos que ficaram na casa de conhecidos. A dor da distância serviu de incentivo. Aqui, trabalhou e se esforçou para alugar uma casa, conheceu seu companheiro e, juntos, tiveram a ideia de abrir uma empresa de costura. Foi no Banco do Povo Crédito Solidário que, em novembro de 2019, tomou o primeiro empréstimo de R\$ 800. O valor serviu para a aquisição de uma máquina para fazer pequenas costuras na sua residência e ajudar o esposo na renda familiar. Hoje, dona Elisabeth possui seis máquinas de costura. Ampliou seu trabalho, fez crescer a produtividade. A vida nova trouxe a possibilidade da construção da casa própria

num terreno que adquiriu com todos os anos de luta. O crédito que iniciou com R\$ 800 está agora no valor de R\$ 8 mil. E ela sempre com o mesmo compromisso de pagamento com a instituição. "Eu mantenho contato com os meus filhos, que agora estão bem estabelecidos. Todos trabalham e têm suas profissões lá no Peru. Meu sonho agora é terminar a casa para trazer os netos para cá e conhecer cada um deles pessoalmente", afirma. O histórico do Banco do Povo Crédito Solidário é feito de personagens da vida real, como dona Elisabeth. Iniciou as atividades em 1998, com apoio financeiro de várias entidades e como estratégia de política pública de combate à exclusão social. Neste cenário, foi a primeira organização do gênero no Estado de São Paulo. "Vale aqui registrar a introdução da nova

metodologia do Crédito Solidário a partir de 2008, inicialmente de forma experimental, que exigiu da instituição e dos clientes uma difícil mudança diante do novo paradigma, mas tornando-se em pouco tempo a forma usual praticada em todos os empréstimos. Trata-se da

alteração do empréstimo individual para oferecimento de crédito em grupo, com o respectivo pagamento de forma coletiva. Atualmente 95% das operações ocorrem no formato de crédito solidário", esclarece o presidente, Luiz Silvério.

## OUTRA ESTRANGEIRA TAMBÉM CRESCIU GRAÇAS AO BANCO DO POVO

Também estrangeira, Jhovana Morales, da Bolívia, é casada e mãe de três filhos. Ela mora de aluguel na comunidade do Jardim Carrãozinho, Zona Leste de São Paulo. Há 12 anos em território brasileiro, a refugiada veio em busca de uma vida melhor e oportunidades de trabalho. Ao chegar no Brasil, investiu todo o capital que tinha em máquinas de costuras, já que possuía habilidade e histórico na atividade em seu país de origem. Aqui começou a prestar

serviços para fábricas no famoso bairro do Brás, onde é forte o trabalho têxtil. Conforme a renda foi crescendo, conseguiu ir melhorando a forma de viver. O Banco do Povo ela conheceu graças a uma vizinha. Junto com outras colegas bolivianas, formaram um Grupo Solidário. São quatro componentes costureiras e todas investem em matéria-prima para fabricação de peças próprias de modinha juvenil e infantil que elas próprias revendem na Feira da Madrugada do Brás.

## COMPROMISSO SOCIAL E SUSTENTABILIDADE CAMINHAM JUNTOS.

O Banco do Povo Crédito Solidário atualmente opera com unidades distribuídas pela Região Metropolitana de São Paulo. Possui o Conselho de Administração e o Conselho Fiscal, responsáveis pelo acompanhamento e fiscalização do trabalho de gestão realizado pela Diretoria Executiva. Com base em adequados instrumentos de gestão, no emprego de tecnologia, no uso de processos operacionais com aperfeiçoamento contínuo e no controle permanente, opera com resultados positivos. "O compromisso social e a sustentabilidade financeira caminham juntos, demonstrando eficiência e eficácia. Além de ser necessária a operação neste patamar para sua sobrevivência, tornou-se um quesito indispensável na busca de créditos junto aos 'fundadores', nacionais e internacionais, com os quais já operamos ou com novos projetos em prospecção", complementa o presidente Luís Silvério. "Todo ano há crescimento: tanto de tomadores de crédito, como a da participação de mulheres, e isso é um indicador social", relata ele, que acredita fortemente no potencial de transformação de mudar vidas com o apoio do microcrédito, a exemplo do que acontece com a dona Elisabeth, personagem do começo

Presidente Luiz Silvério acredita fortemente no potencial de transformação de mudar vidas com o apoio do microcrédito



deste texto. "E 25 anos depois, permanece a sensibilidade da instituição de lidar com o outro que necessita de crédito e também como ser humano que precisa de atenção", define. Para o presidente, o microcrédito produtivo e orientado que chega com a instrução básica dada pelo agente de crédito, transforma. "Vemos o sonho do cliente se realizando através do nosso empréstimo, da nossa orientação. E isso é mágico", complementa.

## OS NÚMEROS DO BANCO DO POVO CRÉDITO SOLIDÁRIO

Valor da carteira ativa:  
R\$ 15.065.347,92

Clientela: cerca de 6.000 clientes

De 1998 a 2022:  
foram atendidos 237.074 pessoas  
e R\$ 311.065.934,39 emprestados

Mulheres: 54,63 %

Capital de Giro: 87,13%

[www.bpcs.com.br](http://www.bpcs.com.br)



Transformación de vidas  
El microcrédito orientado del Banco do Povo Crédito Solidário lleva 25 años cambiando historias en la región de Santo André (SP).  
Elisabeth Rufina Ruiz Gonzales tiene una historia de lucha. Tras vivir 12 años en Brasil, tuvo que abandonar su país natal, Perú, para probar una nueva vida. Madre soltera, tuvo que alejarse de sus tres hijos, que se quedaron con unos conocidos. El dolor de la distancia le sirvió de estímulo. Aquí, trabajó y luchó para alquilar una casa, conoció a su pareja y juntos tuvieron la idea de abrir un negocio de costura. Fue en el Banco do Povo Crédito Solidário donde, en noviembre de 2019, pidió su primer préstamo de R\$ 800. El dinero le sirvió para comprar una máquina para hacer pequeños trabajos de costura en su casa y ayudar a su marido con los ingresos familiares.

Hoy, la Sra. Elisabeth tiene seis máquinas de costurar. Ha ampliado su trabajo y aumentado su productividad. La nueva vida le ha traído la posibilidad de construir su propia casa en un terreno que compró con todos sus años de lucha. El préstamo que empezó en R\$ 800 ahora vale R\$ 8.000. Y siempre ha mantenido el mismo compromiso de pago con la institución.  
"Sigo en contacto con mis hijos, que ahora están bien establecidos. Todos trabajan y tienen empleo en Perú. Mi sueño ahora es terminar la casa para poder traer a los nietos y conocerlos en persona", dice.  
La historia del Banco do Povo Crédito Solidário está hecha de personajes de la vida real como la Sra. Elisabeth. Inició sus actividades en 1998, con el apoyo financiero de diversas organizaciones y como estrategia de política pública para combatir la exclusión social. En este escenario, fue la primera organización de este tipo en el

estado de São Paulo.  
"Cabe destacar la introducción de la nueva metodología del Crédito Solidário en 2008, inicialmente con carácter experimental, que exigió a la institución y a sus clientes un difícil cambio ante el nuevo paradigma, pero que pronto se convirtió en el método habitual utilizado para todos los préstamos. Se trata de pasar de préstamos individuales a préstamos colectivos, cuyo pago se realiza de forma colectiva. Actualmente, el 95% de las operaciones se realizan en forma de préstamos solidarios", explica Luiz Silvério, el presidente.  
Otra extranjera también creció gracias al Banco do Povo  
También extranjera, Jhovana Morales, de Bolivia, está casada y es madre de tres hijos. Vive en la comunidad de Jardim Carrãozinho, en la zona este de São Paulo. Lleva 12 años en Brasil y vino en busca de una vida mejor y oportunidades de

trabajo. Cuando llegó a Brasil, invirtió todo el capital que tenía en máquinas de costurar, ya que tenía habilidades y un historial en esta actividad en su país de origen. Aquí empezó a trabajar para fábricas del famoso barrio de Brás, donde el trabajo textil es fuerte. Con el crecimiento de sus ingresos, pudo mejorar su modo de vida. Conoció el Banco do Povo gracias a una vecina. Junto con otras colegas bolivianas, formaron un Grupo de Solidaridad. Son cuatro costureras socias y todas invierten en materias primas para confeccionar sus propios artículos de moda juvenil e infantil, que venden en la Feira da Madrugada do Brás.  
El compromiso social y la sostenibilidad son complementarios.  
El Banco do Povo Crédito Solidário opera actualmente con unidades en toda la Región Metropolitana de São Paulo. Cuenta con un Consejo de Administración y un Consejo de Supervisión, que se encargan de acompañar y supervisar el trabajo de

gestión realizado por la Dirección Ejecutiva.  
Basada en herramientas de gestión adecuadas, uso de tecnología, procesos operacionales con mejora continua y control permanente, opera con resultados positivos. "Compromiso social y sostenibilidad financiera se complementan, demostrando eficiencia y eficacia. No sólo es necesario operar a este nivel para sobrevivir, sino que también se ha convertido en un requisito indispensable a la hora de solicitar crédito a "financieras" nacionales e internacionales, con los que ya operamos o con nuevos proyectos en cartera", explica el presidente Luís Silvério.  
"Todos los años hay crecimiento: tanto en el número de prestatarios como en la participación de las mujeres, y esto es un indicador social", afirma, que cree firmemente en el potencial transformador de cambiar vidas con el apoyo del microcrédito, como es el caso de la Sra. Elisabeth, el personaje del principio de este

texto. "Y 25 años después, la sensibilidad de la institución para tratar con la otra persona que necesita crédito y también como ser humano que necesita atención permanece", afirma. Para el presidente, el microcrédito productivo y orientado que llega con la instrucción básica dada por el agente de crédito, transforma. "Vemos cómo el sueño del cliente se hace realidad gracias a nuestro préstamo, a nuestra orientación. Y eso es mágico", concluye.  
Las cifras del Crédito Solidário Banco do Povo  
Valor de la cartera activa: R\$ 15.065.347,92  
Clientela: en torno a 6.000 clientes  
De 1998 a 2022: 237.074 personas atendidas y R\$ 311.065.934,39 prestados  
Mujeres: 54,63%  
Capital de giro: 87,13%

# ENTRE GERAÇÕES

**Empréstimo da BluSol ajudou a abrir minimercado de Blumenau (SC) que segue agora com o filho do fundador**

A família Hambus foi a primeira cliente da BluSol, em Blumenau (SC), isso já há 25 anos. Foi com a ajuda do microcrédito que o patriarca, Antônio Graciano, iniciou as atividades do Minimercado Malu. Tanto tempo depois, quem segue os passos do pai é Lucergio, que ficou à frente do comércio.

A captação do primeiro crédito foi em janeiro de 1998. Ao longo de todos esses anos, foram 11 créditos tomados pelos Hambus. A verba ajudou tanto para capital de giro, como para promover melhorias no minimercado. E essa parceria de sucesso continua. "Para os empreendedores que precisam de um apoio financeiro para crescer seus negócios, a melhor indicação é a BluSol. Eles contribuíram no início da nossa jornada e o empresário ou microempreendedor pode procurar porque é uma grande ajuda", considera Lucergio Hambus, a segunda geração à frente do mercadinho.

Lucergio Hambus e a esposa são a segunda geração à frente do Minimercado Malu



A BluSol possui um time de cerca de 100 colaboradores, sendo que 60% destes são Agentes de Crédito como Noêmia



## UMA MISSÃO VOLTADA AO DESENVOLVIMENTO POR MEIO DO INCENTIVO ECONÔMICO

A BluSol surgiu em 1997, com o objetivo de fomentar o desenvolvimento de microempreendedores na região de Blumenau. Oficialmente BluSol – Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariade, se baseou nos princípios do Grameen Bank, primeiro banco do mundo especializado em microcrédito. Quase 30 anos depois, se define como uma associação civil ideal, sem fins lucrativos, nova ordem jurídica que rege o terceiro setor, com uma presença majoritária de representantes da sociedade civil. É uma ONG, qualificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) desde 2002. "Nossa missão é prover produtos, serviços e orientação em microfinanças promovendo desenvolvimento socioeconômico e melhoria da qualidade de vida", destaca o diretor Renato Ouriques. Atualmente, a BluSol possui um time de pouco mais de 100 colaboradores, sendo que 60% destes são Agentes de Crédito que atendem o cliente nos seus próprios estabelecimentos ou casas, oferecendo o Microcrédito Produtivo e Orientado, solução faz parte do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado

## OUTRAS LINHAS DE CRÉDITO

Além do Microcrédito Produtivo e Orientado, a instituição oferece também linhas de crédito para reforço do orçamento familiar, aquisição de veículos, reformas e aquisição da primeira casa e, mais recentemente, passou a contar com uma linha de crédito para investimento em instalação de energia solar. As linhas de crédito podem ser contratadas em qualquer uma das 11 filiais da BluSol, localizadas em Blumenau, Brusque, Gaspar, Indaial, Jaraguá do Sul, Joinville, Navegantes, Rio do Sul e São José (SC) ou ainda em Ponta Grossa e São José dos Pinhais (PR) que atendem ao total mais de 130 municípios.

A BluSol coleciona histórias de impacto social. Como é a de seu Rolando Franz. Ele também está entre os primeiros clientes da instituição, com crédito tomado em março de 1999. Já foram mais de 20 créditos no total. Atua comandando sua própria agropecuária e petshop que foi expandida já quatro vezes nesse tempo em que contou com o apoio financeiro. "O primeiro valor foi de R\$ 1.500 e foi custoso para pagar, mas logo tudo foi se ajustando e eu acabei pegando novos empréstimos e fui crescendo", comemora. Ele é parceiro até hoje e sempre indica a instituição. "Eu devo tudo à BluSol".

Rolando Franz é um dos primeiros clientes da BluSol e já ampliou a agropecuária e petshop quatro vezes



(PNMPO), instituído pelo Governo Federal em 2005, com o objetivo de apoiar e financiar atividades produtivas de pequeno porte. Esta modalidade se diferencia de outras formas de crédito por ter valores baixos (de até R\$ 21 mil por operação na mesma instituição), um prazo de até 60 meses para pagamento e uma taxa de juros de até 4%. Além disso, podem ser usadas como garantias máquinas, veículos, avalista e/ou fundo garantidor. Mas o principal diferencial do Microcrédito Produtivo e Orientado é que ele envolve um relacionamento direto entre o Agente de Crédito e o empreendedor. "Na BluSol, o Agente de Crédito é um profissional capacitado que visita o local da atividade produtiva, analisa as necessidades e orienta sobre as possibilidades de investimento e acompanha o desempenho do negócio durante todo o período do contrato. Dessa forma, o microcrédito não é apenas um suporte financeiro, mas também uma ajuda para o empreendedor a planejar e executar melhor o seu projeto, aumentando as chances de sucesso e crescimento", exalta o diretor executivo, Edilson Wilvert.

## ALGUNS NÚMEROS DA BLUSOL

**Capital de Giro: 67,62%**

**Capital Fixo: 27,60%**

**Misto: 4,78%**

**Produção: 2,87%**

**Comércio: 26,37%**

**Serviços: 68,56%**

**Rural: 2,20%**

**Pessoa Jurídica: 51,21%**

**Pessoa Física: 48,79%**

**Masculino: 46,6%**

**Feminino: 53,40%**

**Maior faixa etária: entre 31 e 40 anos com 27,44%**

**Maior faixa de instrução: Ensino Médio com 47,67%**

**Tempo de atuação no negócio: mais de 5 anos com 55,39%**

[www.blusol.org.br](http://www.blusol.org.br)



De una generación a otra  
Un préstamo de BluSol ayudó a abrir un minimercado en Blumenau (SC) que ahora dirige el hijo del fundador

La familia Hambus fueron los primeros clientes de BluSol en Blumenau (SC) hace 25 años. Fue con la ayuda del microcrédito que el patriarca, Antônio Graciano, puso en marcha Minimercado Malu. Tanto tiempo después, Lucergio es quien sigue los pasos de su padre.

El primer préstamo se contrajo en enero de 1998. A lo largo de los años, los Hambus han suscrito 11 préstamos. El dinero ha servido tanto para capital circulante como para mejorar el minimercado. Y esta fructífera asociación continúa. "Para los empresarios que necesitan apoyo financiero para hacer crecer su negocio, la mejor recomendación es BluSol. Nos ayudaron al principio de nuestra trayectoria y cualquier empresario o microempresario puede recurrir a ellos porque son una

gran ayuda", afirma Lucergio Hambus, la segunda generación al frente del mercado. BluSol colecciona historias de impacto social. Como la de Rolando Franz. Él también es uno de los primeros clientes de la institución, con un préstamo suscrito en marzo de 1999. En total han sido más de 20 préstamos. Dirige su propia empresa agrícola y una tienda de animales, que se ha ampliado cuatro veces en el tiempo que lleva recibiendo apoyo financiero. "La primera cantidad fue de R\$ 1.500 y me costó devolverla, pero pronto todo empezó a funcionar y acabé pidiendo nuevos préstamos y creciendo", celebra. Hoy sigue siendo socio y siempre recomienda la organización. "Se lo debo todo a BluSol".

Una misión orientada al desarrollo mediante el estímulo económico  
BluSol se fundó en 1997 con el objetivo de fomentar el desarrollo de microempresarios en la región de Blumenau. Oficialmente BluSol - Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariade, se basó en los principios del

Grameen Bank, el primer banco del mundo especializado en microcréditos. Casi 30 años después, se define como una asociación civil ideal sin ánimo de lucro, el nuevo ordenamiento jurídico que rige el tercer sector, con presencia mayoritaria de representantes de la sociedad civil. Es una ONG, calificada como Organización da Sociedade Civil de Interesse Público [Organización de la Sociedad Civil de Interés Público (Oscip)] desde 2002.

"Nuestra misión es ofrecer productos, servicios y orientación en microfinanciación, promoviendo el desarrollo socioeconómico y mejorando la calidad de vida", afirma el director Renato Ouriques.

BluSol cuenta actualmente con un equipo de algo más de 100 empleados, de los cuales el 60% son Agentes de Crédito que atienden a los clientes en sus propios establecimientos o domicilios, ofreciendo Microcrédito Produtivo y Orientado, una solución que forma parte del Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e

Orientado (PNMPO) [Programa Nacional de Microcrédito Produtivo y Orientado (PNMPO)], creado por el Gobierno Federal en 2005 con el objetivo de apoyar y financiar actividades productivas de pequeña escala.

Esta modalidad se diferencia de otras formas de crédito en que tiene importes bajos (hasta R\$ 21.000 por operación en la misma institución), un plazo de pago de hasta 60 meses y un tipo de interés de hasta el 4%. Además, se puede utilizar como garantía maquinaria, vehículos, un avalista y/o un fondo de garantía.

Pero la principal diferencia con el Microcrédito Produtivo y Orientado es que implica una relación directa entre el Agente de Crédito y el empresario. "En BluSol, el Agente de Crédito es un profesional formado que visita el lugar donde se desarrolla la actividad productiva, analiza las necesidades y asesora sobre las posibilidades de inversión y hace un seguimiento de la marcha del negocio durante todo el periodo de vigencia del contrato. De esta forma, el microcrédito no es sólo

un apoyo financiero, sino también una ayuda para que el emprendedor planee y ejecute mejor su proyecto, aumentando las posibilidades de éxito y crecimiento", afirma el director gerente Edilson Wilvert.

Otras líneas de crédito

Además del Microcrédito Produtivo y Orientado, la institución también ofrece líneas de crédito para reforzar el presupuesto familiar, adquirir vehículos, renovar y comprar una primera vivienda y, más recientemente, una línea de crédito para invertir en instalaciones de energía solar.

Las líneas de crédito pueden contratarse en cualquiera de las 11 sucursales de BluSol situadas en Blumenau, Brusque, Gaspar, Indaial, Jaraguá do Sul, Joinville, Navegantes, Rio do Sul y São José (SC) o en Ponta Grossa y São José dos Pinhais (PR), que atienden en total a más de 130 municipios.

Algunas cifras

Capital circulante: 67,62% • Capital fijo: 27,60% • Misto: 4,78%  
Producción: 2,87% • Comercio: 26,37% • Servicios: 68,56%  
Medio rural: 2,20% • Personas jurídicas: 51,21%  
Particulares: 48,79% • Masculino: 46,6% • Femenino: 53,40%  
Grupo de edad más numeroso: entre 31 y 40 años con un 27,44%  
Nivel de estudios más alto: secundaria con un 47,67%  
Tiempo en el negocio: más de 5 años con un 55,39%  
(\* Datos a 31/07/2023)



Casa do Empreendedor atua há 26 anos atendendo a comunidade de Londrina e região metropolitana

# CASA DO EMPREENDEDOR: BODAS DE PRATA DE UM CASAMENTO COM LONDRINA E REGIÃO

Instituição fundada em novembro de 1997 já emprestou mais de R\$ 145 milhões ao longo de sua história



Presidente da Secretaria Executiva, Maria José Stanzani, celebra a história de sucesso da Casa do Empreendedor

Casa do Empreendedor: Bodas de ouro com Londrina e a região. Fundada em novembro de 1997, a instituição ha prestado más de R\$ 145 millones a lo largo de su historia.

La Casa do Empreendedor ya ha superado sus Bodas de Plata y está a punto de cumplir 26 años de matrimonio con la comunidad de Londrina (PR) y la región metropolitana. Desde 1997 atiende a pequeños empresarios, formales o informales, con más de seis meses de actividad, concediendo microcréditos para capital circulante, como la compra de mercancías y materias primas, y capital fijo, como

inversiones, ampliaciones y reformas del espacio físico, compra de maquinaria, equipos y vehículos. Y con hasta 36 meses para amortizar el préstamo.

De esta forma, transforman vidas y marcan historias. Como la del comerciante Olivino Alves de Oliveira, de 69 años. Proprietario de una tienda de comestibles en el barrio de Cafezal, en Londrina (PR), ya tiene 14 préstamos registrados en la Casa do Empreendedor. Ahora está pagando uno y ya sabe que, si lo necesita, volverá a recurrir a la institución. Desde 2004, Olivino cuenta con el apoyo de la institución,

principalmente para capital circulante. "Es una gran ayuda que hace la vida más fácil a los empresarios. Sin este apoyo, habría parado. Con él, pienso crecer aún más en el futuro", afirma.

Para él, la mayor ventaja son los tipos de interés, mucho más bajos que los de los bancos convencionales. "En Casa do Empreendedor caben en el bolsillo. Si no fuera por eso, no sería cliente desde hace casi 20 años", afirma.

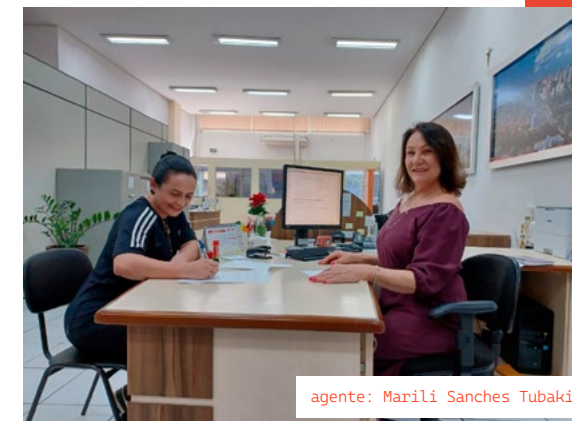
En el tiempo que lleva en activo, desde el 18 de noviembre de 1997, la Institución Comunitaria de Crédito de Londrina - Casa do

A Casa do Empreendedor já passou das Bodas de Prata e está prestes a completar 26 anos desse casamento com a comunidade de Londrina (PR) e região metropolitana. Desde 1997 atende a pequenos empreendedores, formais ou informais, que exerçam a atividade há mais de seis meses, fornecendo microcrédito para capital de giro, como a compra de mercadorias e matéria-prima, e capital fixo, como investimentos, ampliações e reformas no espaço físico, aquisição de máquinas, equipamentos e veículos. E com até 36 meses para quitação do empréstimo.

Desse modo, transformam vidas e marcam histórias. Como a do comerciante Olivino Alves de Oliveira, de 69 anos. Dono de uma mercearia e sacolão localizado no Bairro Cafezal, em Londrina (PR), ele já teve 14 empréstimos registrados na Casa do Empreendedor. Está pagando um agora e já sabe que se precisar é novamente para a instituição que ele vai recorrer. Desde 2004, Olivino conta com o suporte para articular principalmente capital de giro. "É uma grande ajuda que facilita a vida do empreendedor. Sem esse apoio, eu já teria parado. Com ele, eu penso em crescer ainda mais no futuro", relata. Para ele, o grande benefício são

as taxas de juros bem menores do que as de banco convencionais. "Na Casa do Empreendedor elas cabem no bolso. Não fosse assim, eu não estaria como cliente há quase 20 anos", pondera o comerciante. No tempo de atividade, desde o dia 18 de novembro de 1997, a Instituição Comunitária de Crédito de Londrina - Casa do Empreendedor realizou 35.546 operações totalizando R\$ 145.552.518,21 emprestados.

"A Casa do Empreendedor foi implantada, por iniciativa da Prefeitura de Londrina, em novembro de 1997, tendo como área de abrangência o município de Londrina e região metropolitana, com a finalidade de suprir a necessidade de capital de giro ou capital fixo (investimentos, reformas) do pequeno empresário. A modalidade de microcrédito foi criada para viabilizar crédito àquele que não tem acesso ao banco tradicional, se constituindo em um direito que não pode ser negado ao pequeno empreendedor, sendo importante instrumento de inclusão financeira e desenvolvimento econômico e social, possibilitando a geração de emprego e renda", conclui a presidente da Secretaria Executiva, Maria José Stanzani.



agente: Marili Sanches Tubaki

Equipe de agentes de crédito está próxima e auxilia na orientação aos tomadores de crédito



agente: Júlio César Marques

## SIMONE EMPREENDEU NA ÁREA ONDE ERA FUNCIONÁRIA



Um mercado pouco comum é o de pinturas eletrostáticas. Mas é nele que Simone Simões Cordeiro empreendeu há oito anos. Ela já tinha um histórico de anos por trabalhar no ramo como funcionária. Agora é dona do próprio negócio e desde março de 2018 é cliente da Casa do Empreendedor. Desde então, foram liberados seis créditos. Para ela, é a satisfação de conseguir investir na empresa, melhorando capital de giro e trazendo mais novidades em equipamentos. "Essa parceria é muito importante, vale a pena", celebra.

Empreendedor ha realizado 35.546 operaciones por un total de R\$ 145.552.518,21 prestados.

"La Casa do Empreendedor (Casa del Empresario) se creó por iniciativa del Ayuntamiento de Londrina en noviembre de 1997, abarcando el municipio de Londrina y la región metropolitana, con el objetivo de satisfacer las necesidades de capital circulante o capital fijo (inversiones, reformas) de los pequeños empresarios. La modalidad de microcrédito se creó para poner el crédito a disposición de aquellos que no tienen acceso a los bancos tradicionales. Es un

derecho que no se puede negar a los pequeños empresarios, y es un instrumento importante para la inclusión financiera y el desarrollo económico y social, posibilitando la generación de empleo y renta", concluye la presidenta de la Secretaría Ejecutiva, Maria José Stanzani. Simone se convirtió en empresaria en la zona donde antes trabajaba. La pintura electrostática es un mercado poco habitual. Pero aquí es donde Simone Simões Cordeiro empezó su negocio hace ocho años. Ella ya tenía una historia de años trabajando en la industria como empleada. Ahora tiene su propio negocio y es cliente de Casa do

Empreendedor desde marzo de 2018. Desde entonces, seis créditos han sido liberados. Para ella, es la satisfacción de poder invertir en la empresa, mejorar el capital de trabajo y traer más equipos nuevos. "Esta asociación es muy importante, vale la pena", celebra.

[www.casadoempreendedor.com](http://www.casadoempreendedor.com)



# EMPREENDEDORA VISIONÁRIA

Com uma história que conecta o empreendedorismo e a dedicação ao associativismo, Eliane da Rosa Fernandes é a atual presidente do Conselho Diretor da Casa do Microcrédito (SC)



A empresária Eliane da Rosa Fernandes

Entidade que tem como ser uma organização altamente especializada na concessão de microcrédito produtivo, com alcance nas mais diversas regiões do país, a Casa do Microcrédito tem atuação no Sul de Santa Catarina, nas cidades de Tubarão, Capivari de Baixo, Braço do Norte, Jaguaruna e Imbituba, Biguaçu, algumas cidades gaúchas e também no interior do Ceará. À frente da instituição está a empresária Eliane da Rosa Fernandes, que assumiu a presidência do Conselho Diretor, com mandato até 2026. Mãe de dois filhos, empreendedora, mulher dedicada à família e aos negócios, Eliane é catarinense de Braço do Norte. A participação em entidades de classe iniciou em 2000, com passagens em várias da cidade. A dedicação ao movimento associativista é realmente muito expressiva. Sobre os planos na presidência da Casa do Microcrédito, Eliane da Rosa Fernandes falou à Revista da Abcred.

**A senhora tem uma boa parte da vida dedicada ao associativismo, como é agora estar presidente da Casa do Microcrédito, instituição de Tubarão (SC) cuja missão fala em “ser uma organização altamente especializada na concessão de microcrédito produtivo, com alcance nas mais diversas regiões do país”?**

Eliane da Rosa Fernandes: A minha relação com o empreendedorismo e o associativismo é de longa data, no entanto, todo meu envolvimento sempre foi em prol da classe empresária como um todo, sem distinção de segmentos e no intuito de fortalecer os diversos setores da nossa região. Por outro lado, na Casa do Microcrédito esse conceito e contexto é bastante amplo, uma vez que podemos contribuir para o desenvolvimento de diversos setores da economia informal através do acesso ao crédito, sobretudo resgatar a cidadania das pessoas que empreendem com seus pequenos negócios. Essa base da pirâmide, na maioria das vezes, é desassistida de fomento para investir em seus negócios, caminhando para depreciação da atividade, sem ao menos ter chance de crescimento. É com esse olhar claro, de contribuição relevante que a Casa do Microcrédito vem disseminando o seu papel em diversas regiões do país, trazendo em sua missão, reformulada recentemente, ser altamente especializada na concessão de crédito, fortalecendo assim o programa microcrédito produtivo e orientado, que na maioria dos pequenos negócios é a porta de entrada para o sucesso.

**Sua história se entrelaça com a de milhares de microempreendedores, graças a sua ligação com o associativismo em diferentes instituições. Como é olhar para trás e ver seu histórico de contribuição com o desenvolvimento da sociedade?**

Eliane: Tenho uma relação muito exitosa com o empreendedorismo desde muito cedo com a experiência de meu saudoso pai, o qual guiou-me nos primeiros passos do negócio da família. A partir daí, fiquei encantada com a arte de empreender e desenvolver os negócios. E foi atuando na empresa da família que pude abrir os horizontes e contribuir com as várias associações que fiz parte voltadas ao desenvolvimento econômico de nossa região. Foram muitos desafios, divididos entre trabalho, família, amigos e entidades sociais.

**De que maneira a senhora acredita que possa contribuir durante sua gestão para a comunidade local? Que projetos estão vindo pela frente?**

Eliane: Acompanho a Casa do Microcrédito desde seu início em 2001 e, hoje, presidindo

a organização, pretendo dar continuidade no excelente trabalho que já vem sendo desenvolvido, com foco no desenvolvimento dos negócios, na geração de emprego e renda, manutenção dos postos de trabalhos gerados e acompanhamento contínuo na atuação da economia local. O projeto de franquia da organização, o CMBRASIL, veio para disseminar ainda mais este trabalho de alavancagem do microcrédito em regiões onde ora esteve desassistida para este nicho de mercado. As franquias em algumas cidades do Rio Grande do Sul, Biguaçu, Laguna e agora no Ceará vieram para trazer desenvolvimento para estas regiões fora da área de Amarel, que é o berço da Casa do Microcrédito.

**Como é este formato de expansão? Onde mais vocês querem chegar?**

Eliane: Desde 2020 a Casa do Microcrédito vem atuando em projetos de franquias. Chamada CMBrasil está inscrita na Associação Brasileira de Franchising (ABF), apresentando todos os quesitos para um crescimento saudável e sustentável. O projeto iniciou em 2020, com franqueados

na cidade de Pelotas, Bagé e Dom Pedrito, no Rio Grande do Sul; Laguna e Biguaçu, em Santa Catarina, e no ano de 2022 iniciou uma franquia master no Estado do Ceará, apresentando-se sólida e com bom desenvolvimento de carteira, com inadimplência controlada, área esta que estava desamparada pela saída de outros atores do setor de microcrédito daquela região.

**Que números e indicadores mostram o sucesso do trabalho da Casa do Microcrédito?**

Eliane: Hoje, já foram injetados mais de R\$ 284 milhões na área de atuação da organização com mais de 100 mil operações. Com esses números foi possível constituir mais de 2,7 mil empregos diretos e realizada a manutenção de aproximadamente 23,2 mil indiretos. A instituição chegou ao montante de carteira na ordem de R\$ 32,6 milhões com quase 5 mil clientes ativos. Estes dados apresentando um ticket médio de R\$ 6 mil, o que comprova a atuação em crédito de pequenos valores, atuando no microcrédito de fato e cumprindo seu papel na sociedade.

## EMPRÉSTIMO FOI A SOLUÇÃO PARA O CRESCIMENTO DA HAMBURGUERIA DA ELISAMA

Da história da Casa do Microcrédito fazem parte pessoas como a empreendedora Elisama de Andrade Francisco Fagundes, de 35 anos. Dona de uma hamburgueria na cidade de Capivari de Baixo (SC), ela foi atrás do recurso quando decidiu passar do atendimento apenas com tele entrega para abrir um salão e receber os clientes. “O primeiro empréstimo serviu para a compra de mesas e cadeiras. O segundo já foi para investir em equipamentos para cozinha”, revela Elisama, feliz por agora possuir um local próprio. “O impacto foi muito positivo pelo fato de começar a atender o nosso público em nossa casa”, completa. A hamburgueria renovada passou a ter 12 colaboradores.



Elisama usou o recurso da Casa do Microcrédito para ampliar sua hamburgueria

## DE VENDAS NO CARRO À LOJA FÍSICA: A HISTÓRIA DE MARIELE

Em plena pandemia, logo após a licença-maternidade, Mariele Antunes Martins, de 38 anos, acabou perdendo o emprego. Sem se desanimar, colocou a cabeça para funcionar e abriu a Lely Kids. Foi um grande desafio. Estava com dois filhos pequenos, fez a compra de pequena quantidade de roupas e saia para vender a mercadoria de carro, com os dois filhos no banco de trás. “Eles foram o estímulo”, recorda. Para crescer, recorreu ao microcrédito. Primeiro foram R\$ 5 mil do programa Juro Zero do Governo de Santa Catarina. De lá pra cá já pegou cerca de R\$ 25 mil para ampliação do negócio. Do carro para loja on-line e depois para um espaço físico. O sonho da Lely Kids agora sustenta cinco pessoas. “E tenho fé que esse número aumentará”, comenta a empreendedora que sempre recomenda a Casa do Microcrédito, porque sempre tem planos ótimos que se encaixam com qualquer situação e ela é a prova disso.

[casadomicrocredito.com.br](http://casadomicrocredito.com.br)

Emprendedora visionária  
Com uma história que une empreendedorismo e dedicação ao associativismo, Eliane da Rosa Fernandes é a atual presidente do Conselho de Administração da Casa do Microcrédito (SC).  
A Casa do Microcrédito é uma organização altamente especializada na concessão de microcréditos produtivos, com alcance nas mais diversas regiões do país. Atua em el sur de Santa Catarina, en las ciudades de Tubarão, Capivari de Baixo, Braço do Norte, Jaguaruna e Imbituba, Biguaçu, algunas ciudades del estado de Rio Grande do Sul y también en el interior de Ceará. Al frente de la institución está la empresaria Eliane da Rosa Fernandes, que ha asumido la presidencia del Consejo de Administración, con mandato hasta 2026.  
Madre de dos hijos, empreendedora y mujer dedicada a su familia y a su negocio, Eliane es de Braço do Norte, en Santa Catarina. Su participación en organizaciones comenzó en el año 2000, pasando por varias en la ciudad. Su dedicación al movimiento asociativo es realmente significativa. Eliane da Rosa Fernandes habló con la revista Abcred sobre sus planes como presidenta de la Casa do Microcrédito.

Usted ha dedicado buena parte de su vida al asociativismo. ¿Qué se siente al presidir ahora la Casa do Microcrédito, una institución de Tubarão (SC) que tiene como misión “ser una organización altamente especializada en la concesión de microcréditos productivos, con alcance en las más diversas regiones del país”?  
Eliane da Rosa Fernandes: Mi relación con el empresario y el asociativismo viene de lejos, pero toda mi implicación ha sido siempre a favor de la clase empresarial en su conjunto, sin distinguir entre segmentos y con el objetivo de fortalecer los diversos sectores de nuestra región. Por otro lado, en la Casa do Microcrédito este concepto y contexto es bastante amplio, ya que podemos contribuir al desarrollo de diversos sectores de la economía informal a través del acceso al crédito, sobre todo rescatando la ciudadanía de las personas que emprenden sus pequeños negocios. La mayoría de las veces, esta base de la pirámide carece del apoyo que necesita para invertir en su negocio, y se encamina hacia un declive de la actividad, sin siquiera una posibilidad de crecimiento. Es con esta visión clara y contribución relevante que la Casa do Microcrédito viene difundiendo su papel en diversas regiones del país. Su misión, recientemente reformulada, es estar altamente especializada en la concesión de

crédito, fortaleciendo así el programa de microcrédito produtivo y orientado, que para la mayoría de las pequeñas empresas es la puerta del éxito.  
Tu historia está entrelazada con la de miles de microempresarios, gracias a tus vínculos con asociaciones de distintas instituciones. ¿Qué se siente al mirar atrás y ver tu historia de contribución al desarrollo de la sociedad?  
Eliane: He tenido una relación muy fructífera con el espíritu empresarial desde una edad muy temprana gracias a la experiencia de mi finado padre, que me guió en los primeros pasos del negocio familiar. Desde entonces, quedé encantada con el arte de emprender y desarrollar negocios. Y fue trabajando en la empresa familiar como pude abrir mis horizontes y contribuir a las diversas asociaciones de las que formaba parte y que estaban orientadas al desarrollo económico de nuestra región. Fueron muchos los desafíos, repartidos entre el trabajo, la familia, los amigos y las organizaciones sociales. ¿Cómo cree que puede contribuir a la comunidad local durante su mandato? ¿Qué proyectos tiene por delante?  
Eliane: He seguido a la Casa do Microcrédito desde su creación en 2001 y hoy, como presidente de la organización, pretendo continuar el excelente trabajo que ya se ha

hecho, con un enfoque en el desarrollo empresarial, la generación de empleo y de ingresos, el mantenimiento de los puestos de trabajo creados y el seguimiento continuo de la evolución de la economía local. El proyecto de franquias de la organización, CMBRASIL, viene a difundir aún más este trabajo de impulso del microcrédito en regiones donde este segmento de mercado ha estado desatendido durante algún tiempo. Las franquias en algunas ciudades de Rio Grande do Sul (Biguaçu, Laguna y ahora en Ceará) han venido a llevar el desarrollo a estas regiones. Fuera de la zona de Amarel - Associação dos Municípios Região de Laguna (Associação de Municípios de la Región Laguna), donde nació la Casa do Microcrédito.  
¿Cómo es este formato de expansión? ¿Dónde más quiere llegar?  
Eliane: Desde 2020, la Casa do Microcrédito trabaja en proyectos de franquicia. Llamada CMBrasil, está registrada en la Asociación Brasileña de Franquicias (ABF), presentando todos los requisitos para un crecimiento saludable y sostenible. El proyecto comenzó en 2020, con franquiciados en las ciudades de Pelotas, Bagé y Dom Pedrito, en Rio Grande do Sul; Laguna y Biguaçu, en Santa Catarina, y en 2022 inició una franquicia maestra en el estado de Ceará, mostrando un sólido y buen desarrollo de

cartera, con morosidad controlada, un área que había sido descuidada por la salida de otros actores del sector de microcrédito en esa región.  
¿Qué cifras e indicadores muestran el éxito del trabajo de la Casa do Microcrédito?  
Eliane: En la actualidad, se han injetado más de R\$ 284 millones en el área de actuación de la organización, con más de 100.000 operaciones. Con estas cifras, ha sido posible crear más de 2.700 empleos directos y mantener aproximadamente 23.200 empleos indirectos. La cartera de la institución ascendió a R\$ 32,6 millones, con casi 5.000 clientes activos. Estas cifras muestran un ticket medio de R\$ 6.000, lo que demuestra que opera en el crédito de pequeño valor, proporcionando microcrédito real y cumpliendo su papel en la sociedad.  
El préstamo fue la solución para que la hamburguería Elisama creciera  
La historia de la Casa do Microcrédito incluye a personas como Elisama de Andrade Francisco Fagundes, empresaria de 35 años. Propietaria de una hamburguería en la localidad de Capivari de Baixo (SC), fue en busca de un préstamo cuando decidió pasar de la televenta a abrir un salón y recibir clientes. “El primer préstamo fue para comprar mesas y sillas. El segundo préstamo se utilizó para invertir en equipos de cocina”,

dice Elisama, que está feliz de tener ahora su propio local. “El impacto ha sido muy positivo porque podemos empezar a atender a nuestros clientes en casa”, completa. La renovada hamburguería cuenta ahora con 12 empleados.  
De la venta en coches a la tienda física: la historia de Mariele  
En plena pandemia, justo después de la baja por maternidad, Mariele Antunes Martins, de 38 años, acabó perdiendo su trabajo. Sin desanimarse, se puso manos a la obra y abrió Lely Kids. Era un gran desafío. Con dos niños pequeños, compró una pequeña cantidad de ropa y salió a venderla en coche, con sus dos hijos en el asiento trasero. “Ellos eran el estímulo”, recuerda. Para crecer, recurrió al microcrédito. Primero recibió R\$ 5.000 del programa Juro Zero [Cero interés] del gobierno de Santa Catarina. Desde entonces, ha pedido prestados unos R\$ 25.000 para ampliar el negocio. De un coche a una tienda online y luego a un espacio físico. El sueño de Lely Kids da ahora sustento a cinco personas. “Y tengo fe en que este número aumente”, dice la emprendedora, que siempre recomienda la Casa do Microcrédito porque siempre tiene grandes planes que se adaptan a cualquier situación y ella es prueba de eso.



## AJUDA NO CAMPO

Crédito Rural muda a vida de agricultores como José Elenaldo Curvelo, apoiado pelo CEADe de Feira de Santana (BA)

Agricultor desde a mais tenra infância, José Elenaldo Curvelo está na altivez de seus 51 anos. Com algumas terras herdadas, tratou de adquirir outros lotes em sua trajetória e também um trator para prestar serviços a outros agricultores e, dessa forma, gerar renda. Elenaldo faz parte de uma categoria de agricultores que tem bom desempenho de empreendedorismo no campo e se desenvolve tomando como base um rendimento anual.

Já acessou créditos anuais do Governo, mas nos últimos anos percebeu que ficou mais burocrático e difícil de conseguir os financiamentos do Programa Nacional de Crédito Rural (Pronaf). Por isso buscou apoio no CEADe de Alagoinhas (BA) em 2016. Começou com crédito de R\$ 900, na modalidade em grupo do Banco Comunitário da Paz que mantinha 14

membros. Foram sete créditos de pagamentos mensais, chegando a acessar R\$ 3 mil. Mas nem todo trabalhador da lavoura exerce o mesmo ofício. Aqueles que atuam com culturas de ciclo mais longo, o crédito ajuda nos custos imediatos, porém não auxilia diretamente no desenvolvimento econômico da propriedade e na renda da família. Por isso, o CEADe iniciou a carteira de Crédito Rural, desenvolvido a partir de estudos com outras entidades e cooperativas de crédito rural para construir um modelo mais adequado e de maior demanda dos agricultores, ou seja, atendendo uma necessidade que sustente a renda anual das famílias, além de cobrir o ciclo de um grande número de culturas e criações.

Trabalhador rural expandiu a plantação de milho com empréstimo concedido pela instituição de microcrédito baiana

## DOIS EMPRÉSTIMOS E A AMPLIAÇÃO DA ÁREA DE PLANTIO

Quando Elenaldo acessou os créditos do CEADe adequados à dinâmica da cultura - com estrutura de créditos com carência de seis meses e dois pagamentos em 12 meses, ou mesmo um pagamento anual - conquistou um avanço no resultado líquido da plantação de milho, ampliando a área plantada. Em março de 2022, começou a acessar os créditos com carência, no qual o CEADe estuda o ciclo da cultura e faz o empréstimo com pagamentos de acordo com o tempo de plantação, desenvolvimento da cultura e comercialização. No primeiro crédito liberado de R\$ 10 mil, foram plantados seis hectares.

No segundo, agora em 2023, foram outros R\$ 20 mil. "Com este recurso a área plantada aumentou mais uma vez, chegando a 13 hectares, sendo 150 sacas de milho por hectare. Minha expectativa de

lucro é de R\$ 58,5 mil, ou uma renda líquida mensal de R\$ 4.875", contabiliza o agricultor. Os créditos mensais para famílias de agricultores que possuem sua renda baseada em ganhos anuais e semestrais infelizmente não são adequados. Há programas do Governo, como o Sistema de Nacional de Crédito Rural que possui este tipo de crédito, porém, a demanda é alta, a burocracia extensa e os recursos são escassos não atendendo a demanda dos agricultores em muitos municípios baianos. Sem contar que a operação é via bancos tradicionais, o que dificulta ainda mais o acesso aos recursos. "O papel da nossa instituição é justamente cobrir esse buraco e estimular o crédito aos pequenos agricultores", completa o Adelmo Bittencourt Pereira, gerente executivo do CEADe.

## O QUE DÁ A SEGURANÇA DE CONCEDER ESTES CRÉDITOS?

Principalmente porque o CEADe BA vem manejando uma carteira de crédito rural familiar ou empresarial que possui menor nível de risco de inadimplência. Segundo dados da Serasa, em novembro de 2022, a inadimplência do setor produtivo rural no Brasil chegou a 27%, enquanto na população adulta brasileira em geral chegou a 43%. Embora alto, o setor rural ainda continua com metade do risco da população adulta no Brasil.



## COMO ACESSAR O CEADe/BA

(71) 3327-2021 / (71) 3035-2025

[ceade@ceade.org.br](mailto:ceade@ceade.org.br)

Facebook/Instagram:  
[@ceadecredito](https://www.facebook.com/ceadecredito)



Ayuda en el campo  
El crédito rural cambia la vida de agricultores como José Elenaldo Curvelo, apoyado por el CEADe localizado en Feira de Santana (BA).

Agricultor desde la infancia, José Elenaldo Curvelo tiene ahora 51 años. Con unas tierras heredadas, ha intentado adquirir otras parcelas por el camino y también un tractor para prestar servicios a otros agricultores y generar así ingresos. Elenaldo forma parte de una categoría de agricultores que tienen un buen historial de iniciativa empresarial en el campo y se desarrollan sobre la base de unos ingresos anuales.

Antes tenía acceso a créditos gubernamentales anuales, pero en los últimos años ha notado que se ha vuelto más burocrático y difícil conseguir financiación del

Programa Nacional de Crédito Rural (Pronaf). Por eso buscó apoyo en el CEADe de Alagoinhas (BA) en 2016. Comenzó con un crédito de R\$ 900, en la modalidad grupal del Banco Comunitario de la Paz, que contaba con 14 miembros. Fueron siete préstamos con cuotas mensuales, llegando a los R\$ 3.000.

Pero no todos los jornaleros agrícolas hacen el mismo trabajo. Para los que trabajan con cultivos de ciclo más largo, el crédito ayuda a sufragar los gastos inmediatos, pero no contribuye directamente al desarrollo económico de la propiedad y a los ingresos de la familia.

Por esa razón, el CEADe puso en marcha la cartera de Crédito Rural, que se desarrolló a través de estudios con otras organizaciones y cooperativas de crédito rural para construir un modelo más adecuado y demandado por los agricultores,

es decir, que cubriera una necesidad que sostuviera la renta anual de las familias, además de cubrir el ciclo de un gran número de cultivos y ganado.

Dos préstamos y la ampliación de la zona de plantación

Cuando Elenaldo accedió a los préstamos del CEADe adaptados a la dinámica del cultivo - con una estructura de préstamo con seis meses de carencia y dos pagos en 12 meses, o incluso un pago anual- avanzó en el resultado neto de su plantación de maíz, ampliando la superficie plantada. En marzo de 2022, comenzó a acceder a préstamos con período de gracia, en los que el CEADe estudia el ciclo del cultivo y realiza el préstamo con pagos de acuerdo con el tiempo de plantación, desarrollo del cultivo y comercialización. En el primer préstamo de R\$ 10.000, se plantaron

seis hectáreas.

Para el segundo, ahora en 2023, fueron otros R\$ 20.000. "Con este recurso, el área plantada volvió a aumentar, llegando a 13 hectáreas, con 150 sacos de maíz por hectárea. Mi expectativa de ganancia es de R\$ 58.500, o sea, un ingreso neto mensual de R\$ 4.875", dice el agricultor.

Lamentablemente, los créditos mensuales para las familias de agricultores cuyos ingresos se basan en las ganancias anuales y semestrales no son suficientes. Existen programas gubernamentales, como el Sistema Nacional de Crédito Rural, que ofrecen este tipo de crédito, pero la demanda es alta, la burocracia es extensa y los recursos son escasos, por lo que no consiguen satisfacer la demanda de los agricultores de muchos municipios de Bahía. Sin contar que la operación se realiza a

través de bancos tradicionales, lo que dificulta aún más el acceso a los recursos. "El papel de nuestra institución es precisamente cubrir este vacío y estimular el crédito para los pequeños agricultores", comenta Adelmo Bittencourt Pereira, gerente ejecutivo del CEADe.

¿Por qué es seguro conceder estos créditos?

Principalmente porque el CEADe BA viene administrando una cartera de préstamos rurales familiares o empresariales que tienen un menor nivel de riesgo de incumplimiento. Según datos de Serasa, en noviembre de 2022 la tasa de morosidad en el sector produtivo rural en Brasil alcanzó el 27%, mientras que en la población adulta brasileña en general llegó al 43%. Aunque alto, el sector rural todavía tiene la mitad del riesgo de la población adulta en Brasil.

Cómo acceder al CEADe BA  
(71) 3327-2021 / (71) 3035-2025  
[ceade@ceade.org.br](mailto:ceade@ceade.org.br) / [www.ceapeba.org.br](http://www.ceapeba.org.br)  
Facebook/Instagram - @ceadecredito



# MICROCRÉDITO FAZ EMPREENDEDORES SUPERAREM DIFICULDADES NA BAHIA

Com o apoio do Ceape BA, profissionais de diferentes áreas veem seus sonhos serem realizados

Formada em Administração de Empresas, Daniela Karine Lopes Brandão viu logo que gostaria de empreender. Acabou abrindo uma loja, a By Karine Brandão, um comércio de confecções com marca própria. Era 2017 quando iniciou as atividades e logo percebeu algumas dificuldades, como mão-de-obra, acesso ao crédito e a concorrência. Por isso, ela sabia que precisaria investir e tomou a decisão de pegar o primeiro crédito no Ceape Bahia em 2019, tendo sucesso em seu investimento para capital de giro. Mas aí chegou a pandemia e, de forma consciente, ficou sem pegar o crédito durante esse período, já que as vendas diminuiriam e sua gestão financeira indicava o risco para um compromisso alto com a entidade. O tempo passou e as

novas perspectivas de mercado fizeram com que ela retornasse ao crédito para investir no estoque e na infraestrutura da loja, demonstrando a perseverança e o espírito empreendedor inerente ao seu perfil. "O Ceape é um parceiro que sonha junto com o empreendedor", diz ela, feliz com as conquistas até agora. Outro exemplo é Ney Manoel Oliveira Estrela, que está à frente da Alfa Comercial Distribuidora, que atua no ramo de atacado e varejo de cosméticos e utilidades. Ele abriu as portas em 2009 e, mesmo com algumas dificuldades como acesso ao crédito e concorrência, está sempre com um sorriso no rosto e disposto a ampliar seu empreendimento, que começou de forma tímida quando ele ainda era um vendedor informal.



Daniela Karine Brandão tem loja de roupas com marca própria

Vendo a viabilidade do seu empreendimento, ao longo do tempo decidiu investir mais, porém existia a dificuldade de acesso às linhas de crédito convencionais. Até que em 2016 pegou seu primeiro crédito no Ceape Bahia. Por meio do grupo solidário teve acesso ao crédito que, de forma exitosa contribuiu para alavancar seu empreendimento. Valendo-se de sua força de vontade e dedicação ao empreendimento possui hoje, em parceria com seu irmão, cunhada e sua esposa, quatro lojas, 13 colaboradores e um estagiário. "O Ceape é uma instituição parceira do empreendedor", reforça Ney. Esse é mais um caso de que a paixão pelo negócio junto com a gestão bem-feita, somado ao crédito, pode transformar empreendimentos e fomentar o desenvolvimento econômico de um país.

## NÚMEROS E AÇÕES QUE TRANSFORMAM COMUNIDADES

Com a missão de conceder microcrédito produtivo e orientado visando o crescimento dos micro e pequenos negócios e a melhoria da qualidade de vida dos empreendedores e suas comunidades, o Ceape Bahia é uma entidade civil, sem fins lucrativos, constituída em

novembro de 1994. Tem em sua direção a presença de segmentos representativos de organizações empresariais e instituições sociais da comunidade de Feira de Santana, cidade na qual está estabelecida sua matriz. Possui ainda unidades nas cidades de Alagoinhas, Camaçari, Salvador e Santo Antônio de Jesus, abrangendo o atendimento em torno de 50 cidades dos arredores. Ao longo da sua existência, a entidade atendeu através da concessão do crédito, 38.349 profissionais, implicando na



Empréstimo alavancou a jornada de Ney Estrela que já possui quatro lojas

liberação de um montante equivalente a R\$ 326.717.812,00. Na carteira atual, registrada em 31 de julho de 2023, eram 1.850 clientes ativos e capital emprestado de R\$ 5.730.881,00, com cada empreendimento gerando em média dois empregos. Em outras ações voltadas ao desenvolvimento de quem empreende, foram realizadas palestras, consultorias e cursos com temáticas gerenciais em mais de 40 cidades, atingindo um público de mais de dois mil participantes.



Equipe Ceape/BA

## PALAVRA DO PRESIDENTE

Acreditar na transformação social é o primeiro passo para a execução de diretrizes que alcancem tais objetivos. Assim nasceu o Ceape Bahia com o intuito de - através do apoio financeiro - dinamizar o desenvolvimento econômico e, consequentemente, criar um viés de melhoria da qualidade de vida de pessoas que querem trabalhar e produzir. As ações do Ceape Bahia e tantas outras entidades de microcrédito demonstram que apoiar o pequeno empreendimento é a etapa inicial do impulsionamento econômico de base, tão necessária e influente às esferas superiores, pois existe uma pulverização de investimentos e consumidores das empresas maiores, uma verdadeira ramificação econômica importante, muitas vezes desconhecida das estatísticas oficiais. Um grande desafio a ser superado diz respeito ao paradoxo: desenvolver ação social x sustentabilidade, pois os custos de concessão do crédito são altos e as políticas públicas de apoio ao microcrédito são praticamente inexistentes. Quero parabenizar e agradecer em nome do Ceape Bahia a Abcred, por todo o seu empenho em coordenar ações voltadas à estruturação e desenvolvimento das entidades associadas, bem como por sua dedicação em lutar por políticas públicas capazes de minimizar as discrepâncias das rendas das populações mais vulneráveis. **Carlito Moreira de Menezes – presidente do Conselho**



www.ceapeba.org.br

El microcrédito ayuda a los empresarios a superar las dificultades en Bahía. Con el apoyo de Ceape BA, profesionales de diferentes áreas pueden hacer realidad sus sueños.

Graduada en Administración de Empresas, Daniela Karine Lopes Brandão pronto se dio cuenta de que quería ser empresaria. Acabó abriendo una tienda, By Karine Brandão, un comercio minorista de ropa con marca propia. Era 2017 cuando empezó su negocio y no tardó en notar algunas dificultades, como la mano de obra, el acceso al crédito y la competencia. Así que sabía que necesitaría invertir y tomó la decisión de pedir su primer préstamo con Ceape Bahia en 2019, teniendo éxito en su inversión en capital circulante. Pero entonces llegó la pandemia y, conscientemente, no pidió el crédito durante este período, ya que las ventas estaban bajas y su gestión financiera indicaba el riesgo de un alto compromiso

con la organización. El tiempo pasó y nuevas perspectivas de mercado la llevaron a reformar el crédito para invertir en el stock y en la infraestructura de la tienda, demostrando la perseverancia y el espíritu emprendedor inherentes a su perfil. "Ceape es un socio que sueña junto con el emprendedor", afirma, feliz con los éxitos alcanzados hasta el momento.

Otro ejemplo es Ney Manoel Oliveira Estrela, que dirige Alfa Comercial Distribuidora, un negocio mayorista y minorista de cosméticos y utilidades. Abrió sus puertas en 2009 y, aun con algunas dificultades como el acceso al crédito y la competencia, siempre tiene una sonrisa en la cara y está dispuesto a ampliar su empresa, que empezó tímidamente cuando aún era un vendedor informal.

Al ver la viabilidad de su empresa, con el tiempo decidió invertir más, pero había dificultades para acceder a líneas de crédito convencionales. Hasta que en 2016

pidió su primer préstamo con Ceape Bahía. A través del grupo solidario, tuvo acceso al crédito, que ayudó con éxito a apalancar su emprendimiento. Usando su fuerza de voluntad y dedicación al emprendimiento, hoy tiene cuatro tiendas, 13 empleados y un aprendiz en sociedad con su hermano, cuñada y esposa. "El Ceape es una institución aliada de los empresarios", afirma Ney.

Este es un caso más de cómo la pasión por los negocios, unida a una buena gestión y al crédito, puede transformar las empresas e impulsar el desarrollo económico de un país.

Cifras y acciones que transforman comunidades

Con la misión de conceder microcréditos productivos y orientados al crecimiento de micro y pequeñas empresas y a la mejora de la calidad de vida de los emprendedores y de sus comunidades, Ceape Bahia es una organización civil sin

ánimo de lucro creada en noviembre de 1994. Su consejo de administración incluye segmentos representativos de organizaciones empresariales e instituciones sociales de la comunidad de Feira de Santana, ciudad donde tiene su sede. Cuenta también con unidades en las ciudades de Alagoinhas, Camaçari, Salvador y Santo Antônio de Jesus, abarcando cerca de 50 municipios del entorno.

A lo largo de su existencia, la organización ha ayudado a 38.349 profesionales mediante la concesión de créditos, lo que ha supuesto la liberación de un importe equivalente a R\$ 326.717.812,00.

En la cartera actual, registrada el 31 de julio de 2023, había 1.850 clientes activos y un capital prestado de R\$ 5.730.881,00, generando cada empresa una media de dos puestos de trabajo.

En otras acciones dirigidas al desarrollo de emprendedores, se realizaron

conferencias, consultorías y cursos sobre temas de gestión en más de 40 ciudades, alcanzando un público de más de 2.000 participantes.

Palabras del presidente

Crear en la transformación social es el primer paso para implementar directrices que alcancen esos objetivos. Así nació el Ceape Bahia, con el objetivo - a través del apoyo financiero - de impulsar el desarrollo económico y, consecuentemente, crear un preconcepto para mejorar la calidad de vida de las personas que quieren trabajar y producir.

Las acciones de Ceape Bahia y de tantas otras organizaciones de microcrédito demuestran que el apoyo a las pequeñas empresas es la etapa inicial de la dinamización de la economía de base, tan necesaria e influyente en los niveles superiores, porque hay una pulverización de las inversiones y de los consumidores

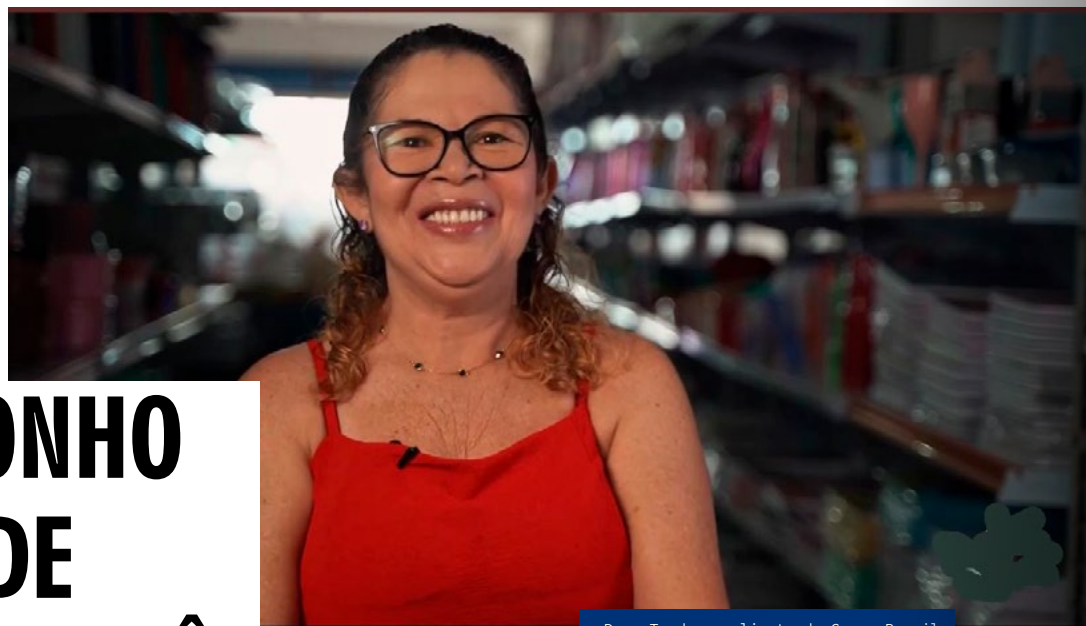
por parte de las grandes empresas, una ramificación económica verdaderamente importante y muchas veces desconocida por las estadísticas oficiales.

Un gran desafío a superar es la paradoja de desarrollar la acción social x la sostenibilidad, ya que los costes de concesión de crédito son elevados y las políticas públicas de apoyo al microcrédito son prácticamente inexistentes. En nombre de Ceape Bahia, me gustaría felicitar y agradecer a Abcred por todos sus esfuerzos en la coordinación de acciones dirigidas a la estructuración y desarrollo de sus organizaciones miembros, así como por su dedicación en la lucha por políticas públicas capaces de minimizar las discrepancias en los ingresos de las poblaciones más vulnerables.

Carlito Moreira de Menezes - Presidente del Consejo de Administración



# TODO SONHO É GRANDE IGUAL A VOCÊ!



Dona Teodora, cliente do Ceape Brasil

**Pioneira em microcrédito produtivo orientado, Ceape Brasil completa 34 anos e se conecta a histórias e conquistas reais**

O estímulo para a geração de emprego e renda através de crédito para mulheres que tivessem negócios e mantinham seus filhos na escola combatendo também o trabalho infantil foi o primeiro passo para a criação do que hoje é o Ceape Brasil. Depois de 34 anos, o olhar ao feminino permanece, embora tenha-se aberto outras portas e determinados novos caminhos em mais de três décadas de conexão com a população mais necessitada.

A instituição nasceu como a Associação da Mulher na Economia Informal Adim e se transformou em Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (Ceape) passando a atender a homens e mulheres, através da metodologia do microcrédito produtivo orientado como estratégia de combate à pobreza e melhoria da qualidade de vida das pessoas. "Em 1999, o Ceape recebeu o título de Organização Social Civil de Interesse Público (Oscip) sem fins lucrativos e hoje atende em cinco estados brasileiros, possuindo centenas de assessores de crédito", fala a diretora executiva, Cláudia Cisneiros.

É pioneiro em microcrédito produtivo orientado para pessoas que não possuem oportunidade de obter crédito nos meios convencionais ou que são surpreendidos por altas taxas e pouca orientação. "Buscamos a alta performance e

excelência em nosso atendimento. Acreditamos na força de trabalho do pequeno empreendedor e somos especialistas em apoiar essas atividades. Nosso desejo seria que todos tivessem a mesma oportunidade, para que tenham uma vida melhor", declara o presidente Jezanias Rêgo. Ele reforça que o trabalho do Ceape Brasil tem sido fortalecer pessoas e negócios através das microfinanças.

O estímulo é para mostrar que "todo sonho é grande igual a você". Você mãe, você empreendedor informal, você que vive e quer fazer acontecer. Em tantos vocês, o exemplo de Dona Teodora, cliente do Ceape Brasil. Ela começou a vender produtos ainda durante seu trabalho com carteira assinada para incrementar a renda. Foram anos de trabalho e dedicação paralela até criar coragem de abrir seu negócio para começar a própria história.

Hoje são dois comércios: uma mercearia/verdureira e um material de construção. Teodora é um exemplo de força e resiliência. Ela representa milhares de mães que batalham todos os dias buscando sempre o melhor para suas famílias. "Minha relação com o Ceape Brasil é grande, são anos de ligação. Juntos, com humildade e boa vontade, a gente cresce", pontua.

## INSTITUIÇÃO DE ALMA FEMININA

Uma mostra do que tem sido os anos de trabalho do Ceape Brasil no ano passado: foram 27.051 operações, com mais de R\$ 147 milhões liberados, numa média de R\$ 5,6 mil de recurso por cliente. O contexto de trabalho da instituição tem alma feminina. Elas foram as principais tomadoras de crédito, chegando 63% de toda a liberação.

Da carteira de clientes, 84% estão ligados ao comércio, 10% à produção e 6% aos serviços. O Ceape Brasil fechou 2022 com 22.130 clientes ativos, impactando positivamente 88.520 pessoas. Toda essa gente vive em 266 municípios de cinco estados da federação.

"Os produtos e modalidades do Ceape Brasil focam no Capital de Giro ou no Bem Estar das pessoas", ressalta Cláudia

Cisneiros, Diretora Executiva do Ceape Brasil. O primeiro atua na liberação de verba para fluxo de caixa, compra de mercadorias e expansão do negócio. Já a outra tem como meta trazer qualidade de vida e ampliação estrutural do negócio. O foco na qualidade de vida remete às histórias como a de Marta Aguiar Matos. Antes ela não tinha banheiro, hoje graças ao Ceape ela pode fazer suas necessidades com dignidade. "Agora ficou bom demais, para mim essa fossa é uma fortuna, eu não sabia nem como baixar", considera essa guerreira que mora no interior do Maranhão. O banheiro de Dona Marta, todo apoio e estrutura, foram conquistas do empréstimo feito com o Ceape Brasil. "Para mim foi uma benção que Deus trouxe para mim antes de eu morrer".



Dona Marta



Cláudia Cisneiros - Diretora Executiva



Jezanias Rêgo - Presidente

### LINHA DO TEMPO

**1989**

Surge a Associação da Mulher na Economia Informal Adim

**1993**

Torna-se Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores do Maranhão

**2000**

4ª maior instituição de microfinanças do país em número de clientes

**2003**

Mais de 180 mil clientes

**2005**

Reconhecimento do BID como instituição que combate a pobreza no Nordeste do país

**2016**

Começa a expansão nacional com atendimento iniciado no Pará

**2018**

Inicia parceria com Water.org para melhorar saneamento e chegada de água nas casas das pessoas

**2022**

Expande para o Ceará

**2023**

Mais de R\$ 2,5 bilhões em microcrédito liberados em 34 anos

## OS PRODUTOS E LINHAS

### CAPITAL DE GIRO

- Grupo Solidário
- Grupo Solidário Mulher
- Giro Dupla
- Giro Complementar
- Giro Master MEI e EPP(PJ)
- Individual Empreendedor e Plus

### BEM ESTAR

- Mais Reforma
- Sanear
- Fixo

### MICRO SEGUROS

- Renda Protegida
- Prestamista
- Vida Homem & Mulher
- Telemedicina
- Residencial

Productos y líneas  
Capital circulante  
- Grupo de Solidaridad  
- Grupo de Solidaridad con las Mujeres  
- Doble Giro  
- Giro complementario  
- Giro Master MEI (Microempresario individual) y PPE (PJ) [persona jurídica]  
- Emprendedor Individual y Plus

Microseguro  
- Renta Protegida  
- Préstamos  
- Vida hombre y mujer  
- Telemedicina  
- Seguro de hogar

Bienestar  
- Más Reforma  
- Sanear  
- Fijo

[www.ceapebrasil.org.br](http://www.ceapebrasil.org.br)



¡Cada sueño es tan grande como tú!  
Pioneira em microcréditos produtivos focalizados, Ceape Brasil cumple 34 años y conecta con historias y éxitos auténticos

Incentivar la generación de empleo y renta a través del crédito a las mujeres que tenían negocios y mantenían a sus hijos en la escuela, combatiendo también el trabajo infantil, fue el primer paso para la creación de lo que hoy es Ceape Brasil. Después de 34 años, el foco en las mujeres permanece, aunque otras puertas hayan sido abiertas y nuevos caminos determinados en más de tres décadas de conexión con la población más necesitada.

La institución nació como Associação da Mulher na Economia Informal Adim [Asociación de Mujeres de la Economía Informal Adim] y se transformó en el Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (Ceape) [Centro de Apoio ao Pequeno

Emprendimiento (Ceape)], que hoy atiende a hombres y mujeres a través de la metodología del microcrédito produtivo focalizado como estrategia de combate a la pobreza y mejora de la calidad de vida de las personas. "En 1999, el Ceape recibió el título de Organización Social Civil de Interés Público (Oscip) sin fines lucrativos y hoy atiende a cinco estados brasileños, con centenas de asesores de crédito", afirma la directora ejecutiva, Cláudia Cisneiros.

Es pionera en microcréditos productivos dirigidos a personas que no tienen la oportunidad de obtener créditos por medios convencionales o que se ven sorprendidos por tipos elevados y poca orientación. "Buscamos el alto rendimiento y la excelencia en nuestro servicio. Creemos en la fuerza de trabajo de los pequeños empresarios y estamos especializados en apoyar estas actividades. Nuestro deseo sería que todos tuvieran la misma oportunidad, para que puedan tener una vida mejor", dice el presidente Jezanias Rêgo. Él destaca que el trabajo de Ceape Brasil

ha sido fortalecer personas y empresas por medio de la microfinanciación. El incentivo es demostrar que "todos los sueños son tan grandes como tú". Usted madre, usted emprendedora informal, usted que vive y quiere hacerlo realidad. El ejemplo de la Sra. Teodora, cliente de Ceape Brasil, es uno de tantos. Empezó a vender productos cuando aún trabajaba como asalariada para aumentar sus ingresos. Fueron necesarios años de trabajo paralelo y dedicación antes de que encontrara el coraje para abrir su propio negocio y comenzar su propia historia. Hoy tiene dos negocios: una tienda de comestibles y otra de materiales de construcción. Teodora es un ejemplo de fuerza y resistencia. Ella representa a miles de madres que luchan todos los días para encontrar lo mejor para sus familias. "Mi relación con Ceape Brasil es muy buena, hace años. Juntos, con humildad y buena voluntad, crecemos", afirma.

Una institución con alma femenina  
El año pasado fue un ejemplo de lo que han sido los años de trabajo de Ceape Brasil. Fueron 27.051 operaciones, con más de R\$ 147 millones liberados, un promedio de R\$ 5.600 por cliente. El contexto de trabajo de la institución tiene alma femenina. Ellas fueron las principales prestatarias, representando el 63% de todos los préstamos.  
De la cartera de clientes, 84% están vinculados al comercio, 10% a la producción y 6% a los servicios. Ceape Brasil cerró 2022 con 22.130 clientes activos, impactando positivamente 88.520 personas. Todas esas personas viven en 266 municipios de cinco estados.

"Los productos y modalidades de Ceape Brasil se enfocan en el capital de giro o bienestar de las personas", afirma Cláudia Cisneiros, Directora Ejecutiva de

Ceape Brasil. El primero trabaja para liberar fondos para el flujo de caja, la compra de bienes y la expansión de los negocios. La otra busca traer calidad de vida y expansión estructural al negocio.

El énfasis en la calidad de vida nos trae a la memoria historias como la de la señora Cipriana. Ella no tenía retrete para ir al baño y "tenía que hacerlo en una bolsa". Hoy tiene un baño con inodoro y puede ir al baño con dignidad, gracias al apoyo de Ceape Brasil.

"Ahora es demasiado bueno, para mí este foso séptico es una fortuna, ni siquiera sabía cómo bajarlo", dice esta guerrera que vive en el interior de Maranhão. El baño de dona Cipriana, todo el soporte y la estructura, fueron resultado de un préstamo del Ceape Brasil. "Para mí fue una bendición que Dios me trajo antes de morir".  
Cronología

1989 - Creación de la Asociación de Mujeres de la Economía Informal Adim 1993 - Se convierte en el Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores de Maranhão

2000 - 4ª institución de microfinanciación del país por número de clientes 2003 - Más de 180.000 clientes 2005 - Reconocida por el BID como institución de lucha contra la pobreza en el Nordeste del país 2016 - Inicio de la expansión nacional, con inicio de los servicios en Pará 2018 - Comienza la asociación con Water.org para mejorar el saneamiento y llevar el agua a los domicilios de las personas 2022 - Expansión a Ceará 2023 - Más de R\$ 2.500 millones en microcréditos concedidos en 34 años

# SETE CICLOS DE EMPRÉSTIMOS E UMA MUDANÇA DE VIDA

O empreendedor Lourival Guedes comemora a ajuda do microcrédito concedido pelo Ceape PE

Em busca do clima tropical, Lourival Guedes da Silva, de 56 anos, trocou São Paulo por Pernambuco. "Cheguei com poucos recursos, moro sozinho e não tenho ninguém que dependa financeiramente de mim, por isso resolvi investir em calçados", lembra ele, que relembra ainda que faltava o estoque que necessitava para ser ainda mais bem-sucedido. "Foi quando encontrei o papel de divulgação que contava um pouco sobre o Ceape PE. Não perdi tempo e conversei com as agentes Madalena e Mônica. Tudo foi muito rápido! Fiquei muito feliz que liberaram

o meu primeiro crédito em 2017", celebra. Hoje ele já se encontra no quinto ciclo de empréstimos realizado como pessoa física e no segundo como pessoa jurídica. São sete financiamentos que foram cruciais para o desenvolvimento financeiro e crescimento profissional do empreendedor. Ele se diz muito satisfeito com a agilidade e juros baixos. "O Ceape é uma empresa séria, trabalha com transparência em tudo que faz. Com eficácia nos processos me sinto confortável e seguro por que confio na minha técnica que me auxilia sempre que preciso", destaca Lourival.

Siete ciclos de préstamos y un cambio de vida  
El emprendedor Lourival Guedes celebra la ayuda del microcrédito concedido por Ceape PE

En busca de un clima tropical, Lourival Guedes da Silva, de 56 años, dejó São Paulo por Pernambuco. "Llegué con pocos recursos, vivo solo y no tengo a nadie que dependa financieramente de mí, así que decidí invertir en calzados", recuerda, que también recuerda que le faltaban las acciones que necesitaba para tener aún más éxito. "Fue entonces cuando encontré el periódico publicitario que hablaba un poco de Ceape PE. No perdí tiempo en hablar con las agentes Madalena y Mónica. ¡Todo fue muy rápido! Quedé muy feliz porque liberaron mi primer préstamo en 2017", celebra.

Hoy se encuentra en su quinto ciclo de préstamos como particular y en el segundo como empresa. Son siete préstamos que han sido cruciales para el desarrollo financiero y el crecimiento profesional del empresario. Dice estar muy satisfecho con la rapidez y los bajos tipos de interés.  
"Ceape es una empresa seria que trabaja con transparencia en todo lo que hace. Me siento cómodo y seguro con la eficiencia de los procesos porque confío en el equipo técnico que me ayuda siempre que lo necesito", afirma Lourival.

Vidas transformadas en más de tres décadas de actividad  
31 años invirtiendo en los empresarios de Pernambuco. Son más de tres décadas

que orientan el trabajo de Ceape Pernambuco, cuya sede está en Recife. "En el Ceape somos conscientes del papel transformador que nuestras soluciones de crédito desempeñan en la vida de los microempresarios y en las comunidades en las que actuamos. El microcrédito no es apenas una forma de acceso al capital para pequeños emprendedores, representa una puerta de acceso a los sueños, al desarrollo de pequeños negocios que generan empleos, renta y sustentan familias", resalta el presidente Eduardo Catão.  
Conoce el potencial y el número de vidas transformadas a lo largo de este extenso viaje. "Los microempresarios se enfrentan a menudo a importantes obstáculos para obtener financiación a través de los canales tradicionales. Y ahí es donde entra en juego el microcrédito como verdadero catalizador del cambio. Por eso nos

## VIDAS TRANSFORMADAS EM MAIS DE TRÊS DÉCADAS DE ATIVIDADES

Há 31 anos investindo no empresário de Pernambuco. Essas mais de três décadas norteiam o trabalho do Ceape Pernambuco, cuja sede fica no Recife. "No Ceape temos consciência do papel transformador que nossas soluções de crédito têm na vida dos microempreendedores e nas comunidades em que atuamos. O microcrédito não é apenas uma forma de acesso ao capital para os empreendedores de menor porte, ele representa uma porta de entrada para sonhos, para o desenvolvimento de pequenos negócios, que geram emprego, renda e sustentam famílias", defende o presidente Eduardo Catão.

Ele sabe do potencial e da quantidade de vidas transformadas ao longo desta longa jornada. "O microempreendedor, muitas vezes, enfrenta obstáculos significativos para obter financiamento por meio dos canais tradicionais. E é aí que o microcrédito entra como um verdadeiro catalisador de mudanças. Por isso, estamos empenhados em continuar promovendo o acesso a esses recursos e oportunidades, impulsionando o potencial ilimitado dos microempreendedores e construindo um futuro mais justo e próspero para todos", reforça Catão.



Eduardo Catão está à frente da presidência do Ceape PE

Lourival: com sete empréstimos, o empreendedor amplia seu comércio de calçados



## OS NÚMEROS DO CEAPE/PE

**Carteira vigente:**  
R\$ 13.111.327,32

**Cientes ativos:** 2.110

**Inadimplência:** 4,8%

**Valor emprestado nesses 31 anos:**  
R\$ 578.429.339,00

**Empreendedores atendidos:** 275.000

**Mulheres atendidas:** 57%

**Créditos Pessoa Física (informal):** 87%

**Créditos Pessoa Jurídica (formal):** 13%

**Atividades atendidas:**

**Comércio:** 64%

**Produção:** 20%

**Serviços:** 16%

(Dados de junho/2023)

[www.ceape-pe.org.br](http://www.ceape-pe.org.br)



Préstamos individuais (informais): 87%  
Préstamos a empresas (formais): 13%

Atividades atendidas  
Comércio: 64%  
Produção: 20%  
Serviços: 16%  
\* Dados a junho/2023

comprometemos a seguir promovendo el acceso a estos recursos y oportunidades, impulsando el potencial ilimitado de los microempresarios y construyendo un futuro más justo y próspero para todos", enfatiza Catão.  
Las cifras de Ceape PE  
Cartera actual: R\$ 13.111.327,32  
Cientes activos: 2.110  
Tasa de morosidad: 4,8%  
Valor prestado en 31 años: R\$ 578.429.339,00  
Empresarios atendidos: 275.000  
Mujeres atendidas: 57%



# UM ALENTO PARA CERCA DE 80 MIL EMPREENDEDORES

Com 32 anos de atividades, o Ceape SE já forneceu mais de R\$ 900 milhões em operações de crédito

Trinta e dois anos depois de iniciar suas atividades, o Ceape Sergipe tem a certeza de que conseguiu fomentar a economia com aproximadamente R\$ 900 milhões em 400 mil operações de crédito, contribuindo para o desenvolvimento de 80 mil empreendedores. No ano de 2023, até meados de agosto, a instituição mantinha 11.805 clientes ativos, numa carteira de crédito de aproximadamente R\$ 34,5 milhões, tendo sido realizadas 12.842 operações de crédito e liberados cerca de R\$ 55 milhões.

Números que consolidam esta caminhada que começou em 17 de outubro de 1991, com assistência técnica e financeira do Fundo das Nações para a Infância e Adolescência (Unicef) e Fundação Friedrich Naumaun, metodologia desenvolvida pela Accion International, além do apoio de empresários e entidades locais, entre os quais, o Sebrae.

Juntos, focaram no desenvolvimento de Sergipe, trazendo solução financeira e orientada para proprietários de pequenos

empreendimentos formais ou informais, dos setores de produção, comércio, prestação de serviço e profissionais liberais, que se enquadram na categoria de sobrevivência, acumulação simples ou ampliada.

"A nossa missão é contribuir para o crescimento dos micro e pequenos negócios e melhoria da qualidade de vida dos empreendedores, através das microfinanças produtivas orientadas como estratégia de desenvolvimento econômico e social", detalha o Gerente de Crédito, Regis Azevedo Paes.

Para isso, o Ceape Sergipe mantém atualmente duas linhas de crédito, nas modalidades Crédito Individual, concedido a um único empreendedor, mediante a apresentação de avalista, e Crédito em Grupo, para empreendedores que possuem unidades econômicas próprias e independentes que se unem de forma voluntária para conseguir o crédito. Nesta modalidade a instituição tem o Aval Solidário, onde cada empreendedor avaliza o outro.

## RESULTADO DE MICROCRÉDITO ESPALHADO POR TODO SERGIPE

Com mais de três décadas de atuação, o Ceape Sergipe possui 19 pontos de atendimento espalhados pelo Estado. Também mantém atividades em algumas cidades da Bahia e Alagoas. Estas unidades são distribuídas em sete

regionais: Aracaju, Estância, Itabaiana, Lagarto, Monte Alegre, Nossa Senhora das Dores e Tobias Barreto. A instituição tem 79 colaboradores, destes, 39 são agentes de crédito. A matriz possui sede própria e fica localizada na capital

Un impulso para unos 80.000 empresarios. Con 32 años de actividad, Ceape SE ya entregó más de R\$ 900 millones en operaciones de crédito.

Treinta y dos años después del inicio de sus actividades, Ceape Sergipe tiene la certeza de haber conseguido dinamizar la economía con aproximadamente R\$900 millones en 400.000 operaciones de crédito, contribuyendo al desarrollo de 80.000 emprendedores. A mediados de agosto de 2023, la institución contaba con 11.805 clientes activos, con una cartera de crédito de aproximadamente R\$34,5 millones, habiéndose realizado 12.842 operaciones de crédito y liberado cerca de R\$55 millones.

Cifras que consolidan esta trayectoria iniciada el 17 de octubre de 1991, con la asistencia técnica y financiera del Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) y la Fundación Friedrich Naumaun, la metodología desarrollada por Accion

Internacional, así como el apoyo de empresarios y organizaciones locales, entre ellas el Sebrae.

Juntos, se centraron en el desarrollo de Sergipe, aportando soluciones financieras y orientadas a los propietarios de pequeñas empresas formales o informales de los sectores de la producción, el comercio, los servicios y los trabajadores autónomos, que entran en la categoría de supervivencia, acumulación simple o ampliada.

"Nuestra misión es contribuir al crecimiento de las micro y pequeñas empresas y mejorar la calidad de vida de los emprendedores, a través de la microfinanciación productiva focalizada como estrategia de desarrollo económico y social", afirma el Gerente de Crédito, Regis Azevedo Paes.

Para ello, Ceape Sergipe cuenta actualmente con dos líneas de crédito, el Crédito Individual, que se concede a un único emprendedor previa presentación de un garante, y el Crédito Grupal, destinado a emprendedores que poseen sus propias unidades

económicas independientes y se reúnen voluntariamente para obtener crédito. En esta modalidad, la institución cuenta con la Garantía Solidaria, en la que cada empresario garantiza al otro.

El resultado del microcrédito se extendió por todo Sergipe.

Con más de tres décadas de operaciones, Ceape Sergipe tiene 19 puntos de servicio en todo el estado. También opera en algunas ciudades de Bahia y Alagoas. Estas unidades están distribuidas en siete centros regionales: Aracaju, Estância, Itabaiana, Lagarto, Monte Alegre, Nossa Senhora das Dores y Tobias Barreto.

La institución cuenta con 79 empleados, 39 de los cuales son agentes de crédito. La sede central se encuentra en la capital de Sergipe. "Como seguimos nuestros valores institucionales, tenemos un alto nivel de satisfacción de los empleados y esto, unido al respeto del Reglamento Interno de Crédito, significa que tenemos una cartera de excelente calidad, que durante muchos años ha tenido un índice de morosidad

sergipana. "Pelo fato de seguirmos os nossos valores institucionais, temos um alto índice de satisfação dos colaboradores e isso atrelado ao respeito ao Regulamento Interno de

Crédito faz com que tenhamos ótima qualidade de carteira, que por muitos anos, vem apresentando um índice ligeiramente abaixo dos 2% de inadimplência", celebra Regis.

## ÚNICO EMPREENDEDOR DA FAMÍLIA, MARCOS MENEZES JÁ TEM QUATRO LOJAS

Quando tinha apenas 12 anos, Marcos Menezes Santos já demonstrava a veia empreendedora. Vendia doce na escola, fruta na feira com o avô e manteve-se assim, inventando o que vender até os 21 anos quando abriu sua primeira loja física. Hoje aos 30, tem na parceria com o Ceape Sergipe um grande incentivador. O primeiro empréstimo foi em 2016 e, desde então, ele vem renovando anualmente. "Chego a pagar antecipada a última parcela para pegar o próximo empréstimo", relata, afirmando que essa verba tem um impacto financeiro muito grande na empresa.

O primeiro foi a alavanca necessária para crescer. "Sem muito capital, eu e minha esposa decidimos emprestar para ter como comprar produtos à vista com desconto e, com isso, ter preço mais competitivo em relação aos concorrentes". Deu certo! Hoje ele tem quatro lojas e 28 colaboradores diretos. E ainda continua como cliente do Ceape Sergipe. "Como o juro é competitivo, de maneira inteligente dá para pagar as parcelas e sobrar dinheiro. Ajuda muito no crescimento da empresa", destaca o primeiro empreendedor da família e agora pai de um casal de filhos.



Marcos Menezes atualmente possui quatro lojas e 28 colaboradores

## COM A AJUDA DO MICROCRÉDITO, JOSÉ ALONCIO LEVA INCLUSÃO DIGITAL AO SERTÃO

José Aloncio Farias de Sá é responsável por levar a inclusão digital ao sertão sergipano. Fundador da Top Net Telecom, vem desde 2013 tomando empréstimos para alavancar sua empresa. Hoje aos 33 anos, considera importante seu próprio papel na comunidade, levando internet de qualidade para locais onde o serviço era precário. O empreendedor se lembra bem do primeiro contato com o Ceape SE. "Estava começando a investir e o valor do microcrédito foi

basicamente o que alavancou a empresa. Todo pequeno empresário precisa de forças extras para poder impulsionar seu negócio e o Ceape SE é um grande parceiro", detalha. Ao longo da sua jornada, foram tomados outros empréstimos. Hoje são 15 colaboradores e a satisfação em ver pessoas chegando para apresentar seus currículos porque veem a Top Net Telecom como uma empresa referência na região.



José Aloncio leva inclusão digital ao sertão sergipano

## PALAVRA DO PRESIDENTE

"Como avaliou o economista Muhammad Yunus, Nobel da Paz de 2006 pela criação do microcrédito e fundação do Grameen Bank, 'o sistema bancário global precisa incluir os mais pobres no acesso ao crédito, de forma a apoiar a erradicação da pobreza e a redução das desigualdades, incentivando o empreendedorismo'. As entidades de microcrédito executam essa estratégia de

desenvolvimento social e econômico que propicia a inclusão e confere cidadania, contribuindo na redução das desigualdades através do fomento ao empreendedorismo. O Ceape SE, em seus mais de 30 anos de atividade, já contribuiu com o fortalecimento da cidadania de mais de 80 mil empreendedores", afirma **Adelson Graça Leite, presidente da instituição.**



www.ceapese.org.br

ligeiramente inferior al 2%", afirma Regis.

Único empreendedor de su familia, Marcos Menezes ya tiene cuatro tiendas

Carameles en la escuela y fruta en el mercado con su abuelo, y siguió en ello, inventando qué vender hasta los 21 años, cuando abrió su primera tienda física. Hoy, con 30 años, le anima mucho su asociación con Ceape Sergipe. Pidió su primer préstamo en 2016 y desde entonces lo renueva cada año. "Incluso pago la última cuota por adelantado para conseguir el siguiente préstamo", dice, señalando que esta financiación tiene un gran impacto financiero en la empresa.

El primero fue el impulso necesario para crecer. "Sin mucho capital, mi mujer y yo decidimos pedir un préstamo para poder comprar productos al contado con descuento y tener así un precio más competitivo frente a nuestros competidores". ¡Funcionó! Hoy tiene cuatro tiendas y 28 empleados directos. Y sigue siendo cliente de Ceape Sergipe.

"Como el tipo de interés es competitivo, puedes pagar las cuotas de forma inteligente y te sobra dinero. Realmente ayuda al crecimiento de la empresa", afirma el primer emprendedor de la familia, hoy padre de un par de hijos.

Con la ayuda del microcrédito, José Aloncio lleva la inclusión digital al interior del país. José Aloncio Farias de Sá es el responsable de llevar la inclusión digital al interior de Sergipe. Fundador de Top Net Telecom, lleva desde 2013 pidiendo préstamos para impulsar su empresa. Ahora, con 33 años, considera importante su papel en la comunidad, llevando internet de calidad a lugares donde el servicio era precario. El empresario recuerda bien su primer contacto con Ceape SE. "Estaba empezando a invertir y el valor del microcrédito fue básicamente lo que impulsó la empresa. Todo pequeño empresario necesita fuerza extra para impulsar su negocio y Ceape SE es un gran socio", afirma.

A lo largo del camino se pidieron otros préstamos. Hoy son 15 empleados y la

satisfacción de ver personas que vienen a entregar sus currículos porque ven a Top Net Telecom como una empresa de referencia en la región.

"Como ha dicho el economista Muhammad Yunus, Premio Nobel de la Paz en 2006 por crear el microcrédito y fundar el Banco Grameen, 'el sistema bancario mundial necesita incluir a los más pobres en el acceso al crédito, para apoyar la erradicación de la pobreza y la reducción de las desigualdades fomentando el espíritu empresarial'. Las organizaciones de microcrédito aplican esta estrategia de desarrollo social y económico, que promueve la inclusión y la ciudadanía, contribuyendo a reducir las desigualdades mediante el fomento del espíritu empresarial. En sus más de 30 años de actividad, Ceape SE ya ayudó a fortalecer la ciudadanía de más de 80.000 emprendedores", Adelson Graça Leite, presidente de Ceape SE.



# ZOE MODA KIDS: O ACONCHEGO DE UMA LOJA DE BAIRRO

Odete Varella tinha um salão de beleza por oito anos e mantinha junto uma pequena loja de calçados para adultos, em Xanxerê (SC). Com a gravidez de gêmeos, teve que diminuir o ritmo e acabou fechando o salão porque tomava muito tempo. Mas manteve a boa relação com a clientela e, a pedidos, ampliou a loja e passou a vender calçados e roupas também para crianças. Parte do dinheiro para investir a empreendedora já tinha, mas precisava de mais um pouco para estruturar a loja e fazer um bom estoque de produtos.

Na Crecerto, ela teve acesso ao Microcrédito Produtivo. "Eu precisava investir e fui em vários lugares para conseguir crédito. Mas, o melhor lugar que eu achei foi a Crecerto. Sem esses recursos não teria dado certo", revela Odete.

A Zoe Moda Kids é uma típica loja de bairro. Um espaço pequeno

e aconchegante, onde os clientes se transformam em amigos e têm muitas facilidades na hora de comprar. "Eles levam as mercadorias para casa no 'condi', ou seja, experimentam em seus lares e só vem depois para pagar", detalha. Ela conta que atua com carnê, cartão de crédito e, até, cheque pré-datado. "Se eu dependesse só da venda à vista, venderia muito pouco. Nem todos têm condições. Enfim, são clientes fiéis que eu preciso confiar", diz ela.

O espírito empreendedor de Odete já está fazendo com que ela pense em mudanças no local. Tem mais espaço no fundo da loja. É pra lá que ela olha, pensando no amanhã. "Do jeito que estamos indo bem, eu estou imaginando que dá para ampliar. Mais tarde, quero quebrar esta parede e abrir espaço. Aqui já está ficando apertado", pondera a lojista.

**Empreendedora trocou de atividade quando chegou a gravidez de gêmeos e agora ela já pensa em nova parceria com a Crecerto para ampliar a loja**

Odete: Sorriso no rosto e o sonho de ampliar a loja com o apoio da Crecerto

## PRODUTOR USA MOTO PARA CUIDAR DE VACAS

O produtor rural Helder Wesp, da comunidade Cachimbo, em Concórdia (SC), percorre a propriedade montado em sua moto Honda NXR 160. Cerca de cinco vezes ao dia, ele vai e volta para conferir o plantel de vacas nas áreas de pastagens. Segundo ele, cada animal come em média 25 quilos de pasto

por dia e é preciso ficar atento para garantir a qualidade da produção de leite. A atividade é a principal fonte de renda para a família que inclui ele, a esposa, filho, pai e mãe. Foi com recursos da Crecerto, através do Microcrédito Rural, que o produtor conseguiu adquirir o veículo e, assim, ganhar

Zoe Moda Kids: la comodidad de una tienda de barrio

La empresaria cambió de actividad cuando se quedó embarazada de gemelos y ahora se plantea una nueva asociación con Crecerto para ampliar la tienda

Odete Varella dirigió durante ocho años un salón de belleza y una pequeña tienda de calzado para adultos en Xanxerê (SC). Cuando se quedó embarazada de gemelos, tuvo que bajar el ritmo y acabó cerrando el salón porque le ocupaba demasiado tiempo. Pero mantuvo la buena relación con sus clientes y, a petición de éstos, amplió la tienda para vender también zapatos y ropa para niños. Ya tenía parte del dinero para invertir, pero necesitaba un poco más para estructurar la tienda y abastecerse de productos.

En Crecerto, tuvo acceso al Microcrédito Produtivo. "Necesitaba invertir y fui a varios sitios para conseguir crédito. Pero el mejor sitio que encontré fue Crecerto.

Sin estos recursos no habría funcionado", dice Odete.

Zoe Moda Kids es la típica tienda de barrio. Es un espacio pequeño y acogedor donde los clientes se hacen amigos y tienen muchas facilidades a la hora de comprar. "Se llevan los productos a casa en 'condi', es decir, se los prueban en casa y sólo vuelven después para pagar", explica. Dice que trabaja con tarjetas de crédito e incluso con cheques postfechados. "Si sólo vendiera en efectivo, vendería muy poco. No todo el mundo puede permitírselo. En definitiva, son clientes fieles en los que tengo que confiar", afirma.

El espíritu emprendedor de Odete ya le está haciendo pensar en cambios en el local. Hay más espacio en la parte trasera de la tienda. Ahí es donde está mirando, pensando en el mañana. "Tal y como vamos, creo que podemos ampliar. Más adelante, quiero derribar esta pared y hacer sitio. Aquí ya estamos apretados",

reflexiona.

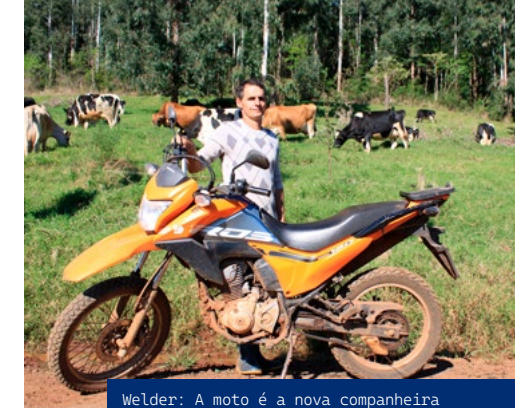
Un agricultor cuida de sus vacas en moto

El agricultor Helder Wesp, de la comunidad de Cachimbo, en Concórdia (SC), recorre su propiedad en su moto Honda NXR 160. Unas cinco veces al día, va y viene para controlar el rebaño de vacas en los pastos. Según él, cada animal come una media de 25 kilos de pasto al día y tiene que estar atento para garantizar la calidad de su producción lechera.

La actividad es la principal fuente de ingresos de su familia, compuesta por su mujer, su hijo, su padre y su madre. Fue con fondos de Crecerto, a través del Microcrédito Rural, que el productor pudo adquirir el vehículo y así ganar tiempo y calidad en el servicio. "Uso la moto para abrir el potrero y traer las vacas. La moto me da agilidad. Voy a sitios donde el tractor no puede llegar. Si fuera a pie, tardaría unos 20

tempo e qualidade no serviço. "Uso a moto para abrir o piquete e trazer as vacas. A moto me dá agilidade. Vou em lugares onde o trator não vai. E se fosse a pé eu demoraria uns 20 minutos. De moto, levo apenas três", compara. Helder afirma que também pegou recursos para comprar bezerras e poder melhorar o plantel. Para ele, negociar com a Crecerto sempre foi muito fácil e tranquilo, desde o atendimento

diferenciado até as boas condições oferecidas. O que mais o agrada é o fato do agente de crédito fazer visitas à propriedade e assim conhecer a realidade do cliente. "A Crecerto foi importante porque quando eu mais precisei, ela estava ali do meu lado. Criamos uma relação de amizade, uma relação de confiança com a agente de crédito. Confiamos nela e ela confia na gente", observa.



Welder: A moto é a nova companheira que trouxe agilidade no serviço

## IMPACTO SOCIAL NA ESSÊNCIA DA CRECERTO

"A Crecerto tem conhecimento que o verdadeiro sucesso não é apenas o resultado financeiro, mas, sim, o quanto transformamos positivamente a vida das pessoas em nossa sociedade", destaca o diretor-presidente da Agência Crecerto, Marcio Cesar Rossini.

Embora com sede em Concórdia (SC), a Crecerto

atua nos três estados do Sul com 10 filiais e sete representantes que contribuem para a expansão da área de atendimento da organização. São mais de 20 anos de trabalho, R\$ 350 milhões em créditos emprestados para financiar boas ideias e mais de 70 mil operações de crédito para realizar sonhos.



Marcio Cesar Rossini é o diretor-presidente da Crecerto

## AS LINHAS DE CRÉDITO ESPECIAIS DA CRECERTO

Microcrédito  
**BEM-ESTAR**

Destinada a pessoas físicas, o tomador recebe orientações sobre o investimento que pretende realizar.

Linha Crecerto  
**MICROCRÉDITO RURAL**

Destinado especificamente para produtores rurais. Tem valores e prazos diferenciados, levando em conta os períodos de plantio e colheita.

Linha Crecerto  
**REFORMA E CONSTRUÇÃO**

Ideal para quando chegar o momento de construir ou reformar a casa ou empresa.

Linha Crecerto  
**TROCA DE CHEQUE**

Oferecida pela Crecerto para empreendedores que necessitam receber o valor de um cheque antecipadamente.

Linha Crecerto  
**ENERGIA SOLAR**

É um serviço especialmente desenvolvido para atender operações de financiamento de painéis solares.

Linha Crecerto  
**BENS MÓVEIS**

Desenvolvida para atender as necessidades na aquisição de bens móveis.

Linha Crecerto  
**CONVÊNIO**

Modalidade de crédito especial, exclusiva para colaboradores de empresas conveniadas à Crecerto.

**JURO ZERO%**

Linha de crédito exclusiva para o Microempreendedor Individual (MEI) cadastrado em Santa Catarina.

Microcrédito  
**PRODUTIVO**

Linha específica para empreendedores formais e informais.

[www.crecerto.org.br](http://www.crecerto.org.br)



Aunque con sede en Concórdia (SC), Crecerto opera en los tres estados del sur con 10 sucursales y siete representantes que contribuyen a la expansión del área de servicios de la organización. Lleva más de 20 años trabajando, prestando R\$ 350 millones para financiar buenas ideas y más de 70.000 operaciones de crédito para hacer realidad los sueños.

Linhas de crédito especiais de Crecerto  
Bemestar Microcréditos: Dirigido a particulares, los prestatarios reciben orientación sobre la inversión que pretenden realizar.

Microcrédito rural: Dirigido específicamente a los productores rurales. Tiene diferentes valores y plazos, teniendo en cuenta los períodos de plantación y cosecha.

Microcréditos para la renovación y la construcción: Ideal para cuando llegue el

momento de construir o renovar su casa o negocio.

Cambio de cheques: Ofrecido por Crecerto para empresarios que necesitan recibir el importe de un cheque por adelantado.

Crecerto Energía Solar: Es un servicio especialmente desarrollado para operaciones de financiación de paneles solares.

Crecerto Mobiliario: Desarrollado para satisfacer las necesidades de compra de bienes muebles.

Convenio Crecerto: Tipo especial de crédito, exclusivo para trabajadores de empresas asociadas a Crecerto.

Programa de interés cero: Línea de crédito exclusiva para Microempresarios Individuales (MEI) registrados en Santa Catarina.

Microcrédito produtivo: Línea específica para empresarios formales e informales.

# FORTALECIMENTO DA ECONOMIA COM CONCESSÃO DE CRÉDITO ORIENTADO

**Cred Cidadania está há 28 anos atendendo empreendedores formais e informais de Pernambuco e da Paraíba**

A história de 28 anos da Cred Cidadania é repleta de ótimos exemplos. A Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) tem como missão oferecer serviços de microcrédito orientado, visando o fortalecimento sustentável da economia local através da análise, concessão e monitoramento do crédito aos empreendedores no âmbito dos pequenos negócios.

Aqui se desenharam histórias de crescimento, de desenvolvimento profissional e pessoal. Famílias inteiras que passaram a ser beneficiadas graças a um incentivo na hora certa. Casos como o de Jurileia de Alcântara, artesã que encontra nas linhas de crochê o sustento de sua casa. Ela é uma trabalhadora informal que há 20 anos tem uma relação com a Cred Cidadania. Foram vários empréstimos e a chance de vislumbrar um futuro melhor. Como os pontos da sua atividade, ela teceu uma parceria de sucesso. "São tantos anos que já me sinto parte da família", relata a microempreendedora.

Quem também se beneficia com o apoio financeiro é Silvana

Correia. Ela revende lingerie e, graças ao empréstimo tem chance de barganha, já que consegue pagar à vista. "Com isso eu consigo repassar o desconto para as minhas clientes, tendo poder de competir no mercado e conquistando a confiança de quem acaba comprando comigo", diz ela, que vê o crédito concedido como uma grande oportunidade que deve ser aproveitada por outros empreendedores. Coordenadora do Cred Cidadania, Andréa Januário explica como a comunidade de Pernambuco (Região Metropolitana de Recife, Zona da Mata e Zona da Mata Norte) e Paraíba (Pedras de Fogo e Juripiranga) podem ir em busca do apoio do microcrédito. "Destinamos os valores para empreendedores formais ou informais, com empréstimos que podem ser de até R\$ 2,5 mil na primeira tomada, até R\$ 15 mil mais adiante. Os juros giram em média em 3,6% e o parcelamento é de seis vezes para Capital de Giro e de oito a 10 meses para Capital Fixo ou Misto", esclarece.



Produção de Luiz Souza, empresária do ramo de confecção de roupas de banho e moda praia

## EMPRESAS BEM DESENVOLVIDAS TAMBÉM PODEM SE BENEFICIAR

Nem só de microempreendedores é feito o dia a dia do Cred Cidadania. Quem possui uma estrutura um pouco maior também pode se beneficiar, desde que se enquadre nos quesitos da instituição. Um exemplo bem claro disso é Luiz Souza, empresária do ramo de confecção de roupas de banho e moda praia. Com quase 30 colaboradores na equipe, ela também tem se beneficiado do empréstimo. "São 28 anos de trabalho e o crédito chegou num momento muito importante em que precisamos do reforço. Isso nos fortaleceu e pude manter minha equipe", comemora. Pela Cred Cidadania poderão ser apoiadas atividades produtivas de comércio, indústria ou serviços, a exemplo de comerciantes, costureiras, agricultores, borracheiros, vendedores de cosméticos, pescadores, artesãos, etc. O

crédito deverá ser investido no empreendimento como capital de Giro, Fixo ou Misto, com o objetivo de gerar renda e desenvolver o negócio.

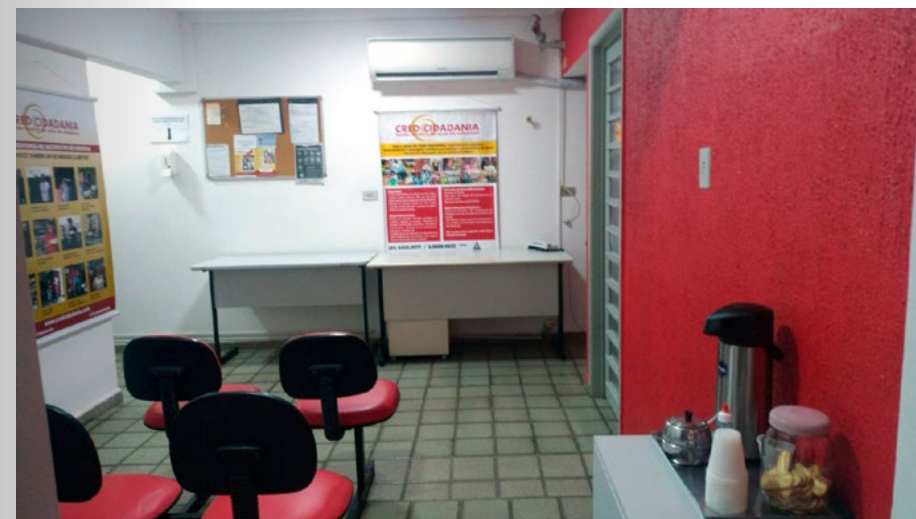
O Fundo Rotativo da Ação da Cidadania que deu início à Cred Cidadania foi criado em 1995 a partir da Campanha da Ação da Cidadania contra a Fome e a Miséria e Pela Vida, também conhecida como a "Campanha do Betinho", através da arrecadação de recursos vindos do sorteio de um automóvel doado pela Seleção Brasileira. É uma Oscip criada para contribuir com o desenvolvimento de micro e pequenos negócios, individuais e coletivos, formais ou informais, no campo ou na cidade, através da concessão de microcrédito orientado contribuindo para a geração de renda e melhores condições de vida.

## RECONHECIMENTO NA TV

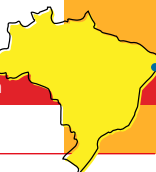
Em maio deste ano, o Cred Cidadania foi um dos temas do telejornal NE1, da TV Globo. Com a pauta sobre o estado de Pernambuco ter a segunda maior taxa de desemprego entre mulheres do Brasil, o programa jornalístico utilizou a instituição como o bom exemplo. "Quando uma mulher empreende, ela gera emprego e renda, faz a economia girar e encoraja a participação de outras mulheres nos negócios", ressalta a coordenadora Andréa Januário. Mulheres incríveis que transformam sonhos em realidade, vocês são exemplos de coragem, resiliência, determinação e transformação.



Andréa Januário coordena a Cred Cidadania



[www.credcidadania.com](http://www.credcidadania.com)



Fortalecimiento de la economía mediante préstamos específicos. Cred Cidadania lleva 28 años atendiendo a empresarios formales e informales de Pernambuco y Paraíba.

Los 28 años de historia de Cred Cidadania están llenos de grandes ejemplos. La misión de la Organización de la Sociedad Civil de Interés Público (Oscip) es ofrecer servicios de microcrédito dirigidos, con el objetivo de fortalecer de forma sostenible la economía local mediante el análisis, la concesión y el seguimiento del crédito a los empresarios del sector de la pequeña empresa.

Aquí se han desarrollado historias de crecimiento y desarrollo profesional y personal. Familias enteras se han beneficiado gracias a un incentivo oportuno. Casos como el de Jurileia de Alcântara, una artesana que vive del crochet. Es una trabajadora

informal que mantiene una relación con Cred Cidadania desde hace 20 años. Han sido varios préstamos y la oportunidad de vislumbrar un futuro mejor. Como los puntos de su negocio, ha forjado una asociación de éxito. "Han pasado tantos años que ya me siento parte de la familia", dice la microempresaria.

Silvana Correia también se beneficia de la ayuda financiera. Vende lencería y, gracias al préstamo, tiene la oportunidad de regatear, ya que puede pagar en efectivo. "Con esto puedo pasar el descuento a mis clientes, teniendo el poder de competir en el mercado y ganando la confianza de los que acaban comprándome", dice, que ve el crédito concedido como una gran oportunidad que debería ser aprovechada por otros emprendedores.

Andréa Januário, coordinadora de Cred Cidadania, explica cómo las comunidades

de Pernambuco (Región Metropolitana de Recife, Zona da Mata y Zona da Mata Norte) y Paraíba (Pedras de Fogo y Juripiranga) pueden solicitar el apoyo del microcrédito. "Destinamos los importes a emprendedores formales o informales, con préstamos que pueden ser desde R\$ 2.500 en la primera cuota, hasta R\$ 15.000 más adelante. Los intereses promedian el 3,6% y las cuotas son de seis veces para Capital de Trabajo y de ocho a diez meses para Capital Fijo o Misto", explica.

Las empresas bien desarrolladas también pueden beneficiarse

Cred Cidadania no se limita a los microempresarios. Los que tienen una estructura un poco más grande también pueden beneficiarse, siempre que cumplan los requisitos de la organización. Un claro ejemplo de ello es Luiz Souza, una

empresaria del sector de la fabricación de trajes de baño y ropa de playa. Con casi 30 empleados en su equipo, ella también se ha beneficiado del préstamo. "Llevo 28 años trabajando y el préstamo llegó en un momento muy importante en el que necesitábamos refuerzos. Nos ha fortalecido y he podido mantener a mi equipo", explica.

Cred Cidadania puede apoyar actividades productivas de comercio, industria o servicios, como comerciantes, costureras, agricultores, gomeros, vendedores de cosméticos, pescadores, artesanos, etc. El crédito debe ser invertido en la empresa como capital de trabajo, fijo o mixto, con el objetivo de generar renta y desarrollar el negocio.

El Fondo Rotativo de Acción Ciudadana [Fundo Rotativo da Ação da Cidadania] que

inició Cred Cidadania fue creado en 1995 en el ámbito de la Campaña de Acción Ciudadana contra el Hambre y la Pobreza y por la Vida, también conocida como "Campanha Betinho", mediante la recaudación de fondos provenientes de la rifa de un automóvil donado por la selección brasileña.

Es una Oscip creada para contribuir al desarrollo de micro y pequeñas empresas, individuales y colectivas, formales o informales, en el campo o en la ciudad, a través de la concesión de microcréditos orientados, contribuyendo a la generación de ingresos y mejores condiciones de vida.

Reconocimiento en la TV

En mayo de este año, Cred Cidadania apareció en el noticiario NE1 de TV Globo. En un reportaje sobre el estado de Pernambuco, que tiene la segunda tasa de desempleo femenino más alta de Brasil, el televidente puso a la institución como ejemplo. "Cuando una mujer se convierte en empresaria, genera empleo e ingresos, hace que la economía dé un giro y anima a otras mujeres a participar en los negocios", afirma la coordinadora Andréa Januário. Mujeres increíbles que convierten sueños en realidad, sus ejemplos de coraje, resistencia, determinación y transformación.

# O MICROCRÉDITO QUE TRANSFORMA VIDAS

Apoyo da Credimais mudou a história de milhares de pessoas, como Francinete, Maycon e Ana Cláudia



Francinete e Maycon comandam a Festa Mágica

"Através do dinheiro que peguei na Credimais, eu mudei a minha história, mudei a minha vida", relata Francinete Justino da Silva, de 40 anos. À frente da Festa Mágica, empresa de decoração e eventos que completa 12 anos em Montividiu (GO), ela conta que os primeiros passos foram de uma mulher mãe-solo, recém-separada, com o nome sujo na praça e que precisava sobreviver. A ideia foi a de comprar um equipamento de pula-pula e uma máquina de algodão doce para alugar. Mas precisaria de ajuda. Convidou uma amiga, Maria, que tinha o nome limpo para fazer o primeiro empréstimo. "Me lembro como se fosse hoje: retiramos um valor para pagar em oito parcelas de R\$ 152. Mas o negócio deu tão certo, que quitamos em apenas três vezes. Foi o começo da minha relação com a Credimais", recorda. Dois anos depois deste episódio, Maria saiu da sociedade por não se identificar com o setor. Acabou transferindo a sociedade para o filho Maycon Douglas Fernandes Silva, então com 14 anos. Um adolescente entrou para a sociedade e se mantém até hoje, ajudando a administrar

o negócio no auge de seus 22 anos. Francinete revela que logo limpou o nome, organizou a vida e passou, então, a fazer os empréstimos para ajudar no dia a dia da empresa. O sócio Maycon sabe direitinho todas as vezes em que a verba foi necessária. Foram praticamente todos os anos ao longo do tempo de atividade da Festa Mágica. "O valor nos facilitou vários investimentos na empresa, ajudou no crescimento, na manutenção da equipe que conta com funcionários fixos e trabalhadores que recebem por diária", destaca o jovem. Ambos são unânimes em indicar a Credimais para quem quer começar a empreender ou melhorar seu empreendimento. "Indicamos de olhos fechados. A Credimais nos inspira confiança e credibilidade. Graças às oportunidades, já pegamos valores altos e baixos e fizemos nossa vida melhorar", reforça a empresária, lembrando que nem nome limpo tinha e, hoje, possui uma casa muito boa, uma empresa em crescimento, criou duas filhas sem depender de ninguém, um carro próprio e também o carro da empresa.

## "QUANDO A CREDIMAIS ATENDE ÀS NECESSIDADES, É MUITO BONITO DE VER A ALEGRIA DOS TOMADORES DE CRÉDITO", DIZ O PRESIDENTE

A Credimais surgiu em 1998 e é a única instituição de microcrédito orientado de toda a região Centro-Oeste do Brasil. Ao completar 25 anos, fica a percepção de que todo o trabalho tem valido a pena. Nos dois últimos anos o trabalho aumentou. Com a doação de um terreno pela prefeitura de Rio Verde (GO), foi preciso buscar recursos para a construção da sede própria. Mas é trabalhando que as coisas acontecem. "O microempreendedor fica alheio às grandes instituições financeiras. Quando a Credimais atende às necessidades, é muito bonito de ver a alegria dos tomadores de crédito", conta o presidente Edson José Maria.

A sua própria história tem uma forte conexão com as milhares já atendidas pela Credimais. De peão de boiadeiro, ele passou a cobrador e motorista de ônibus, Policial Rodoviário Federal concursado, continuou estudando e chegou a professor universitário com três licenciaturas e até coordenador de trânsito da cidade. Por isso consegue entender a importância do apoio concedido. "Eu conheço os caminhos pelos quais passam os empreendedores que chegam até a gente. E eu incentivo a ter coragem, que o resultado vem. Sempre pensando nas benfeitorias para Rio Verde", pontua.

Presidente Edson José Maria é outro personagem que entende como é vir de baixo



## ANA CLÁUDIA FOI AGENTE DE CRÉDITO DA CREDIMAIS POR 10 ANOS E VIROU EMPRESÁRIA

O espetinho Delícias da Ana é o negócio aberto pela agente de crédito que virou empresária



Quando se olha diante de 15 colaboradores, Ana Claudia Prado Ribeiro, de 35 anos, se sente orgulhosa de sua trajetória. Hoje empresária, já foi agente de crédito na própria Credimais. Atuou por 10 anos, depois de ter começado como estagiária. "Eu sempre gostei do empreendedorismo, aproveitei o meu trabalho na instituição para observar os clientes, ver as habilidades necessárias para montar um negócio próprio", comenta. Ela optou por seguir devagarinho. Primeiro passou a fazer comida para eventos aos finais de semana, depois no período contrário ao trabalho ia para frente de duas universidades vender galinhada e macarrão gourmet. Foi assim por cerca de cinco anos, até surgir a possibilidade de alugar um ponto para abrir um espetinho. Para tirar o

projeto do papel, tomou alguns empréstimos com a Credimais: um de R\$ 15 mil e outros dois de R\$ 20 mil. O valor foi importante para ajudar na aquisição dos equipamentos, compra de matéria-prima e até os primeiros pagamentos de água e luz. E mesmo com este negócio aberto, ainda dividiu seu tempo com o trabalho na instituição de microcrédito por cerca de oito meses. Hoje, o grande orgulho está no fato de ter tirado a mãe dos serviços de faxina e também ter empregado duas irmãs. É em família e muito respeito que elas vão tocando o negócio que tende a crescer. "Indico a Credimais com certeza. É uma instituição financeira que ajuda muitos micro e pequenos empreendedores. Conheço isso estando nos dois lados, como agente de crédito e agora como empresária", resume.

## OS NÚMEROS DA CREDIMAIS

### RECURSOS INICIAIS

**Prefeitura Municipal de Rio Verde:**  
R\$ 250.000,00

**Fundo Nacional de Assistência Social:**  
R\$ 548.188,07

**LIBERAÇÕES DE CRÉDITO**  
(de 1998 a 23/8/2023)

**Créditos totais:**  
R\$ 279.477.504,64

**Contratos:** 74.220

**Valor médio por contrato:** R\$ 3.765,00

**LIBERAÇÃO DE CRÉDITO EM 2023**  
(de 1/1 a 23/8)

**Valor liberado:** R\$ 9.492.450,30

**Contratos:** 1.556

**Valor médio por contrato:** R\$ 6.100,00

[www.credimaisrv.com.br](http://www.credimaisrv.com.br)



Microcréditos que cambian vidas  
El apoyo de Credimais ha cambiado la historia de miles de personas, como Francinete, Maycon y Ana Cláudia

"Con el dinero que conseguí de Credimais, cambié mi historia, cambié mi vida", afirma Francinete Justino da Silva, de 40 años. Al frente de Festa Mágica, empresa de decoración y eventos que cumple 12 años en Montividiu (GO), cuenta que los primeros pasos fueron los de una madre soltera, recién separada, con mala imagen y que necesitaba sobrevivir. La idea era comprar un gorila y una máquina de algodón de azúcar para alquilar. Pero necesitaba ayuda. Invité a una amiga, Maria, que tenía un nombre limpio, a pedir el primer préstamo.

"Lo recuerdo como si fuera hoy: sacamos un importe para pagar en ocho cuotas de R\$ 152. Pero el trato salió tan bien que lo pagamos en sólo tres cuotas. Ese fue el comienzo de mi relación con Credimais", recuerda.

Dos años después de este episodio, Maria dejó la empresa porque no se identificaba con el sector. Acabó transfiriendo la sociedad a su hijo Maycon Douglas Fernandes Silva, que entonces tenía 14 años. El adolescente se incorporó a la empresa y ha permanecido hasta hoy, ayudando a dirigir el negocio a la altura de sus 22 años. Francinete revela que pronto limpió su nombre, organizó su vida y empezó a pedir préstamos para ayudar en el día a día del negocio. Su socio Maycon sabe exactamente cuándo ha necesitado el dinero. Prácticamente todos los años desde que Festa Mágica está en marcha. "El dinero nos ha facilitado hacer varias inversiones en la empresa, nos ha ayudado a crecer y a mantener nuestro equipo, que tiene empleados fijos y trabajadores que cobran al día", dice el joven.

Ambos son unánimes a la hora de recomendar Credimais a todo aquel que quiera iniciar un negocio o mejorar su empresa. "Los recomendamos con los ojos cerrados. Credimais nos inspira confianza y credibilidad. Gracias a las oportunidades, ya tomamos

montos altos y bajos y mejoramos nuestras vidas", dice la empresaria, que recuerda que ni siquiera tenía un nombre limpio y hoy tiene una casa muy linda, una empresa en crecimiento, crió dos hijas sin depender de nadie, auto propio y el de la empresa.

"Cuando Credimais satisface sus necesidades, es encantador ver lo contentos que están los prestatarios", dice el presidente  
Credimais fue fundada en 1998 y es la única institución de microcrédito orientado de toda la región Centro-Oeste de Brasil. Después de 25 años, nos damos cuenta de que todo el trabajo ha dado sus frutos. En los dos últimos años el trabajo ha aumentado. Con la donación de un terreno por parte del ayuntamiento de Rio Verde (GO), fue necesario encontrar fondos para construir nuestra propia sede. Pero es trabajando como se consiguen las cosas. "Los microempresarios están alejados de las grandes instituciones financieras. Cuando Credimais satisface sus necesidades, es precioso ver lo contentos que están los prestatarios", afirma el presidente Edson José Maria.

Su propia historia tiene una fuerte conexión con los miles de personas ya atendidas por Credimais. De ganadero, pasó a ser cobrador y conductor de autobús, policía federal de carreteras, siguió estudiando y llegó a ser profesor universitario con tres licenciaturas e incluso coordinador de tráfico de la ciudad. Por eso comprende la importancia del apoyo prestado. "Conozco los caminos que recorren los emprendedores que acuden a nosotros. Y les animo a tener coraje, porque los resultados llegarán. Siempre pensando en los beneficios para Rio Verde", comenta.  
Ana Cláudia fue agente de crédito Credimais durante 10 años y se convirtió en empresaria  
Ana Claudia Prado Ribeiro, de 35 años, se siente orgullosa de su carrera cuando se pone delante de 15 empleados. Ahora es empresaria, pero antes era agente de crédito en la propia Credimais. Trabajó allí durante 10 años, después de empezar como becaria. "Siempre me ha gustado emprender, aprovechaba mi trabajo en la institución para

observar a los clientes, para ver las habilidades necesarias para montar un negocio propio", dice.  
Decidió ir poco a poco. Primero empezó haciendo comida para eventos los fines de semana, luego fue a dos universidades a vender pollo y fideos gourmet. Así estuvo unos cinco años, hasta que surgió la posibilidad de alquilar un local para abrir un negocio de pincho de carne. Para poner en marcha el proyecto, pidió un par de préstamos a Credimais: uno de R\$ 15.000 y otros dos de R\$ 20.000. El dinero fue importante para ayudar con la compra de equipos, materias primas e incluso los primeros pagos de agua y electricidad. Y aún con el negocio abierto, dividió su tiempo con el trabajo en la institución de microcrédito durante unos ocho meses.  
Hoy, de lo que más orgullosa se siente es de haber sacado a su madre del negocio de la limpieza y haber contratado también a dos hermanas. Llevan el negocio, que está a punto de crecer, como una familia y con mucho respeto. "Sin duda recomendaría

Credimais. Es una institución financiera que ayuda a muchos microempresarios y pequeños empresarios. Lo sé porque he estado en los dos lados, como agente de crédito y ahora como empresaria", resume.

Recursos iniciales  
Ayuntamiento de Rio Verde: R\$ 250.000,00  
Fondo Nacional de Asistencia Social: R\$ 548.188,07

Liberación de créditos (de 1998 al 23/8/2023)  
Total de créditos: R\$ 279.477.504,64  
Contratos: 74.220  
Valor medio por contrato: R\$3.765,00

Liberación de créditos en 2023 (del 1/1 al 23/8)  
Importe liberado: R\$ 9.492.450,30  
Contratos: 1.556  
Valor medio por contrato: R\$ 6.100,00

# TRANSFORMANDO REALIDADES

Empreendedores potencializam os seus negócios por meio de microcrédito com a Credioeste

Ter o próprio negócio é o sonho de 59,9% dos brasileiros, de acordo com a principal pesquisa sobre empreendedorismo no mundo, a Global Entrepreneurship Monitor (GEM), realizada em 2022 e divulgada pelo Sebrae Nacional. As motivações que impulsionam esse propósito variam desde a construção de um patrimônio sólido até a realização de sonhos como viajar, consolidar uma carreira profissional, formar uma família, acessar o ensino superior, garantir mais qualidade de vida e, ainda, preservar um legado familiar. A Família Gallo, de Nonoai (RS), é um exemplo de como a união, a dedicação e as memórias afetivas se complementam no campo e no mundo dos negócios. Os jovens Juciano Diego Gallo, de 32 anos, e Jucie Adilio Gallo, de 36, gerenciam uma propriedade rural ao lado do pai, Norval José Gallo, 67 anos, que herdou as terras de seus pais Nabuco e Josefa Gallo (in memoriam) e inspirou seus descendentes a fortalecerem a trajetória.

## HOMENAGEM MATERNAL

A Tenda Colonial Santa Teresinha carrega no nome todo o afeto compartilhado há 71 anos pela produtora rural Teresinha Aurora Gallo (in memoriam). O espaço recebe em média 50 pessoas por dia e, aproximadamente, 100 clientes fixos por mês, que buscam exclusivamente o sabor adocicado dos morangos. Ainda no estabelecimento, os consumidores encontram diferentes tipos de

O trabalho da família no campo iniciou com o cultivo de milho, soja, feijão, arroz e, com o intuito de potencializar ainda mais a produção, expandiu-se para a bovinocultura de leite. Porém, a falta de acesso a tecnologias que contribuíssem para o desenvolvimento da atividade leiteira e a baixa rentabilidade foram fatores determinantes na escolha de uma nova cultura. Desta vez, os irmãos apostaram no plantio de morango. Além de investir na produção da fruta, que agora é o carro-chefe da propriedade, a família também acreditou no sonho de ter o próprio espaço a fim de comercializar seus produtos. Para materializar esse ideal, pai e filhos contaram com o apoio da Credioeste. Por meio do programa Microcrédito, foi possível construir a tenda, garantir uma ampla variedade de itens e aumentar o estoque. "Com essa parceria não tivemos nenhuma dificuldade financeira ou qualquer empecilho para realizar a obra e inaugurar o espaço".

cachaça, queijos, salames, bolachas, geleias, vinhos, doces, pães e uma variedade de produtos. "Além de fortalecer o nosso negócio, traçamos uma forma de apoiar outras famílias rurais, ofertando os itens artesanais dos produtores da região. Agora, nossa meta é investir no cultivo de outros alimentos, como abóbora cabotiá, tempero verde, caldo de cana e alface", afirma Juciano.

Família Gallo aperfeiçoou a tradição no campo diversificando a produção

## CONECTADOS PELO SONHO



Elodir já realizou vários sonhos, mas quer estudar mais para outras oportunidades futuras

## FORÇA MOTIVADORA

Enquanto a Tenda Colonial Santa Teresinha recebe os visitantes pelo sabor irresistível dos morangos, a 140 quilômetros de Nonoai (RS) outro público conta com a textura e a suavidade da produção de doces da empreendedora Elodir Maria de Assis, de 63 anos, de Passo Fundo (RS). Para iniciar sua jornada empreendedora, ela contou com o incentivo do marido, João Carlos de Assis, e dos filhos, Daniela, Débora e Igor Assis. "Trabalhei nove anos no comércio. Quando me aposentei, senti falta de ter uma atividade para otimizar meu tempo. Foi nesse momento que minha irmã, que já produzia



A determinação de Elodir não apenas a impulsionou a alcançar seus próprios objetivos e a superar seus desafios, mas também fortaleceu suas filhas, Daniela e Débora, em suas jornadas rumo à formação em enfermagem. Graças ao apoio da mãe e à venda de docinhos, elas conseguiram arcar com a mensalidade do curso técnico, que girava em torno de R\$ 1 mil. "Apoiar minhas filhas nos estudos é outro sonho realizado. Hoje formadas, elas atuam na área e conquistaram a desejada estabilidade profissional e financeira", afirma a empreendedora.

salgadinhos para eventos, me motivou a apostar na produção de docinhos. Deu certo! Estou há mais de 20 anos empreendendo em parceria com ela", destaca a confeitadeira. Além do apoio da família, para investir no sonho Elodir precisou de suporte financeiro. "Com uma agência de microcrédito, acabei os recursos necessários para comprar utensílios e ingredientes para o meu negócio sem prejudicar minha renda. Dessa forma, garanto meu estoque, tenho mais segurança nas finanças e consigo boas condições de pagamento", relata.

Elodir produz cerca de mil doces. Entre suas especialidades, estão: brigadeiro, beijinho, casadinho, docinhos de nozes e de amendoim. Agora a sua meta é investir em uma capacitação para ampliar seus conhecimentos. "Acredito que conhecer novas técnicas me ajudará a evoluir ainda mais e a garantir docinhos cada vez mais saborosos", conclui a empreendedora ao ressaltar que fazer um curso futuramente pode ser um diferencial para conquistar novos clientes, potencializar as vendas e ter ainda mais sucesso na profissão.

## ALIADA DO EMPREENDEDORISMO

As agências de microcrédito desempenham um papel fundamental na promoção da inclusão financeira. Exemplo disso é a Credioeste, que ao longo de seus 24 anos de existência, vem cumprindo o seu papel na garantia de acesso ao crédito para seus clientes. Com um total de contratos liberados que ultrapassam a marca de R\$ 117 milhões, a instituição demonstra seu compromisso em fornecer soluções financeiras confiáveis e acessíveis. Até o fim do primeiro semestre de 2023, sua carteira ativa atingiu a cifra notável de R\$ 11,7 milhões, atendendo a uma base sólida de 2.482 clientes ativos. Este desempenho robusto também reflete no número de operações realizadas, que soma 30.418. Para o presidente da Credioeste, Ivonei Barbiero, o compromisso das instituições de microcrédito é oportunizar acesso ao

crédito e outros serviços para uma camada significativa da população empreendedora, que está excluída do mercado financeiro tradicional, principalmente por ser frágil e apresentar alto risco conforme a avaliação convencional de crédito. "Por meio de uma metodologia própria, que envolve contato direto, visitas in loco, coleta de informações econômicas e consulta a bancos de dados, esses empreendedores formais ou informais são incluídos no acesso ao capital de giro, à compra de equipamentos, mercadorias, a pequenas reformas e a tratamentos de saúde, de forma rápida e com pouca burocracia. Essa janela de oportunidade proporciona o crescimento de seus negócios, gera empregos, melhora a qualidade de vida e, principalmente, confere dignidade, respeito e melhora a autoestima das pessoas. Propiciar todas



Equipe Credioeste que se dedica à diversificação do microcrédito

essas vantagens para nossos clientes, é resultado também do esforço e engajamento de nossa equipe", afirma Barbiero.

www.credioeste.com.br



Transformar las realidades  
Emprendedores impulsan su negocio a través de microcréditos con Credioeste  
Tener un negocio propio es el sueño del 59,9% de los brasileños, según la principal encuesta sobre emprendimiento en el mundo, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), realizada en 2022 y publicada por el Sebrae Nacional. Las motivaciones van desde la construcción de un patrimonio sólido hasta la realización de sueños como viajar, consolidar una carrera profesional, formar una familia, acceder a la educación superior, garantizar una mejor calidad de vida y preservar un legado familiar.  
La familia Gallo, de Nonoai (RS), es un ejemplo de cómo la unión, la dedicación y los recuerdos afectivos se complementan en el campo y en el mundo empresarial. Los jóvenes Juciano Diego Gallo, de 32 años, y Jucie Adilio Gallo, de 36, gestionan una propiedad rural junto a su padre, Norval José Gallo, de 67 años, que heredó las tierras de sus padres Nabuco y Josefa Gallo (in memoriam) e inspiró a sus descendientes a reforzar la trayectoria.  
El trabajo de la familia en el campo comenzó con el cultivo de maíz, soja, frijoles y

arroz y, para aumentar aún más la producción, se ampliaron a la ganadería lechera. Sin embargo, la falta de acceso a tecnologías que contribuyeran al desarrollo de la ganadería lechera y la baja rentabilidad fueron factores determinantes a la hora de elegir un nuevo cultivo. Esta vez, los hermanos decidieron plantar fresas.  
Además de invertir en la producción de fruta, que ahora es el buque insignia de la propiedad, la familia también creyó en el sueño de tener un espacio propio para comercializar sus productos. Para materializar este ideal, padre e hijos contaron con el apoyo de Credioeste. A través del programa de Microcréditos, pudieron construir el puesto, garantizar una amplia variedad de artículos y aumentar sus existencias. "Con esta asociación, no tuvimos ninguna dificultad financiera ni ningún obstáculo para realizar la obra e inaugurar el espacio".  
Homenaje materno  
La Tenda Colonial Santa Teresinha lleva en su nombre todo el cariño compartido hace 71 años por la productora rural Teresinha Aurora Gallo (in memoriam). Recibe una media de 50 personas al día y aproximadamente 100 clientes habituales al

mes, todos ellos en busca del dulce sabor de las fresas. Los consumidores también pueden encontrar diferentes tipos de cachaça, quesos, salami, galletas, mermeladas, vinos, dulces, panes y una variedad de otros productos. "Además de fortalecer nuestro negocio, hemos encontrado una forma de apoyar a otras familias rurales ofreciendo artículos artesanales de productores de la región. Ahora nuestro objetivo es invertir en el cultivo de otros alimentos, como calabaza cabotiá, condimento verde, jugo de caña de azúcar y lechuga", dice Juciano.  
Conectados por el sueño  
Mientras la Tenda Colonial de Santa Teresinha recibe a los visitantes con el irresistible sabor de sus fresas, a 140 kilómetros, en Nonoai (RS), otro público puede disfrutar de la textura y suavidad de los dulces producidos por la empresaria Elodir Maria de Assis, de 63 años, natural de Passo Fundo (RS).  
Su marido, João Carlos de Assis, y sus hijos, Daniela, Débora e Igor Assis, la animaron a emprender. "Trabajé en el comercio minorista durante nueve años. Cuando me jubilé, echaba de menos tener una actividad para optimizar mi tiempo. Fue entonces cuando

mi hermana, que ya producía aperitivos salados para eventos, me motivó para invertir en la producción de dulces. Y funcionó. Llevo más de 20 años colaborando con ella", explica.  
Además del apoyo de su familia, Elodir necesitaba respaldo financiero para invertir en sus propios retos, sino que también fortaleció a sus hijas, Daniela y Débora, en su camino hacia la licenciatura en enfermería. Gracias al apoyo de su madre y a la venta de dulces, pudieron pagar la mensualidad del curso técnico, que rondaba los R\$ 1.000. "Apoiar a mis hijas en sus estudios es otro sueño hecho realidad. Hoy son licenciadas y han alcanzado la deseada estabilidad profesional y financiera", afirma el empresario.

Elodir produce cerca de mil dulces. Entre sus especialidades están el brigadeiro, el beijinho, el casadinho y los dulces de nueces y maní. Su objetivo ahora es invertir en formación para ampliar sus conocimientos. "Creo que aprender nuevas técnicas me ayudará a evolucionar aún más y garantizar dulces cada vez más sabrosos", concluye la empresaria al señalar que hacer un curso en el futuro puede ser un factor diferenciador para ganar nuevos clientes, aumentar las ventas y tener aún más éxito en su profesión.  
Una aliada del espíritu emprendedor  
Las agencias de microcrédito desempeñan un papel fundamental en la promoción de la inclusión financiera. Un ejemplo de ello es Credioeste, que a lo largo de sus 24 años de existencia ha cumplido su papel de garantizar el acceso al crédito a sus clientes. Con un total de más de R\$ 117 millones en contratos, la institución ha demostrado su compromiso de ofrecer soluciones financieras fiables y accesibles. Al final del primer semestre de 2023, su cartera activa había alcanzado la notable cifra de R\$ 11,7 millones, atendiendo a una sólida base de 2.482 clientes activos. Este sólido desempeño también se refleja en el número de transacciones realizadas, que

totalizaron 30.418.  
Para el presidente de Credioeste, Ivonei Barbiero, el compromiso de las instituciones de microcrédito es facilitar el acceso al crédito y a otros servicios a una parte importante de la población emprendedora, que está excluida del mercado financiero tradicional, principalmente por ser frágil y presentar un riesgo elevado según la evaluación crediticia convencional.  
"A través de una metodología propia, que implica el contacto directo, las visitas in situ, la recopilación de información económica y la consulta de bases de datos, se incluye a estos empresarios formales o informales en el acceso al capital circulante, la compra de equipos, bienes, pequeñas reformas y tratamientos sanitarios, de forma rápida y con poca burocracia. Esta ventana de oportunidades permite que sus negocios crezcan, crea puestos de trabajo, mejora la calidad de vida y, sobre todo, da a las personas dignidad, respeto y aumenta su autoestima. Proporcionar todas estas ventajas a nuestros clientes es también el resultado del esfuerzo y el compromiso de nuestro equipo", afirma Barbiero.



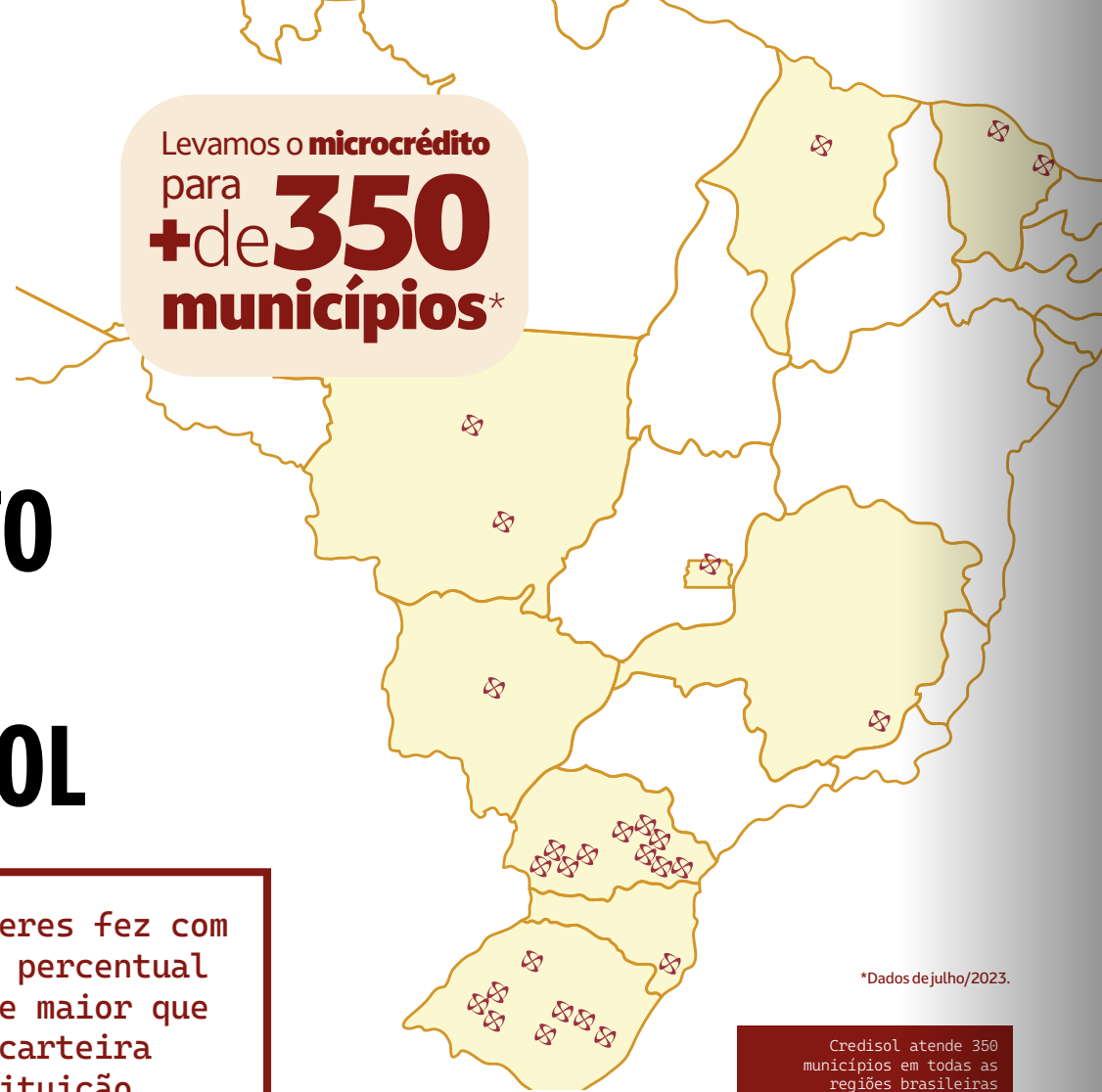
# IMPACTO SOCIAL CREDISOL

Apoio às mulheres fez com que, em 2023, percentual feminino fosse maior que de homens na carteira ativa da instituição

Fundada em 1999, a Credisol tem em seu DNA o compromisso com o desenvolvimento das comunidades em que atua. Em linha com as premissas do microcrédito raiz, sua missão é contribuir para o sucesso das pequenas atividades produtivas e suas famílias, com geração de emprego e renda, além de apoio à educação empreendedora. Nos mais de 24 anos de história, a Credisol se esforça para aprimorar os serviços que presta à comunidade, tendo sempre como objetivo primordial a maximização de impacto social positivo. São inúmeras as contribuições referentes à acesso, inclusão e orientação. Em sintonia com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas (ONU), a instituição contribui diretamente para "Erradicação da Pobreza", "Igualdade de Gênero", "Trabalho Decente e Crescimento Econômico" e "Redução das Desigualdades".

Com uma carteira de 10.198 clientes ativos (agosto de 2023), atualmente a Credisol atua em oito estados brasileiros — no Sul, Sudeste, Centro-Oeste, Norte e Nordeste — abrangendo mais de 350 cidades. Cerca de 95% de todos os créditos liberados pela instituição se direcionam a atividades produtivas. Essas atividades incluem cabeleireiras, costureiras, bares e restaurantes, lojas de roupa e diversas atividades agrícolas. Até julho de 2023, 34.772 clientes únicos tiveram acesso a recursos financeiros de maneira mais desburocratizada e contando com orientação de um agente de crédito. Além disso, foram fortalecidos 36.163 postos de trabalho. Ou seja, mais de setenta mil pessoas foram diretamente afetadas pelos serviços da Credisol. O número é muito maior, no entanto, quando se leva em conta os impactos indiretos em cada uma dessas famílias.

Levamos o **microcrédito** para **+de 350 municípios\***



Impacto social de Credisol  
El apoyo a las mujeres permitió que, en 2023, el porcentaje de mujeres en la cartera activa de la institución fuera superior al de hombres

Fundada en 1999, Credisol tiene en su ADN el compromiso con el desarrollo de las comunidades en las que opera. Siguiendo las premisas del microcrédito desde cero, su misión es contribuir al éxito de las pequeñas actividades productivas y de sus familias, generando empleo e ingresos, así como apoyar la educación empresarial. En sus más de 24 años de historia, Credisol se ha esforzado por mejorar los servicios que presta a la comunidad, siempre con el objetivo primordial de maximizar el impacto social positivo. Ha realizado innumerables contribuciones en términos de acceso, inclusión y orientación. En línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la institución contribuye

directamente a la "Erradicación de la Pobreza", "Igualdad de Género", "Trabajo Decente y Crecimiento Económico" y "Reducción de las Desigualdades". Con una cartera de 10.198 clientes activos (agosto de 2023), Credisol opera actualmente en ocho estados brasileños - en el Sur, Sureste, Centro-Oeste, Norte y Nordeste - cubriendo más de 350 ciudades. Alrededor del 95% de todos los préstamos concedidos por la institución se destinan a actividades productivas. Estas actividades incluyen peluquerías, costureras, bares y restaurantes, tiendas de ropa y diversas actividades agrícolas.

Hasta julio de 2023, 34.772 clientes únicos tuvieron acceso a recursos financieros de forma menos burocrática y con la orientación de un agente de crédito. Además, se han reforzado 36.163 puestos de trabajo. En otras palabras, más de setenta mil personas se vieron directamente afectadas por los servicios de Credisol. Sin

embargo, la cifra es mucho mayor si se tiene en cuenta el impacto indirecto en cada una de estas familias.

Los datos revelan detalles de Credisol  
Desde 2011, 9.539 de estas pequeñas empresas registradas como MEI (microempresarios individuales) se han beneficiado del programa Juro Zero [Interés Cero] del gobierno estatal. En el período, se liberaron R\$ 60.495.782,21 sin intereses, totalizando 16.036 operaciones. Y las mayores beneficiarias son las mujeres, que representan el 54% de los importes liberados a interés cero.

Teniendo en cuenta los objetivos de igualdad de género, y conscientes de que muchas mujeres son jefas de familias pero aún así se encuentran en situaciones más adversas que la mayoría de los hombres, Credisol creó en octubre de 2022 el programa de Microcréditos DELAS. Exclusivo para mujeres, el programa tiene

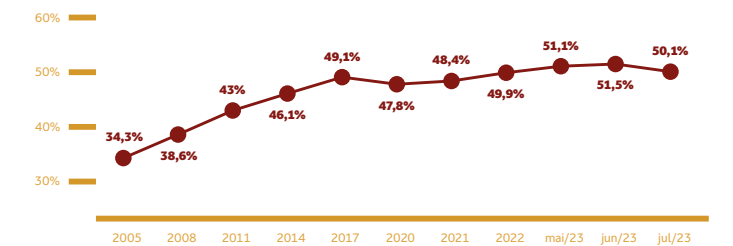
## DADOS REVELAM DETALHES DA CREDISOL

Desde 2011, 9.539 destas pequenas atividades registradas como MEI (microempreendedor individual) se beneficiaram do programa do governo do Estado de Santa Catarina Juro Zero. No período, R\$ 60.495.782,21 sem juros foram liberados, totalizando 16.036 operações. E as maiores beneficiadas são mulheres, correspondendo a 54% dos valores liberados a juro zero. Tendo em vista as metas de igualdade de gênero, e com a



consciência de que muitas mulheres são chefes de famílias, mas ainda encontram situações mais adversas que a maioria dos homens, em outubro de 2022 a Credisol criou o programa Microcrédito DELAS. Exclusivo para mulheres, o programa conta com taxas mais baixas para parcelas pagas em dia e prevê oficinas de capacitação focadas no público feminino. Até julho de 2023, o programa havia realizado 1.603 operações e liberado R\$ 12.513.370,59 em recursos. Com isso, pela primeira vez, em 2023 o percentual de mulheres é maior que o percentual de homens na carteira ativa da instituição. Uma das principais ações referentes à orientação, juntamente com o acompanhamento dos agentes de crédito, são os workshops gratuitos realizados em parceria com o Sebrae. Com assuntos que variam da gestão dos números da empresa ao marketing digital, até o mês de julho de 2023 foram realizados 14 workshops, com a presença de 789 pequenos empreendedores. A meta anual é de que 1.400 clientes passem pelas salas de aula, isto é, cerca de 15% da base de clientes. A Credisol reconhece a importância da responsabilidade social na construção de uma sociedade mais justa e igualitária. Como organização sem fins lucrativos de microcrédito raiz, a instituição acredita que a responsabilidade se estende para além de seus clientes e abrange a comunidade em geral. Sendo assim, além do impacto positivo realizado por seus serviços, a Credisol também realiza ações como os recentes convênios com a Cruz Vermelha de Criciúma (SC) — em que apoiará a produção de fraldas geriátricas —, com o Bairro da Juventude — dando suporte a diversos cursos profissionalizantes — e com a associação beneficente Abadeus — em que a instituição apoiará um curso de capacitação de costura básica, sem custos para as alunas.

### Percentual de mulheres na carteira ativa



Em 2022 a Credisol criou o programa Microcrédito DELAS, exclusivo para mulheres com taxas mais baixas para parcelas pagas em dia e capacitação focada no público feminino

## EXCEPCIONAL DESEMPENHO RECONHECIDO NO FÓRUM DOS AGENTES FINANCEIROS

Os últimos anos trouxeram enormes desafios, mas também muitas conquistas. A mais recente delas sendo a premiação na categoria Canal MPME, durante o Fórum dos Agentes Financeiros, do BNDES. No evento, a Credisol foi reconhecida por seu excepcional desempenho em 2022, realizando mais de 11,3 mil atendimentos a clientes encaminhados pelo banco de fomento — e tornando-se a única Oscip a ser premiada entre as diversas instituições

financeiras de todo o Brasil. Isso é motivo de orgulho e motivação para a instituição, cujos planos para curto e médio prazo envolvem a intensificação das ações de impacto social, com o aperfeiçoamento dos métodos de mensuração e criação de novos produtos e programas que beneficiem a sociedade como um todo.

[www.credisol.org.br](http://www.credisol.org.br)



Credisol reconhece a importância da responsabilidade social na construção de uma sociedade mais justa e igualitária. Como organização sem fins de lucro que oferece microcréditos desde zero, a instituição cree que a responsabilidade vai além de seus clientes e se estende à comunidade em geral. Por isso, além do impacto positivo de seus serviços, Credisol também leva a cabo ações como a produção de pañales geriátricos - con Bairro da Juventude - apoyando diversos cursos de formación profesional - y con la asociación benéfica Abadeus - en la que la institución apoyará un curso de formación básica de costura, sin coste alguno para los alumnos. Rendimiento excepcional reconocido en el Foro de Agentes Financieros. Los últimos años han presentado enormes desafíos, pero también muchos logros.

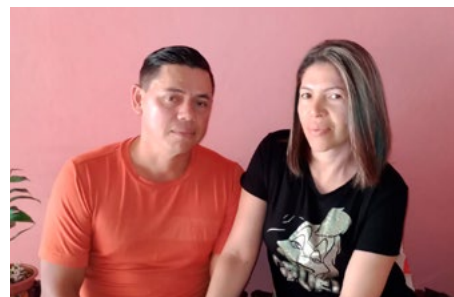
La más reciente fue la premiación en la categoría Canal MPME, durante el Foro de Agentes Financieros del BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social [Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social]. En el evento, Credisol fue reconocida por su excepcional desempeño en 2022, prestando más de 11.300 servicios a clientes referidos por el banco de desarrollo - y convirtiéndose en la única Oscip - Organización da sociedade civil de interesse público [Organización de la sociedad civil de interés público] premiada entre las diversas instituciones financieras de todo Brasil. Esto es motivo de orgullo y motivación para la institución, cuyos planes a corto y medio plazo pasan por intensificar las acciones de impacto social, mejorar los métodos de medición y crear nuevos productos y programas que beneficien a toda la sociedad.



# CONEXÃO DE UMA VIDA!

acima: Equipe que faz a Extracredi

José Wagner fez o primeiro empréstimo há 24 anos na Extracredi e, depois de vários recursos, ele já planeja o próximo passo



Aos 44 anos, José Wagner é enfático em dizer que é um profissional da reciclagem. Os 24 anos de dedicação à coleta e separação de resíduos dão a ele a bagagem necessária para reconhecer diferentes materiais e fazer a negociação correta. Já são anos de atividades em São Miguel do Oeste (SC), além de algumas passagens por Maravilha (SC) e Florianópolis (SC). Foi com o apoio da Extracredi que ele deu importantes passos na profissão e na vida. O primeiro empréstimo foi há 15 anos, no valor de R\$ 500. "Tinha que sustentar mulher e filho e o dinheiro ajudou a melhorar meu serviço. Com ele comprei a primeira carriola para ajudar a puxar os materiais das ruas", recorda. O veículo atuou por 14 anos, mas agora está aposentado. Sai da garagem apenas quando José quer se exercitar.



Ao longo dessas mais de duas décadas, outros empréstimos vieram, como o que ajudou a comprar uma Kombi e depois uma camionete. Sempre no intuito de otimizar o trabalho e crescer profissionalmente. Agora em 2023 esteve com dois ativos: um de R\$ 5 mil que acabou de pagar, do Programa Juro Zero, concedido a profissionais com subsídio do Governo de Santa Catarina, e outro de R\$ 3 mil, para a compra de material para estoque. A atividade nas ruas recolhendo materiais recicláveis é o sustento da família de cinco pessoas.



Profissional da reciclagem, José pensa em ampliar seu espaço para aumentar a empresa

La conexión de tu vida!  
José Wagner pidió su primer préstamo hace 24 años a Extracredi y, tras varios recursos, ya planea su siguiente paso

A sus 44 años, José Wagner es categórico al afirmar que es un profesional del reciclaje. Sus 24 años de dedicación a la recogida y clasificación de residuos le han dado el bagaje necesario para reconocer los distintos materiales y hacer el oficio correcto. Lleva años trabajando en São Miguel do Oeste (SC), así como en Maravilha (SC) y Florianópolis (SC). Fue con el apoyo de Extracredi que dio pasos importantes en su profesión y en la vida. Su primer préstamo fue hace 15 años, por R\$ 500: "Tenía que mantener a mi mujer y a mi hijo y el dinero me ayudó a mejorar mi trabajo. Con él compré mi primer carrito para ayudar a transportar materiales de

la calle", recuerda. El vehículo funcionó durante 14 años, pero ahora está jubilado. Sólo sale del garaje cuando José quiere hacer ejercicio.

A lo largo de más de dos décadas, llegaron otros préstamos, como el que ayudó a comprar una Kombi y luego una furgoneta. Siempre con el objetivo de optimizar su trabajo y crecer profesionalmente. Ahora, en 2023, tiene dos préstamos: uno de R\$ 5.000, que acaba de pagar, del Programa Juro Zero [Programa de Interés Cero], concedido a profesionales con subvención del Gobierno de Santa Catarina, y otro de R\$ 3.000, para comprar acciones. La actividad en las calles recogiendo materiales reciclables es el sustento de la familia de cinco miembros.

Una familia especial que nunca deja de soñar. Este mismo año, José quiere viajar para conocer nuevas empresas y mejorar sus contactos. "En el futuro quiero

comprar una nueva prensa para garantizar un trabajo de mayor calidad. "Y, por supuesto, ya he incluido a Extracredi en mis planes. Como me beneficio mucho de ellos, acabo recomendándolos a todo el que conozco, no sólo por el dinero, sino por el trato y la amistad", resume.

"Atendemos a personas emprendedoras en su deseo de prosperar"

Con matriz en São Miguel do Oeste y ocho sucursales fijas en Santa Catarina y Paraná, Extracredi celebró en junio su 23º aniversario, atendiendo a cerca de 110 municipalidades. A través de sus Agentes, ha atendido a 63.255 clientes, con recursos de microcrédito por un total de R\$324.280.985,99. El Presidente José Carlos Gerhardt comenta que, motivado por la búsqueda de mejoras, el compromiso

Uma família especial que não para de sonhar. Ainda para este ano, José quer viajar para conhecer novas empresas para melhorar seus contatos. "Para o futuro quero comprar uma prensa nova, garantir ainda mais qualidade no trabalho. "E,

claro, já coloquei a Extracredi nos meus planos. Como eu sou muito beneficiado por eles, acabo indicando a todo mundo que conheço, não só pelo dinheiro, mas pelo tratamento e amizade", resume.

## "ATENDEMOS AS PESSOAS EMPREENDEDORAS NA SUA VONTADE DE PROGREDIR"



Presidente José Carlos Gerhardt

Com sede em São Miguel do Oeste e oito agências fixas em Santa Catarina e no Paraná, a Extracredi completou 23 anos em junho atendendo cerca de 110 municípios. Através dos Agentes, atendeu 63.255 clientes, com recursos do microcrédito no valor de R\$ 324.280.985,99. O presidente José Carlos Gerhardt comenta que, motivados na busca por melhorias, cada dia mais se reconhece o compromisso na evolução da Extracredi. "Atendemos as pessoas empreendedoras na sua vontade de progredir e de alcançar, através dos nossos créditos, seus objetivos e realização de sonhos junto

com sua família", destaca. Ele acrescenta que a equipe é fundamental nesse trabalho. "Nossos colaboradores trabalham incansavelmente na ajuda e conscientização da aplicação dos recursos captados pelos nossos clientes, para que assim tenham uma boa aplicação e retorno na sua atividade, como também a instituição tenha a garantia do retorno desejado para sua sustentabilidade", diz ele. "Nos dá muito orgulho fazermos parte dessa história e sermos parte apoiadora de um processo onde tudo começa!", completa o presidente.

## FAMÍLIA UNIDA NA PRODUÇÃO E VENDA DE SORVETES

A paraense Vanda Rodrigues Medeiros, de 45 anos, mora em Maravilha (SC) há 17. Até trabalhou em outras empresas, mas sempre imaginou ser dona do próprio negócio, talvez por vir de uma família de empreendedores e enxergar a oportunidade quando ela passa em frente. Por isso, com as opções de crédito da Extracredi, resolveu montar uma pequena fábrica de sorvetes, comprando maquinários mais novos e melhorando a qualidade dos produtos.

O primeiro empréstimo foi em 2019 e, de lá para cá, foram sete no total. A família inteira está envolvida, a exemplo de dois dos quatro filhos, e o esposo que atua no dia a dia da produção alimentícia. "Sempre agradeço a Extracredi que está à disposição a qualquer momento. O impacto que causaram na minha vida foi muito grande: tudo o que sou e tenho foi com a ajuda deles", destaca a empreendedora.



Vanda mudou de vida e hoje tem uma fábrica própria de sorvetes

### CONTATOS DA EXTRACREDI

Whatsapp (49) 99145-0199

Facebook/Instagram:  
@extracredi.smo

www.extracredi.com.br



Contatos da Extracredi  
Whatsapp (49) 99145-0199  
Instagram: www.instagram.com/extracredismo  
Facebook: www.facebook.com/extracredismo

Vanda Rodrigues Medeiros, nacida en el estado de Pará, 45 años, vive en Maravilha (SC) desde hace 17 años. Llegó a trabajar en otras empresas, pero siempre imaginó tener su propio negocio, posiblemente porque viene de una familia de emprendedores y ve la oportunidad cuando se le presenta. Por eso, con las opciones de crédito de Extracredi, decidió montar una pequeña fábrica de helados, comprando maquinaria más nueva y mejorando la calidad de los productos. El primer préstamo fue en 2019 y desde entonces han sido siete en total. Toda la familia está involucrada, como dos de sus cuatro hijos y su marido, que trabajan en la producción diaria de alimentos. "Siempre doy las gracias a Extracredi por estar ahí en todo momento. El impacto que han tenido en mi vida ha sido enorme: todo lo que soy y todo lo que tengo ha sido gracias a su ayuda", afirma la empresaria.

Uma família unida na produção e venda de helados

Mirian Irineu Sampaio consegue vantagem competitiva no mercado ao comprar mercadoria à vista



Nilma Almeida Silva já fez 68 ciclos de empréstimos em 21 anos

# DUAS FORÇAS FEMININAS À FRENTE DE NEGÓCIOS NA BAHIA

**Nilma e Mirian são clientes da ICC Conquista Solidária e esbanjam recomendações à instituição**

A empreendedora Nilma Almeida Silva, de 54 anos, é o tipo de cliente que sabe aproveitar direitinho todas as possibilidades concedidas pelo microcrédito. Dona de uma fábrica de farinha, ela já realizou 68 ciclos de empréstimos enquanto cliente da Instituição Comunitária de Crédito Conquista Solidária (ICC Conquista Solidária) desde março de 2002. São 21 anos de uma conexão que não tem previsão de terminar.

"Estava tendo dificuldade inicial de comprar matéria-prima porque chega uma época em que os fornecedores só vendem a mandioca com o dinheiro adiantado. A gente paga por mil ou dois mil quilos e eles levam o dinheiro para a roça, para pegar os insumos nas regiões produtoras", relembra a

microempreendedora. Foi um vereador que trouxe a informação e orientou para ela formar um grupo com outras duas pessoas e captar o recurso no ICC Conquista Solidária. "Fui muito bem recebida, solicitei o empréstimo que logo foi aprovado e o parcelamento foi em seis vezes. Foi aí que a minha vida começou a melhorar", celebra.

Com o recurso emprestado, foi adquirindo mais matéria-prima, o dinheiro foi dobrando e ela conseguiu, inclusive empregar mais pessoas. De três, lá no começo, passou a ter 10 colaboradores. Antes havia apenas um forno, uma prensa e uma máquina de ralar mandioca, atualmente, além de aumentar os equipamentos, também tem casa própria e muitas outras conquistas.

Quem olha para o comércio de dona Mirian Irineu Sampaio, de 67 anos, fica com água na boca. Ela trabalha com todo o tipo de goma, biscoitos, rapaduras e outros doces, numa gama enorme de gêneros alimentícios no Mercado de Vitória da Conquista. Tem mais de 15 anos que pegou o primeiro empréstimo, porque queria aumentar o próprio comércio, pegando mercadoria à vista.

## VANTAGEM COMPETITIVA AO COMPRAR MERCADORIA ANTECIPADA COM O VALOR DO EMPRÉSTIMO

Dos fuerzas femininas al frente de empresas en Bahia

Nilma y Mirian son clientes de ICC Conquista Solidária y son muy amables y recomiendan la organización

La emprendedora Nilma Almeida Silva, de 54 años, es el tipo de cliente que sabe aprovechar al máximo todas las posibilidades que ofrece el microcrédito. Propietaria de un molino harinero, ya ha suscrito 68 ciclos de préstamos como cliente de la Institución Comunitaria de Crédito Conquista Solidária (ICC Conquista Solidária) desde marzo de 2002. Son 21 años de una conexión que no tiene fin a la vista.

"Al principio tenía dificultades para comprar materias primas porque llega un momento en que los proveedores sólo venden la yuca con el dinero por adelantado. Nosotros pagamos mil o dos mil kilos y ellos se llevan el dinero a los campos para conseguir los insumos de las regiones productoras", recuerda la microempresaria. Fue un concejal quien le trajo la información y le aconsejó formar un grupo con otras dos personas y recaudar los fondos en la ICC Conquista Solidária. "Me recibieron muy bien y solicité el

préstamo, que pronto fue aprobado y pagado en seis plazos. Fue entonces cuando mi vida empezó a mejorar", celebra. Con el dinero que pidió prestado, compró más materias primas, el dinero se duplicó e incluso pudo contratar a más gente. De tres al principio, ahora tiene 10 empleados. Antes sólo había un horno, una prensa y un rallador de yuca. Hoy, además de aumentar el equipamiento, también tiene casa propia y muchos otros éxitos.

Ventaja competitiva al comprar mercancía por adelantado con el importe del préstamo A cualquiera que mire la tienda de la Sra. Mirian Irineu Sampaio, de 67 años, se le hará la boca agua. En el Mercado de Vitória da Conquista vende todo tipo de chicles, galletas, rapaduras y otros dulces en una amplia gama de productos alimenticios. Pidió su primer préstamo hace más de 15 años porque quería ampliar su negocio comprando productos al contado. "La forma de pago es muy buena. Recibes la mercancía y le desamollas, obteniendo más ganancias. La cantidad que pido siempre tiene un gran impacto, un cambio a mejor, gracias a Dios", confirma la microempresaria.

Dice que varios miembros de su familia ya han contratado el préstamo y que siempre lo recomienda a la gente. Los importes ayudan mucho porque le dan la ventaja competitiva de poder negociar mientras pagas las cuotas tranquilamente, sin que el bolsillo se resienta.

Dos personajes femeninos no fue una elección aleatoria. En 2022, la clientela estaba compuesta esencialmente por mujeres (73,8%). Las cifras también muestran que el 45,2% utilizaba el crédito en forma de garantía solidaria y el 54,7% se destinaba a la actividad comercial. De la cartera activa de clientes, el 84,5% tenía un empleo informal, y el 64,5% se encontraba en el tramo de edad de 30 a 59 años. El importe medio prestado fue de R\$ 3.826, con un plazo medio de amortización de 7,7 meses.

Los datos muestran la importancia de ICC Conquista Solidária, institución creada el 20 de mayo de 1999, que también se llama Banco do Povo en las ciudades donde tiene su sede. A pesar de haber sido fundada, fue el 3 de abril de 2000 cuando empezó a funcionar de forma efectiva. Con sede en Vitória da Conquista, atiende también a las

"A forma de pagamento é muito boa! Você pega a mercadoria e vai se desenvolvendo, lucrando mais. O valor que eu sempre peço traz um impacto muito grande, uma mudança para melhor, graças a Deus", confirma a microempreendedora.

Ela conta que várias pessoas da família já foram atrás do empréstimo e que sempre recomenda às pessoas. Os valores ajudam muito porque trazem a vantagem competitiva de poder negociar pagando tranquilamente as parcelas, sem apertar no bolso.

Duas personagens mulheres não foi uma escolha aleatória. Em 2022, o quadro de clientes era formado essencialmente por elas (73,8%). Os números mostram ainda que 45,2% utilizaram o crédito na modalidade aval solidário e 54,7% foram para atividade

comercial. Da carteira de clientes ativos, 84,5% exerciam atividade informal, com 64,5% na faixa etária de 30 a 59 anos. A média de valor emprestado girava em R\$ 3.826 com prazo médio de pagamento em 7,7 meses.

Os dados mostram a importância da ICC Conquista Solidária, instituição criada em 20 de maio de 1999, e que também é chamada de Banco do Povo nas cidades onde está instalada. Apesar da fundação, foi em 3 de abril de 2000 que passou a operar efetivamente. Baseado em Vitória da Conquista, atende também a comunidade de Anagé, Aracatu, Barra do Choça, Brumado, Cândido Sales, Itambé, Livramento de Nossa Senhora, Planalto, Poções e Itapetinga, todos municípios baianos.

## UM POUCO MAIS SOBRE A ICC CONQUISTA SOLIDÁRIA

Ong qualificada pelo Ministério da Justiça como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), tem como parceiros a Prefeitura Municipal de Vitória da Conquista, a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), o Sebrae, a Arquidiocese de Vitória da Conquista, o Conselho Municipal de Economia Solidária, e a União de Mulheres de Vitória da Conquista.

"Desde o início, o objetivo era criar uma associação civil, nos moldes de outras organizações não governamentais, que já vinham concedendo microcrédito em diversos municípios do Brasil. Para

isso, unindo o esforço conjunto de entidades locais, técnicos, empresários, lideranças comunitárias, entre outros agentes sociais, e especialmente através da Secretaria de Expansão Econômica, da Prefeitura Municipal", recorda o diretor executivo, Hermes Bomfim Filho.

Atualmente a ICC Conquista Solidária atua com créditos para Capital de Giro, Capital Fixo, Capital Social e Capital para Reforma de Imóveis com valores de R\$ 200 a R\$ 21 mil e prazo de até 18 meses.

## PALAVRA DO PRESIDENTE

"O Banco do Povo é uma das políticas mais bem-sucedidas de Vitória da Conquista. Um projeto que teve desde o início a participação da sociedade e a vontade política do gestor, o então prefeito Guilherme Menezes. Foi criado em um momento crucial da economia brasileira e internacional, período em que não se conseguia nenhum recurso a título de empréstimo, só se fosse em mãos de agiota. Surgiu então um banco sem banqueiros onde os tomadores de forma solidária se tornaram os próprios donos, principalmente as mulheres empreendedoras.

O nosso sucesso se deve, em especial, ao modelo de gestão e a capacidade empreendedora dos nossos clientes. O estímulo a solidariedade é uma ferramenta da economia solidária capaz de transformar, incluir, empoderar e gerar novas oportunidades e alternativas para vencer os efeitos de uma crise e realizar as mudanças de paradigmas.

O Banco do Povo de Vitória da Conquista e Região é um equipamento real de transformação econômica dos micro e pequenos empresários. Nós somos motivos de alegria, sinônimo de sucesso e de solidariedade. Na prática, ajudamos a vencer os obstáculos do capitalismo.

Hoje, mais do que nunca, ficou comprovado que é necessária uma profunda reflexão sobre o sistema capitalista, que penaliza os mais pobres. Aqui os verdadeiros donos do banco são os pequenos empreendedores".

**Gildásio Silveira de Oliveira – Presidente**



Gildásio Silveira de Oliveira é o presidente da ICC Conquista Solidária

[www.facebook.com/conquistasolidaria](https://www.facebook.com/conquistasolidaria)



a través del Departamento de Expansión Económica del Ayuntamiento", recuerda el director ejecutivo Hermes Bomfim Filho. ICC Conquista Solidária ofrece actualmente préstamos para Capital Circulante, Capital Fijo, Capital Social y Capital para Rehabilitación de Inmuebles, que van de R\$ 200 a 21.000 y con un plazo de hasta 18 meses.

Las palabras del presidente "El Banco do Povo es una de las políticas más exitosas de Vitória da Conquista. Desde el principio, fue un proyecto que contó con la participación de la sociedad y la voluntad política de su gestor, el entonces alcalde Guilherme Menezes. Se creó en un momento crucial para la economía brasileña e internacional, un periodo en el que no se podía conseguir dinero a través de un préstamo, sólo de un usurero. Surgió un banco sin banqueiros, en el que los prestatarios se convirtieron en propietarios solidarios, especialmente las mujeres empresarias.

"Desde el principio, el objetivo era crear una asociación civil a semejanza de otras organizaciones no gubernamentales que ya concedían microcréditos en varios municipios de Brasil. Para ello, unimos los esfuerzos de organizaciones locales, técnicos, empresarios, líderes comunitarios y otros agentes sociales, especialmente

Nuestro éxito se debe sobre todo a nuestro modelo de gestión y a la capacidad empresarial de nuestros clientes. Fomentar la solidaridad es una herramienta de la economía solidaria capaz de transformar, incluir, empoderar y generar nuevas oportunidades y alternativas para superar los efectos de una crisis y realizar cambios de paradigma.

El Banco Popular de Vitória da Conquista y de la región es una verdadera herramienta para la transformación económica de los micro y pequeños empresarios. Somos una fuente de alegría, sinónimo de éxito y solidaridad. En la práctica, ayudamos a superar los obstáculos del capitalismo. Hoy, más que nunca, se ha demostrado que necesitamos reflexionar profundamente sobre el sistema capitalista, que penaliza a los más pobres. Aquí, los verdaderos dueños del banco son los pequeños emprendedores". Gildásio Silveira de Oliveira – presidente

# ICC ITABUNA SOLIDÁRIA ESTÁ ENTRELAÇADO COM A PROSPERIDADE REGISTRADA NA REGIÃO BAIANA

O poder público municipal de Itabuna (BA) tinha recursos de R\$ 150 mil iniciais e o sonho de contribuir com a erradicação da pobreza fornecendo subsídio a pequenos empreendedores. Era julho de 2001 quando a iniciativa saiu do papel e logo contou com adesão voluntária de instituições públicas e organismos da sociedade civil organizada, a exemplo de Sebrae, Câmara de Dirigentes Lojistas, Igreja Batista Teosópolis de Itabuna, Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional (Fase), Associação dos Pequenos e Microempresários de Itabuna (Apemi), Câmara de Vereadores, Sindicato dos Bancários, Sindicato dos Contabilistas, Paróquia Santa Rita de Cássia, Sindicato dos Trabalhadores do Serviço Público Federal (Sintsef/Núcleo Sul) e Associação Comercial de Itabuna. Juntos, mostraram que era possível ganhar força e mudar destinos. Exatos 22 anos depois, o ICC Itabuna Solidária tem conseguido chegar às comunidades mais pobres. Dos

clientes atendidos, 25% residem em localidades que figuram nas áreas de extrema pobreza ou pobreza acentuada do município. Além disso, atende empreendimentos rurais, em comunidades no entorno da área urbana de Itabuna e região financiando mercearias, bares, pequenos produtores e afins. "Celebrar os 20 anos do Banco do Povo, é mais do que justo, é necessário. É importante lembrarmos que nossa trajetória se inicia junto com a de outras sociedades civis do Brasil e da Bahia que queriam se somar no enfrentamento das desigualdades, esse grande problema da sociedade brasileira. Quando o Banco do Povo de Itabuna começou, a maioria das pessoas que demandavam crédito na região não tinha acesso a nenhum serviço bancário. Por isso a ideia do microcrédito orientado para que essas pessoas tivessem a chance de acessar o recurso para qualificar suas atividades", destaca o presidente, Paulo Roberto Demeter.

Com 22 anos de atuação, atende principalmente pessoas que precisam sobreviver. É um trabalho de enfrentamento às desigualdades sociais



Presidente reforça a soma de esforços de várias entidades da sociedade civil para o enfrentamento das desigualdades sociais

## MAIORIA DOS CLIENTES ESTÁ CARACTERIZADA COMO USO DO EMPRÉSTIMO PARA SOBREVIVÊNCIA

O curso de vida do ICC Itabuna Solidária está totalmente entrelaçado com a prosperidade registrada na região. Dos clientes que receberam crédito, 76% são do sexo feminino e 68% das pessoas atendidas possuem entre 30 a 59 anos. Os dados mostram ainda que 85% das pessoas podem ser classificadas por sua renda declarada como pobres. Por isso, 87% dos empréstimos são caracterizados como sobrevivência; não geram lucro econômico que permitam algum nível de acumulação, atendendo basicamente as funções de subsistência. Mas são pessoas que não perdem a esperança e correm atrás do sonho de melhorar de vida. Segundo o relatório de informações, 70% são empreendedores informais e 72,6% dos empreendimentos são familiares, ou seja, geram ocupação e renda para família. Vale destacar que em 61,19% dos casos, o empreendimento é a única fonte de renda do cliente, sendo a atividade exclusiva. Cada empreendimento gera em média 1,3 pessoas ocupadas, ou seja, cada 10 empreendimentos garantem a ocupação de 13 pessoas.

"Gostáramos de lembrar que o Banco do Povo é uma instituição autônoma, baseada na cooperação de diversas entidades da sociedade civil, que se uniram junto com o poder público municipal para levar o microcrédito à população", reforça o presidente. Ele celebra o fato de, mesmo em dificuldades, toda essa gente tem a preocupação com o pagamento das parcelas e a devolução do empréstimo. A taxa de inadimplentes é de somente 2%.

A percepção da equipe da ICC Itabuna Solidária é que por várias ocasiões foi negada a oportunidade às pessoas mais pobres do acesso a produtos financeiros. As instituições financeiras tradicionais, na sua maioria, tratam este público com desconfiança, o que causa, em certa medida, reciprocidade. Dessa forma a captação de clientes ocorre através de reuniões, palestras, visitas nos locais de concentração destes empreendimentos, feiras livres, áreas de comércio popular no centro da cidade, o que naturalmente é multiplicado pelas pessoas nestas localidades no boca a boca.

## DE SACOLEIRA À EMPRESÁRIA E ESTUDANTE DE DIREITO

Ao olhar para trás em sua história, Madalena Batista se enche de orgulho pelo caminho percorrido. Começou jovem, aos 18 anos, como sacoleira, mesma época em que conheceu o ICC Itabuna Solidária Banco do Povo. Fez o primeiro empréstimo para comprar mercadoria, soube lucrar, foi aumentando aos poucos e, hoje, possui três lojas. "Essa parceria vem de longa data, além do crédito orientado, gosto do compromisso da equipe, da pontualidade, dos ensinamentos e do amor depositado no meu negócio", declara. E quem acha que a

empresária parou por aí, está enganado. Ela cursa a faculdade de Direito, porque acredita que possa contribuir ainda mais com suas lojas. Um novo futuro está se desenhando para Madalena.

### OUTROS DADOS RELEVANTES DO ICC ITABUNA SOLIDÁRIA

**A maioria dos clientes atua no comércio - 72% dos empreendimentos financiados;**

**48,31% tem ponto fixo;**

**Mais de 60 tipos de empreendimentos diferentes;**

**Comércio de artigos de vestuário correspondendo a 37% de todos os contratos firmados;**

**Comércio de bebidas chega a 7,1% e alimentos 6,4%.**

[www.instagram.com/bancodopovoicc](https://www.instagram.com/bancodopovoicc)



ICC Itabuna Solidária se entrelaza con la prosperidad registrada en la región de Bahia. Con 22 años de experiencia, atiende principalmente a personas que necesitan sobrevivir. Trabaja para hacer frente a las desigualdades sociales. El gobierno municipal de Itabuna (BA) contaba con unos recursos iniciales de R\$ 150.000 y el sueño de ayudar a erradicar la pobreza subvencionando a pequeños empresarios. Era julio de 2001 cuando la iniciativa echó a andar y pronto contó con el apoyo voluntario de instituciones públicas y organizaciones de la sociedad civil organizada, como el Sebrae, la Cámara de Comerciantes, la Iglesia Bautista Teosópolis de Itabuna, la Federación de Organizaciones de Asistencia Social y Educativa (Fase), Asociación de Pequeños y Microempresarios de Itabuna (Apemi), Cámara de Concejales, Sindicato de Banqueros, Sindicato de Contadores, Parroquia Santa Rita de Casia, Sindicato de los Servidores Públicos Federales (Sintsef/Núcleo

Sul) y Asociación Comercial de Itabuna. Juntos, demostraron que era posible ganar fuerza y cambiar destinos. Exactamente 22 años después, ICC Itabuna Solidária ha conseguido llegar a las comunidades más pobres. De los clientes que atiende, el 25% vive en zonas de extrema pobreza o pobreza acentuada del municipio. También atiende a empresas rurales de comunidades vecinas al área urbana de Itabuna y de la región, financiando tiendas de comestibles, bares, pequeños productores y similares. "Celebrar los 20 años del Banco do Povo es más que justo, es necesario. Es importante recordar que nuestra trayectoria comenzó junto a la de otras sociedades civiles de Brasil y Bahia que querían unir fuerzas para hacer frente a la desigualdad, ese gran problema de la sociedad brasileña. Cuando se creó el Banco do Povo en Itabuna, la mayoría de las personas que necesitaban crédito en la región no tenían acceso a ningún servicio bancario. Por eso se nos ocurrió la idea del microcrédito dirigido, para que

estas personas tuvieran la oportunidad de acceder a recursos para cualificar sus actividades", explica el presidente, Paulo Roberto Demeter. La mayoría de los clientes se caracterizan por utilizar el préstamo para sobrevivir. Los datos muestran que el 85% de las personas pueden clasificarse, por sus ingresos declarados, como pobres. En consecuencia, el 87% de los préstamos se caracterizan como préstamos de supervivencia; no generan beneficios económicos que permitan algún nivel de acumulación, y cumplen básicamente funciones de subsistencia. La percepción del equipo de ICC Itabuna Solidária es que a los más pobres se les ha negado el acceso a productos financieros en varias ocasiones. Las instituciones

financieras tradicionales, en su mayoría, tratan a este público con recelo, lo que en cierta medida provoca reciprocidad. De este modo, la captación de clientes se realiza a través de reuniones, conversaciones, visitas a los lugares donde se concentran estas empresas, mercados al aire libre, zonas comerciales populares del centro de la ciudad, lo que naturalmente se multiplica por el boca a boca de las personas que se encuentran en estos lugares. De carguera a empresaria y estudiante de Derecho. Al repasar su historia, Madalena Batista se siente orgullosa del camino recorrido. Empezó joven, a los 18 años, como sacoleira, al mismo tiempo que conoció el ICC Itabuna Solidária Banco do Povo. Pidió su primer préstamo para comprar mercancías, aprendió a obtener beneficios, hizo crecer gradualmente su negocio y ahora posee tres tiendas. "Además del crédito dirigido, me gusta el compromiso del equipo, la puntualidad, la enseñanza y el cariño que ponen en mi negocio", afirma.

Y quien piense que la empresaria se ha quedado ahí se equivoca. Está estudiando Derecho porque cree que puede aportar aún más a sus tiendas. Un nuevo futuro se vislumbra para Madalena. Otros datos relevantes de la CCI Solidaridad Itabuna. La mayoría de los clientes trabajan en el comercio: el 72% de los proyectos financiados; El 48,31% tiene una ubicación fija; Más de 60 tipos de empresas diferentes. El comercio de la confección representa el 37% de los contratos firmados. El comercio de bebidas representa el 7,1% y la alimentación el 6,4%.

El comercio de bebidas representa el 7,1% y la alimentación el 6,4%.



Jones e Bica possuem um histórico positivo e próspero em suas atividades

# O DOCE SABOR DE CONQUISTAR A SEDE PRÓPRIA

**Empreendedores de Caxias do Sul (RS) fizeram vários financiamentos no ICC Serra em 21 anos de atividades**

Atuando no ramo de confeitaria, os sócios Jones Carvalho, 51 anos, e Jandir Triaca, o Bica, de 57, sentiram o sabor de o negócio prosperar a partir das parcerias com a Instituição Comunitária de Crédito Serra. O que antes era venda de porta em porta, hoje transformou-se no charmoso e aconchegante Espaço Cozinha do Bica, situado na Rua Rachel Cagliari Grazziotin, 437, Bairro Mariani, em Caxias do Sul (RS). A presença neste segmento já existe há 10 anos, mas há cinco, os proprietários conseguiram conquistar a sede própria.

Com consciência ambiental, mantêm o negócio no conceito de sustentabilidade, com quase 100% da produção elétrica

para reduzir a emissão de gases poluentes. Até mesmo o carro usado para entrega de encomendas é elétrico. "O nosso primeiro empréstimo foi há mais de 15 anos para colocar divisórias na sala onde trabalhávamos e instalar ar-condicionado. Enquanto o Bica ficava produzindo, eu saía vender nossos produtos de porta em porta", relembra Jones. Os empréstimos tomados foram usados tanto para investimento como para aumentar o capital de giro. "Iamos sempre renovando os empréstimos, intercalando no meu nome e no dele", recorda Bica, celebrando o cenário atual, com seus três funcionários, estabilidade na empresa e prédio próprio. (Reportagem: Roberto Carlos Dias)

## EM MAIS DE 21 ANOS, EXPANSÃO DAS ATIVIDADES PARA TODO O TERRITÓRIO NACIONAL

"Para trabalhar com o microcrédito, é preciso gostar de gente, para entender suas necessidades e seus sonhos", define a diretora do ICC Serra, Jaqueline Patis. E essa declaração, mais do que representa a filosofia da caminhada de 21 anos do Banco do Povo, com sede em Caxias do Sul.



El dulce sabor de conquistar tu propia sed  
Emprendedores de Caxias do Sul (RS) han contratado varios préstamos en ICC Serra en 21 años de actividad

Trabajando en el negocio de la confitería, los socios Jones Carvalho, de 51 años, y Jandir Triaca, también llamado Bica, de 57, sintieron el sabor de la prosperidad de su negocio gracias a la asociación con la Institución Comunitaria de Crédito Serra. Lo que antes era venta a domicilio se ha convertido en el encantador y acogedor Espaço Cozinha do Bica, situado en la Calle Rachel Cagliari Grazziotin, 437, Bairro Mariani, en Caxias do Sul (RS). El negocio existe desde hace 10 años, pero hace cinco los propietarios consiguieron adquirir un local propio.

Con conciencia ecológica, mantienen su negocio en línea con el concepto de

sostenibilidad, con una producción casi 100% eléctrica para reducir la emisión de gases contaminantes. Incluso el coche que utilizan para repartir los paquetes es eléctrico. "Nuestro primer préstamo fue hace más de 15 años para poner tabiques en la sala donde trabajábamos e instalar aire acondicionado. Mientras Bica producía, yo vendía nuestros productos de puerta en puerta", recuerda Jones.

Los préstamos solicitados se utilizaron tanto para inversiones como para aumentar el capital circulante. "Fuimos renovando los préstamos, a mi nombre y al suyo", recuerda Bica, celebrando la situación actual, con sus tres empleados, estabilidad en la empresa y edificio propio. (Reportaje: Roberto Carlos Dias)

Durante más de 21 años, expansión de las actividades por todo el país

"Para trabajar con microcréditos, es necesario que te guste la gente, entender sus

necesidades y sus sueños", afirma Jaqueline Patis, directora del ICC Serra. Y esta afirmación representa con mucho la filosofía que está detrás de los 21 años de trayectoria del Banco do Povo, con sede en Caxias do Sul. Fue el 5 de abril de 2002 cuando se creó oficialmente la institución.

Fue el inicio de una idea que, hasta entonces, sólo existía en papel y en manos de personas decididas a hacerla realidad y convertirse en historia. Hoy, ICC Serra lo hace realidad con cada nuevo participante -pequeño o microempresario- en sus líneas de financiamiento.

El deseo de ayudar es continuo. Por eso ICC Serra cambió su estatuto para atender a todo Brasil. "Empezamos sólo con el área cubierta por el Consejo de Desarrollo Regional de Serra (Corede Serra), con 17 municipios. Hoy atendemos a más de 35 municipios del estado de Rio Grande do Sul", afirma la directora.

Era 5 de abril de 2002 cuando a instituição se estabeleceu oficialmente.

Foi o início de uma ideia que, até então, existia apenas no papel e na disposição de pessoas determinadas a fazer acontecer e virar história. Hoje, a ICC Serra faz acontecer em cada novo participante - pequeno ou microempreendedor - com suas das linhas de financiamentos. O desejo de ajudar é contínuo. Por isso, o ICC Serra mudou seu estatuto para atender todo Brasil. "Começamos somente com a área de abrangência do Conselho Regional de Desenvolvimento da Serra (Corede Serra) com 17 municípios. Hoje, atendemos mais de

35 municípios gaúchos", especifica a diretora. Nessa região, foram beneficiadas pessoas como Ana Mari Andrighetti, comerciante de 63 anos que começou com uma pequena loja, chegou a ter três e o maior brechó de Caxias do Sul. Hoje sete pessoas dependem do trabalho desenvolvido por ela, que se mantém firme no comércio local. "Fui uma das pioneiras a emprestar do ICC Serra, porque minha loja ficava próxima. Desde sempre eu indico, pela relação que tenho com todos, pelos juros atrativos e pelo bom atendimento", atesta.



## EX-FUNCIÓNÁRIA VIRA EMPREENDEDORA E PARCEIRA DO BANCO DO POVO

De ex-funcionária da Instituição Comunitária de Crédito Serra à parceira na linha de financiamentos. Assim foi desenhada a trajetória de Ivaniza Freitas, que hoje atua em Lajeado (RS). Ela atuou por cinco anos como funcionária do Banco do Povo e hoje é empreendedora. "A relação de ter virado parceira do banco foi uma decisão difícil, mas planejada.

Deixar a segurança de ter contrato por meio da CLT para virar empresária e empreendedora foi pensada em todos os detalhes. Diante disso, minha meta é aproveitar o conhecimento que adquiri nesses anos de banco para fazer do meu negócio um grande empreendimento".



## NÚMEROS DO ICC SERRA

Carteira Ativa em 2021: R\$ 4.834.895,94  
Clientes Ativos 2021: 769  
Carteira Ativa 2022: R\$ 6.524.838,11  
Clientes ativos 2022: 909  
Carteira Ativa: 2023: R\$ 6.993,99  
Clientes ativos 2023: 1013

Tomadores de Crédito  
Gênero  
2021: Feminino - 58,91%  
Masculino - 41,09%  
2022: Feminino - 59,19%  
Masculino - 40,81%  
2023: Feminino - 59,72%  
Masculino - 40,28%

Perfil  
2021: Formal - 31,29%  
Informal - 68,17%  
2022: Formal - 41,25%  
Informal - 58,75%  
2023: Formal - 45,85%  
Informal - 54,15%

Segmento  
2021: Produção - 8,58%  
Comércio - 41,48%  
Serviços - 49,93%  
2022: Produção - 6,49%  
Comércio - 44,22%  
Serviços - 44,22%  
2023: Produção - 5,53%  
Comércio - 39,59%  
Serviços - 54,89%

\*Com data base: 31/07/2023

En esta región se han beneficiado personas como Ana Mari Andrighetti, una comerciante de 63 años que empezó con una pequeña tienda, creció hasta tener tres y la mayor tienda de artículos de segunda mano de Caxias do Sul. Hoy, siete personas dependen del trabajo que ella realiza, y sigue firme en el comercio local. "Fui una de las pioneras en prestar del ICC Serra, porque mi tienda estaba cerca. Siempre lo recomendaré, por la relación que tengo con todos, las tasas de interés atractivas y el buen servicio", afirma.

Antigua empleada se convierte en empresaria y socia del Banco do Povo

De antigua empleada de la Institución Comunitaria de Crédito de Serra a socia de la línea de financiación. Así empezó la carrera de Ivaniza Freitas, que ahora trabaja en Lajeado (RS). Trabajó durante cinco años como empleada del Banco do Povo y ahora es empresaria.

"Convertirme en socia del banco fue una decisión difícil, pero planificada. Dejar la seguridad de tener un contrato en CLT [Consolidación de la Legislación Laboral] para convertirme en empresaria y emprendedora estaba pensado hasta el último detalle. Con eso en mente, mi objetivo es utilizar los conocimientos que he adquirido durante estos años en el banco para convertir mi negocio en una gran empresa."

Cifras ICC Serra  
Cartera de activos en 2021: R\$ 4.834.895,94 • Clientes Activos 2021: 769  
Cartera de activos 2022: R\$ 6.524.838,11 • Clientes activos 2022: 909  
Cartera activa: 2023: R\$ 6.993,99 • Clientes activos 2023: 1013  
\* Con fecha base 31.07.2023

Prestatarios

Gênero  
2021: Feminino - 58,91% • Masculino - 41,09%  
2022: Feminino - 59,19% • Masculino - 40,81%  
2023: Feminino - 59,72% • Masculino - 40,28%

Perfil  
2021: Formal - 31,29% • Informal - 68,17%  
2022: Formal - 41,25% • Informal - 58,75%  
2023: Formal - 45,85% • Informal - 54,15%

Segmento  
2021: Produção - 8,58% • Comércio - 41,48% • Serviços - 49,93%  
2022: Produção - 6,49% • Comércio - 44,22% • Serviços - 44,22%  
2023: Produção - 5,53% • Comércio - 39,59% • Serviços - 54,89%





# CRÉDITO QUE TRANSFORMA REALIDADES: IMEMBUÍ MICROFINANÇAS É PARCEIRA DO EMPREENDEDOR EM MAIS DE 130 MUNICÍPIOS GAÚCHOS

Diretoria executiva: Maria Angélica Domingues de Oliveira, diretora operacional; Arlimar de Oliveira, diretor executivo; Antônio Roque Francisco Ferreira, presidente e Renata Ferrari, diretora geral adjunta

**Em 22 anos de história, a Imembuí já beneficiou cerca de 33 mil empreendedores com a liberação de mais de R\$ 165 milhões em microcrédito produtivo e orientado**

Os números de concessão de crédito de cidades atendidas e de empreendedores beneficiados pela Imembuí Microfinanças não deixam dúvidas sobre a transformação que a instituição faz na vida de cada um dos empreendedores que atende. Desde a fundação em 2001, a Imembuí vem fazendo a diferença no dia a dia de milhares de micro e pequenos empreendedores em todo o Rio Grande do Sul. Já são mais de 33 mil clientes beneficiados com a liberação de R\$ 165 milhões. Mas o que as estatísticas - tão importantes na área financeira - não revelam são as histórias por trás de cada microcrédito concedido. O educador físico, Leonardo Ribeiro, sempre acreditou que um

sonho não se faz sozinho. Por isso, quando decidiu criar uma escola de futebol para crianças e adolescentes em uma área de vulnerabilidade social de Santa Maria, Região Central do Rio Grande do Sul, foi em busca de ajuda. Assim conheceu o trabalho da Imembuí. Em três anos, Leonardo já tomou dois créditos para investir na estrutura do local e na compra de materiais como uniformes e chuteiras para os mais de 80 alunos. "É difícil conseguir crédito na rede bancária. Sem a ajuda da Imembuí, eu levaria muito mais tempo para concretizar o projeto social. Educar é um trabalho de 'formiguinha', com pequenos avanços. A gente se empenha para fazer a diferença na vida de

muitas crianças, mas se tiver colaborado com a vida de uma só, já é muito", afirma Leonardo. Saber da contribuição para esse impacto social positivo é um dos maiores orgulhos da Imembuí Microfinanças. Também é um incentivo para seguir concretizando, todos os dias, a missão de transformar vidas, famílias, ecossistemas e comunidades. O presidente da Imembuí, Antônio Roque Francisco Ferreira, destaca que o microcrédito é uma das principais ferramentas de geração de emprego e renda nos municípios. "É no município que a micro economia acontece. O microcrédito é a oportunidade de o empreendedor retomar a sua capacidade produtiva, gerando impactos sociais que beneficiam a todos. O dinheiro emprestado movimentou a economia e torna viável os valores empregados nas ações. O retorno em forma de impostos é a contrapartida socialmente justa, porque atende ao empreendedor invisível para a economia formal", destaca Ferreira.

## AÇÕES PARA EXPANDIR

Para ampliar ainda mais o apoio ao empreendedor, a Imembuí vem buscando parcerias para operar nas salas dos empreendedores. Uma das ações mais importantes deste ano foi o acordo de cooperação técnica firmado com a Federação das Associações dos Municípios do Rio Grande do Sul (Famurs) para a realização de um estudo sobre o microcrédito. O objetivo

Esse ideal de estar ao lado de quem precisa foi fortalecido durante a pandemia de Covid-19. Em um momento de tantas restrições, a instituição demonstrou um comprometimento inabalável com o propósito de ser parceira do empreendedor. Na contramão do mercado, adaptou as linhas de crédito às necessidades do período, ampliando em 93% o número de clientes atendidos e em 133% o valor concedido em créditos, como lembra o diretor executivo da Imembuí, Arlimar de Oliveira. "No início da pandemia, em 2020, nossa carteira ativa era de R\$ 9 milhões e 1.831 clientes. Ao final de 2022, expandimos para mais de R\$ 21 milhões e 3.540 clientes. Também estendemos prazos contratuais para garantir a sustentabilidade desses negócios. Tudo isso foi possível graças a um empréstimo do BNDES, que foi de vital importância para fomentar o trabalho, a renda e, especialmente, o bem-estar social", explica Arlimar.

é buscar soluções diante da ausência de uma política de estado específica para o microcrédito. Outra ação é o acordo com a Rede Brasil Afro Empreendedor (Reafro), para incentivar a capacitação de negros e negras empreendedoras e promover o desenvolvimento das comunidades.

## IMEMBUÍ MICROFINANÇAS

A Imembuí é uma Oscip de microcrédito fundada em 2001, com sede em Santa Maria (RS) e atuação em mais de 130 municípios gaúchos. Em 2021, expandiu a operação para a capital Porto Alegre como Imembuí Portosol, após a união com a Instituição Comunitária de Crédito (ICC) Portosol. Além de oferecer oito programas de microcrédito produtivo, a Imembuí também desenvolve trabalho de educação financeira nas redes sociais, com a veiculação dos quadros Negócio de Milhões, Case de Sucesso e Se liga na Dica. As produções estão disponíveis nas redes sociais (Instagram e Facebook, YouTube) e no site da Imembuí Microfinanças

## OS NÚMEROS DA IMEMBUÍ

**33 mil: empreendedores beneficiados com microcrédito produtivo e orientado**

**R\$ 165 milhões emprestados**

**130 municípios gaúchos atendidos**

[www.imembuimicrofinancas.org](http://www.imembuimicrofinancas.org)



Crédito que transforma realidades: Imembuí Microfinanças é sócio de empreendedores em mais de 130 municípios do estado de Rio Grande do Sul. Em seus 22 anos de história, Imembuí ha beneficiado a cerca de 33.000 empreendedores con la liberación de más de R\$165 millones en microcréditos productivos y orientados. El número de ciudades atendidas y de emprendedores que se benefician del crédito concedido por Imembuí Microfinanças no deja lugar a dudas sobre la transformación que la institución está haciendo en la vida de cada uno de los emprendedores a los que atiende. Desde su fundación en 2001, Imembuí ha marcado la diferencia en el día a día de miles de micro y pequeños empresarios de todo Rio Grande do Sul. Más de 33.000 clientes se han beneficiado de la liberación de R\$ 165 millones. Pero lo que las estadísticas - tan importantes en el área financiera - no revelan son las historias que hay detrás de cada microcrédito concedido.

Leonardo Ribeiro, educador físico, siempre ha creído que un sueño no puede realizarse solo. Por eso, cuando decidió crear una escuela de fútbol para niños y adolescentes en una zona socialmente vulnerable de Santa Maria, en la región central de Rio Grande do Sul, fue en busca de ayuda. Así conoció el trabajo de Imembuí. En tres años, Leonardo ya pidió dos préstamos para invertir en la estructura del local y comprar materiales como uniformes y bolas de fútbol para los más de 80 alumnos. "Es difícil conseguir créditos de los bancos. Sin la ayuda de Imembuí, habría tardado mucho más en realizar el proyecto social. Educar es un trabajo de 'formiguillas', con pequeños adelantos. Nos esforzamos por marcar la diferencia en la vida de muchos niños, pero si hemos ayudado a uno solo, ya es bastante", dice Leonardo. Saber que hemos contribuido a este impacto social positivo es uno de los mayores orgullos de Imembuí Microfinanças. También es un incentivo para seguir realizando,

cada día, la misión de transformar vidas, familias, ecossistemas y comunidades. El presidente de Imembuí, Antônio Roque Francisco Ferreira, destaca que el microcrédito es una de las principales herramientas para generar empleo y renta en los municipios. "Es en el municipio donde se produce la microeconomía. El microcrédito es una oportunidad para que los emprendedores recuperen su capacidad productiva, generando impactos sociales que benefician a todos. El dinero prestado mueve la economía y hace viables las sumas gastadas en acciones. El retorno en forma de impuestos es la contrapartida socialmente justa, porque atiende al emprendedor invisible para la economía formal", destaca Ferreira. Este ideal de estar ahí para los necesitados se ha visto reforzado durante la pandemia de Covid-19. En un momento de tantas restricciones, la institución ha demostrado un compromiso inquebrantable de ser un socio de los empresarios. A contracorriente del mercado, adaptó sus líneas de crédito a las necesidades de la

época, aumentando el número de clientes atendidos en un 93% y el importe de los créditos concedidos en un 133%, como recuerda el director ejecutivo de Imembuí, Arlimar de Oliveira. "Al inicio de la pandemia, en 2020, nuestra cartera activa era de R\$ 9 millones y 1.831 clientes. A finales de 2022, nos habíamos expandido a más de R\$ 21 millones y 3.540 clientes. También ampliamos los plazos de los contratos para garantizar la sostenibilidad de estos negocios. Todo esto fue posible gracias a un préstamo del BNDES [Banco Nacional para el Desarrollo Social], que fue de vital importancia para promover el trabajo, los ingresos y, especialmente, el bienestar social", explica Arlimar. Acciones de Expansión Para ampliar aún más su apoyo a los emprendedores, Imembuí ha buscado alianzas para actuar en las salas de emprendedores. Una de las acciones más importantes

de este año fue el acuerdo de cooperación técnica firmado con la Federación de Asociaciones Municipales de Rio Grande do Sul (Famurs) para realizar un estudio sobre el microcrédito. El objetivo es encontrar soluciones a la falta de una política estatal específica para el microcrédito. Otra acción es el acuerdo con la Rede Brasil Afro Empreendedor (Reafro), para fomentar la formación de emprendedores negros y promover el desarrollo de las comunidades. Microfinanzas Imembuí Imembuí es una Oscip [Organización de la Sociedad Civil de Interés Público] de microcrédito fundada en 2001, con sede en Santa Maria (RS) y operaciones en más de 130 municipios del estado de Rio Grande do Sul. En 2021, amplió sus operaciones a la capital Porto Alegre como Imembuí Portosol, tras unir fuerzas con la Institución de Crédito Comunitario Portosol (ICC). Además de ofrecer ocho programas de microcrédito produtivo, Imembuí también realiza una labor de

educación financiera en las redes sociales, emitiendo los programas Negócio de Milhões, Case de Sucesso y Se liga na Dica. Los programas están disponibles en las redes sociales (Instagram y Facebook, YouTube) y en el sitio web de Imembuí Microfinanças. Las cifras de Imembuí 33.000: emprendedores beneficiarios de microcréditos productivos y orientados R\$165 millones prestados 130 municipios de Rio Grande do Sul atendidos

# INEC HÁ 30 ANOS TRABALHA PARA O DESENVOLVIMENTO DO NORDESTE

Em 2023, completam-se 30 anos de atividades do Instituto Nordeste Cidadania (Inec). Nascido a partir do movimento "Ação da Cidadania Contra a Fome a Miséria e Pela Vida", cuja essência mantém até hoje, a entidade surgiu de um comitê de colaboradores do Banco do Nordeste para distribuição de cestas básicas e serviços assistenciais, e hoje é a maior Oscip operadora de microcrédito do Brasil, com 2.200 colaboradores, reconhecida nacional e internacionalmente.

Aos 10 anos de sua fundação, em 2003, com a conquista da qualificação como organização de interesse público, o Inec assumiu a operacionalização do Crediamigo, programa de microcrédito do Banco do Nordeste (BNB) voltado ao pequeno empreendedor urbano. Dois anos depois, em 2005, o BNB criou seu programa de microcrédito rural, o Agroamigo, contando desde então com a parceria do Inec para a operacionalização.

A parceria entre Inec e BNB com foco na operacionalização do Crediamigo perdurou até o final de 2022, proporcionando que o banco saísse de uma carteira de 138,5 mil clientes ativos em 2003 para 2,47 milhões de clientes em 2022, alcançando uma carteira ativa de R\$ 6,09 bilhões.

No Agroamigo, os resultados também são notáveis, tendo o programa avançado do patamar de 18 mil clientes em 2005 para a marca de 1,4 milhão de clientes atuais. Em contratações, o valor registrado em 2005 foi de R\$ 17,38 milhões em 2005, saltando para R\$ 1,8 bilhão apenas nos seis primeiros meses deste ano de 2023.

Para Stélio Gama, presidente do Inec, os números que refletem

o sucesso dos programas advêm da mesma excelência na aplicação das metodologias, na permanente capacitação das equipes e na robustez da governança do Inec. Segundo ele, os agentes de microcrédito do Inec atuam muito além da operação dos empréstimos. No âmbito rural, eles avaliam a situação de cada agricultor familiar, ajudam a desenhar a necessidade de aplicação do recurso, acompanham cada família para garantir que consiga quitar e renovar seus créditos, maximizando os benefícios do programa. Para disseminar os conhecimentos, promover o desenvolvimento de competências e aperfeiçoar as habilidades de seus colaboradores, o Inec investe fortemente em capacitações de diversas modalidades como treinamentos in company, externos, virtuais e por plataforma própria de EAD.

"Além de seguirmos uma metodologia que é referência, nossos profissionais são continuamente capacitados para efetivamente contribuírem com o desenvolvimento dos pequenos agricultores, suas famílias e as comunidades onde estão fincados", reforça.

**Maior Oscip operadora de microcrédito do Brasil tem 2.200 colaboradores, sendo reconhecida nacional e internacionalmente.**

Stélio Gama: Nossa atuação consolidada na experiência de 30 anos é fruto de um trabalho coletivo e valente de muitas pessoas



## DESENVOLVIMENTO SOCIAL, AMBIENTAL, CULTURAL E EDUCACIONAL



Agroamigo: linha de crédito rural contempla todo o Nordeste, além da região norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo

## HOJE GERENTE GERAL DE OPERAÇÕES, GEANE TRINDADE JÁ FOI AGENTE DE CRÉDITO

Era 20 de abril de 2006 quando Geane Trindade ingressou no Inec depois de uma série de processos seletivos. "Ser selecionada já foi uma grande conquista, principalmente para aquela época. E foi neste período que iniciou minha jornada de dificuldades e superação", recorda. Foi o primeiro momento de morar sozinha no interior numa cidade desconhecida, também foi quando precisou aprender a pilotar moto para poder ir a campo. "Trabalhei como agente de crédito durante

cinco anos e cada dia era uma nova história. Em alguns momentos pensei em desistir porque havia muitas dificuldades. Mas sempre que chegava na casa de uma família e percebia que trabalho que eu estava desenvolvendo conseguiria mudar a vida daquelas pessoas, voltava para casa com o coração cheio de orgulho e mais motivação para continuar a superar os desafios". Hoje já são 17 anos fazendo este trabalho em favor da comunidade numa trajetória bem constituída em prol do outro.



Geane Trindade completou 17 anos na organização contribuindo no impacto social concedido pelo microcrédito

## OPERAÇÃO DE MICROCRÉDITO INEC

**Programa: Agroamigo (desde 2005)**

Programa: Agroamigo (desde 2005)

**Parceiro: Banco do Nordeste**

Socio: Banco do Nordeste

**Abrangência: 9 estados do Nordeste e as regiões norte dos estados de Minas Gerais e do Espírito Santo**

Cobertura: 9 estados do Nordeste e las regiones septentrionales de los estados de Minas Gerais y Espírito Santo

**Colaboradores: 2.200**

Empregados: 2.200

**Unidades de atendimento: 222**

Unidades de serviço: 222

**Beneficiários: 1,4 milhão**

Beneficiários: 1,4 millones

**Valores contratados em 2023: R\$ 1.8 Bilhões (de jan a jun)**

Importes contratados en 2023: R\$ 1,8 mil millones (de enero a junio)

[www.inec.org.br](http://www.inec.org.br)



El Inec lleva 30 años trabajando por el desarrollo del Nordeste. Es el mayor Oscip [Organización de la Sociedad Civil de Interés Público] operador de microcréditos de Brasil, cuenta con 2.200 empleados y goza de reconocimiento nacional e internacional.

En 2023, el Instituto Nordeste Ciudadanía (Inec) [Instituto de Ciudadanía del Nordeste (INEC)] cumplirá 30 años. Nacida del movimiento "Ação da Cidadania Contra a Fome a Miséria e Pela Vida" [Acción Ciudadana contra el Hambre, la Miséria y por la Vida], cuya esencia mantiene hasta hoy, la organización surgió de un comitê de empleados del Banco do Nordeste para distribuir cestas de alimentos básicos y servicios asistenciales, y hoy es la mayor Oscip [Organización de la Sociedad Civil de Interés Público] operadora de microcréditos de Brasil, con 2.200 empleados, reconocida nacional e internacionalmente.

Diez años después de su fundación, en 2003, con su calificación como organización de interés público, el Inec se hizo cargo de la operación de Crediamigo, el programa

de microcréditos del Banco do Nordeste dirigido a pequeños empresarios urbanos. Dos años más tarde, en 2005, el BNB creó su programa de microcréditos rurales, Agroamigo, que desde entonces gestiona en asociación con el Inec.

La asociación entre el Inec y el BNB centrada en la operacionalización del Crediamigo duró hasta finales de 2022, permitiendo al banco pasar de una cartera de 138.500 clientes activos en 2003 a 2,47 millones de clientes en 2022, alcanzando una cartera activa de R\$ 6.090 millones.

En Agroamigo, los resultados también son notables, habiendo pasado el programa de 18.000 clientes en 2005 a R\$ 1,4 millones en la actualidad. Los contratos totalizaron R\$ 17,38 millones en 2005, pasando a R\$ 1.800 millones en sólo los seis primeros meses de 2023.

Para Stélio Gama, presidente del Inec, las cifras que reflejan el éxito de los programas proceden de la misma excelencia en la aplicación de las metodologías, la formación permanente de los equipos y la solidez de la gobernanza del Inec.

Según él, los agentes de microcrédito del Inec trabajan mucho más allá de las operaciones de préstamo. A nivel rural, evalúan la situación de cada agricultor familiar, ayudan a diseñar la necesidad de utilizar los fondos y acompañan a cada familia para garantizar que puedan devolver y renovar sus préstamos, maximizando los beneficios del programa. Para difundir el conocimiento, promover el desarrollo de competencias y mejorar las habilidades de sus empleados, Inec invierte fuertemente en formación de diversos tipos, como in-company, externa, virtual y a través de su propia plataforma de educación a distancia. "Además de seguir una metodología que es referencia, nuestros profesionales están continuamente formados para contribuir eficazmente al desarrollo de los pequeños agricultores, de sus familias y de las comunidades donde se asientan", enfatiza.

Desarrollo social, medioambiental, cultural y educativo

Además de tener un impacto social positivo al promover la generación de empleo y renta en zonas rurales a través del microcrédito, el Inec también trabaja en proyectos

de desarrollo social, ambiental, cultural y educativo, siempre con un enfoque en el protagonismo de las personas y el fortalecimiento de la ciudadanía. Actualmente hay ocho proyectos sólo en Ceará. Entre ellos, por ejemplo, un curso gratuito de prueba de acceso a la universidad para comunidades desfavorecidas, Proseguir, que consigue que el 40% de sus participantes aprueben cursos universitarios.

También existe Labinec, que se centra en la formación digital y tecnológica de niños y adolescentes económicamente vulnerables a través de la robótica y la educación basada en la cultura maker. En fase final de implantación está el proyecto Ecoinec, con su Unidad Experimental de Agroecología Urbana en la periferia de Fortaleza, capital de Ceará.

Otro proyecto, en desarrollo en el sur de Bahía y el norte de Minas Gerais, es el Caminho das Águas, una asociación con la ONG internacional Water.org, que consiste en sensibilizar a niños y adolescentes rurales sobre saneamiento básico y uso racional del agua.

Além do impacto social positivo ao promover geração de emprego e renda na atividade rural por meio do microcrédito, o Inec também atua com projetos de desenvolvimento social, ambiental, cultural e educacional, sempre com foco no protagonismo das pessoas e no fortalecimento da cidadania. Atualmente, são oito projetos apenas no Ceará. Entre eles, por exemplo, há um cursinho pré-vestibular gratuito para comunidades carentes, o Proseguir, que contabiliza 40% de aprovação dos participantes nas universidades.

Há também o Labinec, que é voltado para a formação digital e tecnológica de crianças e adolescentes em situação de vulnerabilidade econômica, por meio da robótica e educação baseada na cultura maker. Em fase final de implantação, está o projeto Ecoinec, com sua Unidade Experimental de Agroecologia Urbana, na periferia de Fortaleza, capital do Ceará. Outro projeto, em desenvolvimento no Sul da Bahia e no norte de Minas Gerais, é o Caminho das Águas, uma parceria com a

Ong internacional Water.org que consiste na sensibilização de crianças e adolescentes do meio rural para o saneamento básico e o uso racional da água.

Junto à consolidada operação de microfinanças, os programas socioambientais dão suporte à missão de promover a cidadania e fomentar o desenvolvimento sustentável. "O conjunto desta atuação é fruto de um trabalho coletivo e valente de muitos profissionais. A partir da disponibilidade de gente comprometida com o bem-estar da coletividade e de parcerias longevas, temos percorrido um virtuoso caminho de organização, de diálogo e de desenvolvimento, registrando grandes conquistas", reforça Stélio. Ao longo de três décadas, seja nas ações assistenciais, nos projetos socioambientais ou na operacionalização dos programas de microcrédito, as pessoas no centro de tudo o que o Inec propõe e realiza. "Não é à toa que a marca Inec se acompanha da frase 'feito de gente'", vibra o presidente.

serie de procesos de selección. "Ser seleccionada ya fue un gran logro, sobre todo en aquella época. Y fue durante este periodo cuando comencé mi periplo de penurias y superación de dificultades", recuerda. Fue el primer momento de vivir sola en el campo en una ciudad desconocida, y fue también cuando tuvo que aprender a montar en moto para poder ir al campo. "Trabajé como agente de crédito durante cinco años y cada día era una historia nueva. En ocasiones pensé en abandonar porque había muchas dificultades. Pero cada vez que llegaba a casa de una familia y me daba cuenta de que el trabajo que estaba haciendo cambiaría sus vidas, volvía a casa con el corazón lleno de orgullo y más motivación para seguir superando los desafíos." Hoy lleva 17 años haciendo este trabajo en favor de la comunidad, en una carrera consolidada en favor de los demás.

Junto con la operación consolidada de microfinanciación, los programas socioambientales apoyan la misión de promover la ciudadanía y fomentar el desarrollo sostenible. "Todo este trabajo es fruto de la labor colectiva y valiente de muchos profesionales. A través de la disponibilidad de personas comprometidas con el bienestar de la comunidad y de colaboraciones duraderas, hemos recorrido un camino virtuoso de organización, diálogo y desarrollo, registrando grandes éxitos", afirmó Stélio. A lo largo de tres décadas, ya sea en sus actividades asistenciales, en sus proyectos socioambientales o en el funcionamiento de sus programas de microcréditos, las personas han estado en el centro de todo lo que Inec ha propuesto y hecho. "No es de extrañar que la marca Inec vaya acompañada de la frase 'hecho de personas'", afirma el presidente.

Geane Trindade, actual Directora General de Operaciones, fue agente de crédito. Era el 20 de abril de 2006 cuando Geane Trindade se incorporó al Inec tras una

# UNINDO SONHOS, TRANSFORMANDO VIDAS

A jornada do Instituto Estrela no fomento do microcrédito

No coração da caatinga, nasceu uma estrela que iluminaria o caminho para milhares de empreendedores em busca de oportunidades. Fundado em 2005 na cidade de Patos, na Paraíba, o Instituto Estrela despertou como uma chama de esperança em meio ao desafio de promover crescimento econômico local por meio de microcrédito acessível. Com mais de 16 anos de trajetória dedicada à transformação de vidas, a instituição se destaca como uma referência no setor, revelando o poder do investimento social no Nordeste brasileiro.

Pierre Landolt, o visionário fundador e presidente do Instituto Estrela, concebeu a organização como uma resposta à lacuna no acesso ao crédito enfrentada por empreendedores de pequenos negócios na região. Inspirado pela convicção de que o microcrédito poderia ser um catalisador para o progresso econômico e social, ele lançou as bases de uma instituição que transcenderia as barreiras financeiras, tornando-se uma força de mudança.

O Instituto Estrela adotou o microcrédito como sua

bandeira, oferecendo crédito acessível a micros e pequenos empreendedores. Essa iniciativa não apenas fomentou negócios, mas também promoveu a inclusão econômica e social daqueles que antes enfrentavam obstáculos para acessar recursos financeiros. Através de abordagens inovadoras e soluções personalizadas, a instituição demonstrou que o microcrédito não é apenas uma transação financeira, mas uma alavanca para empoderamento.

Ao longo dessa jornada, construiu pontes de sucesso. Sua história é uma coleção de outras histórias bem-sucedidas, tecidas por empreendedores corajosos que transformaram suas visões em realidade. Ao fornecer microcrédito produtivo orientado para capital de giro, coletivo e individual, o Estrela gerou um ecossistema onde sonhos florescem em realizações. De lojas de bairro a pequenas oficinas, os empreendedores apoiados pela instituição encontraram um aliado comprometido em catalisar seu crescimento.

## CRESCENDO JUNTOS

Com agências estrategicamente posicionadas em várias cidades, incluindo Sousa, Guarabira, Teixeira, Cajazeiras e outras, a instituição já impactou a vida de empreendedores de aproximadamente 200 municípios. Essas agências não são apenas pontos de atendimento, mas centros de oportunidades, onde a expertise do Estrela se torna acessível para todos.

A instituição acredita que a transformação começa quando damos às pessoas as ferramentas para construir seus próprios destinos. O compromisso com empreendedores de todas as esferas é um reflexo da crença na resiliência humana. Juntos, escreve-se histórias de sucesso que ecoarão por gerações.

Uniendo sueños, transformando vida. La trayectoria del Instituto Estrela en la promoción del microcrédito. En el corazón de la caatinga nació una estrella que iluminaría el camino de miles de emprendedores en busca de oportunidades. Fundado en 2005 en la ciudad de Patos, Paraíba, el Instituto Estrela despertó como una llama de esperanza en medio del desafío de promover el crecimiento económico local a través de microcréditos accesibles. Con más de 16 años de experiencia dedicados a transformar vidas, la institución se destaca como referencia en el sector, revelando el poder de la inversión social en el nordeste de Brasil.

Pierre Landolt, el visionario fundador y presidente del Instituto Estrela, concibió la organización como respuesta a la falta de acceso al crédito a la que se enfrentaban los pequeños empresarios de la región. Inspirado por la convicción de que el microcrédito podía ser un catalizador del progreso económico y social, estableció las bases de una institución que trascendería las barreras financieras para convertirse en una fuerza de cambio.

El Instituto Estrela ha adoptado el microcrédito como su principal bandera, ofreciendo

créditos asequibles a microempresarios y pequeños empresarios. Esta iniciativa no sólo ha fomentado los negocios, sino que también ha promovido la inclusión económica y social de aquellos que anteriormente se enfrentaban a obstáculos para acceder a los recursos financieros. A través de enfoques innovadores y soluciones personalizadas, la institución ha demostrado que el microcrédito no es sólo una transacción financiera, sino una vía de empoderamiento.

Por el camino, ha tejido puentes de éxito. Su historia es una colección de otras historias de éxito, tejidas por valientes emprendedores que han convertido sus visiones en realidad. Mediante la concesión de microcréditos productivos específicos para capital circulante, tanto colectivos como individuales, Estrela ha generado un ecosistema en el que los sueños florecen y se hacen realidad. Desde tiendas de barrio hasta pequeños establecimientos, los emprendedores apoyados por la institución han encontrado un aliado comprometido a catalizar su crecimiento.

Juntos en crecimiento. Con sucursales estratégicamente situadas en varias ciudades, como Sousa, Guarabira, Teixeira, Cajazeiras y otras, la institución ya ha influido en la vida de empresarios de

aproximadamente 200 municipios. Estas sucursales no son sólo puntos de atención, sino centros de oportunidades, donde la experiencia de Estrela se hace accesible a todos.

La institución cree que la transformación comienza cuando damos a las personas las herramientas para construir su propio destino. Nuestro compromiso con los emprendedores de todas las clases sociales es un reflejo de nuestra creencia en la resiliencia humana. Juntos, escribimos historias de éxito que resonarán durante generaciones. Point do Açaí, de Alejandría (RN) recibió un préstamo. En 2012, en la ciudad de Alejandría (RN), Carmem Silva de Lima inició un proyecto empresarial, la creación de una heladería y snack bar. La idea inicial era empezar solo con una máquina de café expreso, una novedad en aquel momento. Con el paso de los años, el empresario decidió ampliar el negocio y así introdujo el açaí, una variedad de helados, aperitivos y otras variedades de comida.

\*Hay que destacar, con razón, que todo esto sólo fue posible gracias a los microcréditos que suscribimos con el Instituto Estrela de Fomento ao Microcrédito, situado en Sousa

## POINT DO AÇAÍ, DE ALEXANDRIA (RN) RECEBEU EMPRÉSTIMO PARA CRESCER

Em 2012, na cidade de Alexandria (RN), Carmem Silva de Lima iniciou um projeto comercial, a criação de uma sorveteria e lanchonete. A ideia inicial seria começar apenas com uma máquina de sorvete expresso, uma novidade na época. Os anos foram se passando e a empreendedora resolveu expandir o negócio e, assim, introduziu açaí, sorvetes variados, lanches e outras variedades em comidas. "É preciso ressaltar, com razão, que tudo isso só foi possível graças aos microcréditos que

fizemos com o Instituto Estrela de Fomento ao Microcrédito, localizado em Sousa (PB). Logo, a partir de 2015, com início aos empréstimos vimos a possibilidade de ampliar a nossa microempresa comprando novas máquinas, aumentando o espaço físico, variando ainda mais o nosso cardápio e contratando novos funcionários", recorda Carmem. Desde então, ela se sente imensamente feliz em negociar com o Instituto Estrela, que considera uma ajuda muito relevante para o sucesso de microempresários na região.

## RETRATE MÓVEIS, DE AFOGADOS DA INGAZEIRAS (PE), TAMBÉM FOI MODERNIZADA COM INCENTIVO DO MICROCRÉDITO



Danilo Alves da Silva é um cooperado do Polo Moveleiro, uma cooperativa localizada na cidade pernambucana de Afoogados da Ingazeira. Nesse modelo de cooperação, os custos operacionais do espaço são compartilhados entre os cooperados, o que viabiliza o acesso ao local de trabalho sem grandes encargos financeiros. Essa iniciativa promove a cooperação e possibilita o crescimento conjunto dos participantes. O empreendedor obteve êxito ao utilizar o microcrédito disponibilizado pelo Instituto Estrela para modernizar sua marcenaria, substituindo um torno manual por um torno automático.

"Essa mudança foi essencial para aumentar significativamente a produtividade, fazendo com que a produção diária de pés de mesa saltasse de 50 para impressionantes 400 unidades", relata ele. Com a capacidade de produção ampliada, Danilo fechou um contrato com uma fábrica de mesas e cadeiras, o que representou um grande avanço para o crescimento e consolidação de sua marcenaria no mercado. Essa expansão não apenas gerou novos empregos na região, mas também trouxe estabilidade financeira para a marcenaria, além de abrir portas para novas oportunidades de negócios.

## UMA JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO NO SERTÃO BRASILEIRO: PALAVRAS DE PIERRE LANDOLT

Caros leitores e amigos, Quero compartilhar um pouco da minha jornada junto ao Instituto Estrela de Fomento ao Microcrédito e de seus clientes, empreendedores marginalizados do sistema bancário, que não podem oferecer nada como garantia a não ser a sua garra e vontade de exercer sua atividade para ter acesso a investimento e, conseqüentemente, obter melhoria em sua qualidade de vida. O interior do Nordeste brasileiro possui características complexas, mas também tem potencial de desenvolvimento sustentável, logo, contribuir para desenvolver a região através de um público carente é a demonstração de tais características de sucesso. O Instituto Estrela é uma Oscip enraizada no coração da caatinga do Estado da Paraíba, que há 18 anos vem cumprindo sua missão de forma sustentável, mesmo em períodos difíceis do país, acreditando

que ver, ouvir e aprender a dinâmica de cada cliente, prestará o melhor serviço de investimento e capacitação, pensando sempre em soluções inovadoras. O Estrela acredita no potencial humano e na capacidade de transformar realidades, porque o desafio o chama, a vontade de entender e construir um mundo mais sustentável nos move.

Pessoalmente, minhas escolhas foram moldadas por uma visão de futuro em que o desenvolvimento econômico e a preservação ambiental caminham de mãos dadas e esse é o norte da instituição para atingir nosso propósito, que é criar um impacto positivo e transformador na vida das pessoas.

(PE). Después, en 2015, con el inicio de los préstamos, vimos la posibilidad de ampliar nuestra microempresa comprando nuevas máquinas, aumentando el espacio físico, variando aún más nuestro menú y contratando nuevos empleados", recuerda Carmem. Desde entonces, está inmensamente contenta de hacer negocios con el Instituto Estrela, que considera una ayuda muy importante para el éxito de los microempresarios de la región.

Retrato Móveis, de Afoogados da Ingazeiras (PE), também se modernizou com incentivos de microcréditos. Danilo Alves da Silva é membro do Polo Moveleiro, uma cooperativa situada na localidade pernambucana de Afoogados da Ingazeira. En este modelo de cooperación, los costes de funcionamiento del espacio se comparten entre los cooperativistas, lo que les permite acceder al lugar de trabajo sin grandes cargas financieras. Esta iniciativa promueve la cooperación y permite a los participantes crecer juntos.

El emprendedor tuvo éxito cuando utilizó el microcrédito facilitado por el Instituto Estrela para modernizar su carpintería, sustituyendo un torno manual por uno automático. Este cambio fue esencial para aumentar significativamente la productividad, ya que

la producción diaria de pies de mesa pasó de 50 a la impresionante cifra de 400 unidades", afirma.

Con su capacidad de producción aumentada, Danilo firmó un contrato con una fábrica de mesas y sillas, lo que representó un gran paso adelante en el crecimiento y la consolidación de su negocio de carpintería en el mercado. Esta expansión no sólo generó nuevos puestos de trabajo en la región, sino que también aportó estabilidad financiera a la carpintería, además de abrirle las puertas a nuevas oportunidades de negocio.

Un período de transformación en el interior de Brasil: palabras de Pierre Landolt Queridos lectores y amigos,

Me gustaría compartir un poco de mi viaje con el Instituto Estrela de Fomento ao Microcrédito y sus clientes, emprendedores que se encuentran marginados del sistema bancario y que no pueden ofrecer como garantía nada más que su determinación y voluntad de llevar a cabo su actividad para acceder a la inversión y, en consecuencia, mejorar su calidad de vida. El interior del nordeste de Brasil presenta características complejas, pero también tiene potencial para el desarrollo sostenible, por lo que

[www.institutoestrela.org.br](http://www.institutoestrela.org.br)



contribuir al desarrollo de la región a través de un público desfavorecido es una demostración de estas características de éxito.

El Instituto Estrela es una Oscip - Organización da Sociedade Civil de Interesse Público [Organización de la Sociedad Civil de Interés Público] arraigada en el corazón de la caatinga, en el estado de Paraíba, que desde hace 18 años cumple su misión de forma sostenible, incluso en tiempos difíciles para el país, creyendo que viendo, escuchando y aprendiendo la dinámica de cada cliente se presta el mejor servicio de inversión y formación, pensando siempre en soluciones innovadoras. Estrela cree en el potencial humano y en la capacidad de transformar realidades, porque el desafío nos llama y el deseo de comprender y construir un mundo más sostenible nos impulsa.

Personalmente, mis elecciones han sido moldeadas por una visión de futuro en la que el desarrollo económico y la preservación del medio ambiente van de la mano y este es el principio rector de la institución para alcanzar nuestro propósito, que es crear un impacto positivo y transformador en la vida de las personas.



# MARINGÁ CRÉDITO SOLIDÁRIO: A INCLUSÃO FINANCEIRA ATRAVÉS DO MICROCRÉDITO



Presidente: A inclusão financeira através do microcrédito tem evidente e relevante função social

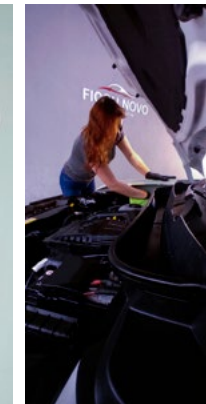
"A atuação das instituições de microcrédito determina forte impacto positivo para a economia social, na medida em que ao apoiar os pequenos negócios formais e informais, muitos com baixa expectativa de acessar o sistema de crédito tradicional, contribui-se para que haja a redução das desigualdades, proporcionando a melhoria nas condições de trabalho e geração de renda, o que atinge de modo especial milhares de famílias. A inclusão financeira através do microcrédito tem evidente e relevante função social", diz o presidente do conselho de administração da MCS Maringá Crédito Solidário, Alan Rogério Mincache. Ele reconhece perfeitamente a função de destaque que o microcrédito realiza. E se sente honrado em estar à frente da instituição que celebra números como as 14.803 operações de crédito, totalizando R\$ 40.476.176,00. E dado força aos mais de 6,9 mil empregos gerados e quase 10 mil mantidos. A trajetória da MCS Maringá Crédito Solidário vem desde 2001, quando, com Assembleia Geral dos associados foi constituída a instituição. No mesmo ano, já foi certificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip). Para seguir na missão de contribuir para o desenvolvimento econômico e social da região metropolitana de Maringá, por meio de parcerias financeiras ágeis, inovadoras, acessíveis, flexíveis e

desburocratizadas, estimulando a geração de empregos e renda, mantém algumas linhas de incentivo. Com o crédito produtivo, consegue a liberação para pagamento em até 24 parcelas e o valor serve para incrementar as atividades produtivas do creditado. Pode chegar a R\$ 20 mil, com taxas de 3,98% a.m. Esta modalidade se subdivide em outras, a exemplo do crédito individual fidelidade, que foi criado para fidelizar clientes. As taxas podem decrescer até 3,5% a.m. de acordo com a pontualidade de pagamento, cujo parcelamento pode ser de até 24 meses e valor máximo de R\$ 20 mil. Outro produto é o crédito confiança, destino àqueles que, além de sua atividade própria, também tenham um emprego que proporcione rendimento fixo registrado em carteira. O valor máximo de empréstimo é de R\$ 3 mil e o pagamento em até 12 meses. Também existem os grupos solidários, com até quatro empreendedores, cada um com sua atividade independente, com prazo de até 24 meses e taxa de 3,98% a.m. Por fim, há o crédito rotativo que serve para desconto de cheques resultantes das atividades dos beneficiados, com prazos de até 90 dias, com taxa de 3,98% a.m. Este crédito é somente para os clientes do crédito produtivo.

## PATRÍCIA QUER ALÇAR NOVOS VOOS E DEIXAR DE SER MEI COM A AJUDA DA MARINGÁ CRÉDITO SOLIDÁRIO



Patrícia é especialista em estética automotiva e reformou o espaço com o microcrédito



## EMPRESA DE ESCAVAÇÃO DE SOLO DO SEU JUCELINO RECEBEU INVESTIMENTOS



Jucelino tem empresa de escavação e contou com o empréstimo para capital de giro e compra de veículo

O trabalho de Jucelino Nunes de Almeida, de 50 anos, é fazer escavações de solo. Na empresa dele atuam cinco pessoas e a atividade principal é fazer buracos para instalação de piscinas, de esgoto, para alicerce de novas construções e até terraplenagem. Mas o dia a dia do empreendedor não é muito simples, por isso, para fazer ajustes financeiros na sua vida, Jucelino foi atrás do apoio da Maringá Crédito Solidário. Desde 2005 ele

toma empréstimos que ajudam com questões como capital de giro, pagamento de conta e aquisição de veículo. O profissional mais que defende o trabalho desenvolvido pela instituição como contribuição ao mercado. "Por isso recomendo sempre para os amigos e familiares que consultem a Maringá Crédito Solidário. É fácil, com juros mais baixos, sem muita burocracia e com mais oportunidade para pagar", relata.

## AS ENTIDADES QUE INTEGRAM O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA MCS MARINGÁ CRÉDITO SOLIDÁRIO

Las organizaciones que componen el Consejo de Administración de MCS Crédito Solidario Maringá

**ACIM – Associação Comercial e Empresarial de Maringá;**  
 ACIM - Asociación Comercial y Empresarial de Maringá [Asociación Comercial e Empresarial de Maringá];

**OAB – Ordem dos advogados do Brasil;**  
 OAB - Orden de los Abogados de Brasil [Orden dos Advogados do Brasil];

**FIEP – Federação das Indústrias do Paraná;**  
 FIEP - Federación de las Industrias de Paraná [Federación das Indústrias do Paraná];

**SINCOMAR – Sindicato dos empregados no comércio de Maringá;**  
 SINCOMAR - Sindicato de los Empleados de Comercio de Maringá [Sindicato dos empregados no comércio de Maringá];

**CODEM – Conselho de Desenvolvimento de Maringá;**  
 CODEM - Consejo de Desarrollo de Maringá [Conselho de Desenvolvimento de Maringá];

**PMM – Prefeitura Municipal de Maringá.**  
 PMM - Ayuntamiento de Maringá [Prefeitura Municipal de Maringá];

[www.creditosolidario.com.br](http://www.creditosolidario.com.br)



Crédito Solidário Maringá: inclusão financeira a través del microcrédito  
 "El trabajo de las instituciones de microcrédito tiene un fuerte impacto positivo en la economía social, ya que, al apoyar a las pequeñas empresas formales e informales, muchas de las cuales tienen pocas expectativas de acceder al sistema de crédito tradicional, contribuyen a reducir las desigualdades, mejorando las condiciones de trabajo y generando ingresos, lo que afecta especialmente a miles de familias. La inclusión financiera a través del microcrédito tiene una función social clara y relevante", afirma el presidente del consejo de administración de MCS Maringá Crédito Solidário, Alan Rogério Mincache. Reconoce plenamente el importante papel que desempeña el microcrédito. Y se siente honrado de estar al frente de una institución que celebra cifras como las 14.803 operaciones de crédito, por un total de R\$ 40.476.176,00. Y da fuerza a los

más de 6.900 empleos generados y casi 10.000 mantenidos. La historia de MCS Maringá Crédito Solidário se remonta a 2001, cuando la organización fue creada en una asamblea general de sus miembros. Ese mismo año, fue certificada como Organización de la Sociedad Civil de Interés Público (Oscip). Para dar continuidad a su misión de contribuir al desarrollo económico y social de la región metropolitana de Maringá a través de asociaciones financieras ágiles, innovadoras, accesibles, flexibles y no burocráticas, estimulando la generación de empleos y renta, mantiene diversas líneas de incentivo. Con el crédito produtivo, se puede liberar para el pago en hasta 24 cuotas y el importe se utiliza para aumentar las actividades productivas del prestatario. Puede

alcanzar hasta R\$ 20.000, con tasas del 3,98% p.m. Esta modalidad se subdivide en otras, como el crédito de fidelización individual, creado para fidelizar a los clientes. Las tasas pueden disminuir hasta un 3,5% p.m. en función de la puntualidad del pago, con plazos de hasta 24 meses y un importe máximo de R\$ 20.000. Otro producto es el Crédito Confianza, que se destina a quienes, además de un negocio propio, también tienen registrado en su cartera un trabajo que les proporciona una renta fija. El importe máximo del préstamo es de R\$ 3.000 y las amortizaciones pueden hacerse en hasta 12 meses. También hay grupos solidarios, con hasta cuatro emprendedores, cada uno con su propia actividad independiente, con un plazo de hasta 24 meses y una tasa del 3,98% p.m. Por último, está el crédito renovable para el cobro de cheques resultantes de las actividades de los beneficiarios, con plazos de hasta 90 días y un tipo del 3,98%

p.m. Este crédito es sólo para clientes de crédito produtivo. Patrícia quiere alcanzar nuevas fronteras y dejar de ser una MEI [Microempresaria individual] con la ayuda del Crédito Solidario de Maringá. Diariamente, Patrícia de Oliveira Pereira Cabral, de 33 años, se ocupa de los sueños de los demás. Se ha convertido en una especialista en estética del automóvil y sus cuidados son esenciales para coches que a menudo sólo se adquieren tras años de financiación. Su historia empezó con una pequeña tienda de productos como cera, abrillantador y similares. El destino liberó una habitación junto a su establecimiento y, ya transformada por el espíritu emprendedor, decidió cumplir otra petición de muchos clientes: ¿por qué no empezar a ofrecer trabajos para vehículos? A pesar de ser una MEI, consiguió que le libieran R\$ 10.000. El dinero se utilizó

para instalar iluminación y pintar el espacio, que se remodeló como Patrícia quería. "En este nuevo formato agrego valor y consigo una facturación mayor que en el pasado, cuando sólo vendía productos", explica, que utiliza el servicio para mantener su hogar, a su marido, a su hijastra y ahora, más recientemente, a su primera empleada. "Recomiendo encarecidamente Maringá Crédito Solidário porque el crédito es fácil, no es burocrático y realmente funciona. Mi proyecto ahora es pasar de MEI a la siguiente categoría. Estoy seguro de que contaré con el apoyo de la institución para realizar este sueño", afirma. La empresa de excavaciones del Sr. Jucelino recibe inversiones. Jucelino Nunes de Almeida, de 50 años, trabaja como excavador de suelos. Su

empresa emplea a cinco personas y su actividad principal es cavar hoyos para instalar piscinas, alcantarillas, cimientos de nuevos edificios e incluso movimientos de tierra. Pero el día a día de un empresario no es muy sencillo, así que para poder hacer ajustes financieros en su vida, Jucelino acudió a Maringá Crédito Solidário en busca de apoyo. Desde 2005 pide préstamos para ayudar en cuestiones como el capital circulante, el pago de facturas y la compra de un coche. El profesional defiende con creces el trabajo realizado por la organización como contribución al mercado. "Por eso siempre recomiendo a amigos y familiares que consulten Maringá Crédito Solidário. Es fácil, con tipos de interés más bajos, sin mucha burocracia y con más oportunidades de pago", afirma.

# DAS DROGAS À REDENÇÃO: A HISTÓRIA DE ADRIELLE QUE HOJE É AUTORIDADE EM ALISAMENTO DE CABELOS

A cabeleireira de São Bento do Sul conquistou espaço no mercado da beleza graças ao apoio do Planorte

A história de Adrielle Ribeiro Rosa tem muitos relatos de superação. Hoje aos 32 anos, atuando como cabeleireira de destaque em São Bento do Sul (SC), tem uma vida marcada por lutas e vitórias. Ex-usuária de drogas e pessoa em situação de rua quando ainda era apenas uma adolescente, hoje é reconhecida no Brasil e no Exterior pelos seus feitos enquanto profissional da beleza. Começou a estudar logo após o nascimento da terceira filha, período em que o marido já atuava em três diferentes empregos para dar conta do sustento da família. Não tardou para que ele acabasse desempregado, cabendo à Adrielle tomar as rédeas. Passou a fazer o cabelo das vizinhas e ganhou visibilidade. Teve inclusive que improvisar um salão de beleza na lavanderia de casa, local onde atendeu por um bom tempo.

Mas conseguiu ir crescendo, mudou de espaço e conheceu o microcrédito. Foi no o Banco do Planalto Norte (Planorte) que tomou dois empréstimos, um em 2022 e outro agora em 2023. "Eu achei ótima as condições para o microempreendedor. A taxa de juros é, sem dúvidas, a melhor da região", diz a cabeleireira, que ganhou fama pelo trabalho com alisamento. Ela, inclusive, tem linha de produtos específicos com sua assinatura e que foi lançada com a ajuda do empréstimo. "Hoje minha família depende do meu negócio. Tenho quatro filhos e, como meu trabalho exige muito de mim, meu esposo ficou com os afazeres domésticos e o cuidado com as crianças", esclarece. Pela frente ela segue firme no propósito de mais uma superação: vencer um câncer. Sem dúvidas, ela atingirá mais essa conquista.



Adrielle tem história que nem o mais renomado roteirista seria capaz de escrever. Hoje tem até linha de produtos com seu nome.



De las drogas a la redención: la historia de Adrielle, que ahora es una autoridad en alisado del cabello. La peluquera de São Bento do Sul se ha afianzado en el mercado de la belleza gracias al apoyo de Planorte. La historia de Adrielle Ribeiro Rosa tiene muchas historias de superación. Hoy, a los 32 años, trabaja como peluquera destacada en São Bento do Sul (SC) y tiene una vida marcada por luchas y victorias. Ex drogadicta y sin techo cuando era sólo una adolescente, hoy es reconocida en Brasil y en el extranjero por sus logros como profesional de la belleza. Empezó a estudiar poco después del nacimiento de su tercera hija, un período en el que su marido ya tenía tres trabajos distintos para llegar a fin de mes. No tardó

mucho en quedarse sin empleo, y a Adrielle le tocó tomar las riendas. Empezó a peinar a sus vecinas y ganó visibilidad. Incluso tuvo que improvisar un salón de belleza en el lavadero de su casa, donde trabajó durante mucho tiempo. Pero consiguió crecer, se trasladó a otra zona y aprendió sobre microcréditos. Fue en el Banco do Planalto Norte (Planorte) donde pidió dos préstamos, uno en 2022 y otro ahora en 2023. "Las condiciones para los microempresarios me parecieron estupendas. El tipo de interés es, sin duda, el mejor de la región", afirma la peluquera, que ganó fama por sus trabajos de alisado. Incluso tiene una línea específica de productos con su firma que se lanzó con la ayuda del préstamo. "Hoy mi familia depende de mi negocio. Tengo cuatro hijos y, como mi trabajo me exige mucho, mi marido se queda con las tareas domésticas y el cuidado de los

niños", explica. Por delante, sigue firme en su propósito de superar el cáncer. Sin duda lo logrará. Planorte lleva 23 años generando empleo e ingresos en Santa Catarina y Paraná. Adrielle es una de las centenares de personas que han visto su historia marcada para siempre con la ayuda del microcrédito. Esto es posible porque, entre tantos apoyos, el Banco do Planalto Norte forma parte actualmente del mayor Programa de Microcrédito Productivo y Orientado del sur de Brasil, afiliado a Amcred y Abcred, y cuyos principales socios son Bades, BNDES, Sebrae, Asociaciones Comerciales e Industriales, CDLs y ayuntamientos de toda la región donde se encuentran. Como la oportunidad para la población necesitada han sido las pequeñas iniciativas y actividades impulsadas por el microcrédito productivo, la labor que realiza Planorte

## PLANORTE ESTÁ HÁ 23 ANOS GERANDO EMPREGO E RENDA EM SC E NO PR

Adrielle é uma das centenas de pessoas que têm suas histórias marcadas para sempre com o auxílio do microcrédito. Isso é possível, porque entre tantos apoios, atualmente o Banco do Planalto Norte faz parte do maior Programa do Microcrédito Produtivo e Orientado do Sul do Brasil, filiado à Amcred e Abcred e cujos principais parceiros são Bades, BNDES, Sebrae, Associação Comerciais e Industriais, CDLs e prefeituras de toda a região onde estão inseridos. Como a oportunidade para a população carente tem sido pequenas iniciativas e atividades fomentadas pelo microcrédito produtivo, o trabalho desenvolvido pelo Planorte se fortalece no propósito de financiamento da estrutura

de produção, serviços e de capital de giro necessários com emprego direto de força de trabalho do pequeno empreendedor e sua família, gerando novos empregos. "Participar do Conselho de Administração do Planorte é gratificante porque podemos dimensionar os benefícios que o Microcrédito traz para os nossos clientes. Muitos relatos confirmam os resultados altamente significativos que produzem uma melhoria na vida dessas pessoas. Seus negócios são impactados positivamente porque, além dos recursos financeiros, recebem através de nossos agentes de crédito um acompanhamento técnico na gestão de seus empreendimentos", destaca a presidente Norma Maria do Valle.



## IMPACTO SOCIAL

Sharlene de Castilho tem garantido o capital de giro de sua loja de roupas desde 2016. Anualmente ela realiza um empréstimo para manter as contas em dia e já percebeu que o Planorte atua de forma progressiva, melhorando a taxa de juros quando mantém a pontualidade do pagamento da parcela. "A pessoa pagou rigorosamente em dia, ganha 10% de desconto. No próximo empréstimo, manteve a pontualidade, mais desconto em cima. Torna-se muito mais viável e socialmente importante", relata o gerente executivo da instituição de microcrédito há 23 anos, Nivaldo Brey Júnior. Ele considera extremamente importante esse impacto social oferecido pelo microcrédito. "O dinheiro traz melhorias para as famílias, influencia no estudo dos filhos, vira emprego e renda. Temos diversos exemplos de clientes que não tinham patrimônio, nem histórico bancário, mantinham apenas a vontade de trabalhar. E com esse esforço mudaram suas histórias", celebra.



Fundado em 24 de fevereiro de 2000, o Banco do Planalto Norte (ou apenas Planorte), tem sede na cidade de Canoinhas (SC), e atende toda a região próxima que inclui 25 municípios de Santa Catarina e também do Paraná. Além da sede, há outros postos de atendimento em três endereços: Mafra (SC), União da Vitória (PR) e São Bento do Sul (SC). Juridicamente é uma Organização Não-Governamental (Ong) sem fins lucrativos e que desde 2002 conseguiu junto ao Ministério da Justiça o título de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip).

**Número de empregos gerados pelos tomadores de crédito:**  
Gerados: 3.080 // Mantidos: 27.282

Número de puestos de trabajo generados por los prestatarios:  
Generados: 3.080 // Mantidos: 27.282

**Perfil dos tomadores de crédito:**  
Masculino: 51% // Feminino: 49%

Perfil de los prestatarios:  
Masculino: 51% // Feminino: 49%

**Constituição da Empresa:**  
Atividade formal: 44,47% // Atividade informal: 55,53%

Constitución de empresas:  
Actividade formal: 44,47% // Actividade informal 55,53%

**Segmento:**  
Comércio: 27,41% // Indústria: 10,69%  
Serviços: 51,54% // Misto: 3,17% // Agricultura: 7,19%

Segmento:  
Comercio: 27,41% // Industria: 10,69%  
Servicios: 51,54% // Mixto: 3,17% // Agricultura: 7,19%

[www.bancodoplanaltonorte.org.br](http://www.bancodoplanaltonorte.org.br)



historias", celebra. Fundado el 24 de febrero de 2000, el Banco do Planalto Norte (o simplemente Planorte) tiene su sede en la ciudad de Canoinhas (SC), y atiende a toda la región cercana, que incluye 25 municipios de Santa Catarina y Paraná. Además de la sede central, existen otros centros de servicios en tres direcciones: Mafra (SC), União da Vitória (PR) y São Bento do Sul (SC). Legalmente, es una Organización No Gubernamental (ONG) sin ánimo de lucro y desde 2002 tiene el título de Organización de la Sociedad Civil de Interés Público (Oscip) concedido por el Ministerio de Justicia.

Sharlene de Castilho consigue capital circulante para su tienda de ropa desde 2016. Todos los años pide un préstamo para llevar las cuentas al día y se ha dado cuenta de que Planorte funciona de forma progresiva, mejorando el tipo de interés cuando mantiene las cuotas al día. "Si pagan a tiempo, tienen un 10% de descuento. La siguiente vez que pagan a tiempo, obtienen otro descuento. Se vuelve mucho más viable y socialmente importante", afirma Nivaldo Brey Júnior, director ejecutivo de la institución de microcrédito desde hace 23 años. Considera muy importante este impacto social que ofrece el microcrédito. "El dinero aporta mejoras a las familias, influye en los estudios de sus hijos, se convierte en empleo e ingresos. Tenemos muchos ejemplos de clientes que no tenían patrimonio, ni historial bancario, sólo ganas de trabajar. Y con este esfuerzo cambiaron sus

se fortalece con el propósito de financiar la estructura de producción, servicios y capital de trabajo necesarios con el empleo directo de la mano de obra del pequeño empresario y su familia, generando nuevos empleos. "Ser miembro del Consejo de Administración de Planorte es gratificante porque podemos medir los beneficios que el Microcrédito aporta a nuestros clientes. Muchos informes confirman los resultados altamente significativos que producen una mejora en la vida de estas personas. Sus negocios tienen un impacto positivo porque, además de los recursos financieros, reciben apoyo técnico en la gestión de sus empresas por parte de nuestros agentes de crédito", afirma la presidenta Norma Maria do Valle. Repercusión social

# “CADA EMPRÉSTIMO CONCEDIDO É MAIS DO QUE UM ATO FINANCEIRO; É UM INVESTIMENTO EM SONHOS E ASPIRAÇÕES”

Palavras do presidente da Profomento, Aldo Antonio Fachinello. A entidade tem 21 anos de atuação

A Profomento, com sede em Brusque (SC), segue sua atuação na distribuição do microcrédito a passos largos. Os últimos meses foram de crescimento e com marcos nesta história de 21 anos. Além de novo espaço para a matriz, a filial de Itajaí (SC) também trocou de endereço e o número de colaboradores subiu. E a previsão é de novas contratações nos próximos meses, ampliando o número de empreendedores atendidos e facilitando ainda mais o acesso aos créditos. “Cada empréstimo concedido é mais do que um ato financeiro; é um investimento em sonhos e aspirações. Sabemos que por trás de cada empreendimento apoiado pela Profomento, existe uma família que confia em nós, uma história de superação e um desejo genuíno de contribuir para um futuro melhor. À medida que continuamos nessa jornada, celebramos cada conquista dos nossos microempreendedores como uma conquista coletiva. Cada novo posto de trabalho criado, cada ideia que se transforma em realidade, é um passo em direção a uma sociedade mais inclusiva e próspera”, considera o presidente

Aldo Antonio Fachinello. No histórico recente, mais precisamente em agosto de 2022, a Profomento mudou para um novo prédio, com estrutura três vezes maior do que a agência anterior, em um local com acesso mais facilitado e com mais visibilidade. Já em março deste ano, também houve a mudança de local da filial de Itajaí, com um ponto mais estratégico e também com uma estrutura maior e mais confortável para clientes e colaboradores, unificando toda a comunicação e padrão visual da agência. Essas mudanças apontam ainda um crescimento no número de colaboradores entre janeiro e agosto de 2023, saindo de 22 para 26 novos trabalhadores. “O que indica que a agência está crescendo em porte, estrutura e número de atendimento. Estamos investindo em pessoal qualificado para, não só atender mais novas áreas, mas também com mais dedicação às áreas já existentes”, celebra o diretor executivo, Marcelino Schindwein.



Aldo Antonio Fachinello celebra cada conquista de um microempreendedor como uma conquista coletiva

## LINHAS DE CRÉDITO OFERECIDAS PELA PROFOMENTO

No trabalho desenvolvido pela Profomento estão diferentes linhas de crédito, a exemplo do Capital de Giro que serve para o fluxo e reforço de caixa, compra de matéria-prima e estoque; o Capital Fixo para compra de ferramentas, utensílios, máquinas, equipamentos, veículos utilitários; e Capital Misto, para mais de um objetivo desses anteriores e para reformas e ampliações dos locais dos empreendimentos. “Trabalhamos também com o Programa Juro Zero, que financia até R\$ 5 mil sem juros para os empreendedores formalizados como MEIs em Santa Catarina, sendo duas operações por CNPJ, com os juros das operações subsidiados pelo Governo do Estado via Bades”, expõe o diretor. Ele destaca que há ainda o Desconto de Cheques, onde os clientes podem antecipar valores pagos em cheque pré-datado, referente a serviços prestados ou produtos

## EMPRÉSTIMO ANTECIPA O PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO DE MARIA HELENA

As habilidades manuais trazem o sustento de Maria Helena Sales Arakaki, de 67 anos. Moradora de Bombinhas (SC), é natural do Mato Grosso do Sul e fabrica roupas de tricô e produz artesanato em tie-dye para o sustento da família. Já faz 45 anos que ela tem nessas atividades seu ganha pão, mas foi somente agora, em 2022, que ela realizou o primeiro empréstimo. A verba conquistada via contrato do Programa Juro Zero, com subsídio do Governo de Santa Catarina, serviu para melhorar a atividade profissional de Maria Helena.

“Comprei material para a produção com antecedência, com isso consegui planejar minha produção de verão, produzindo melhor e com antecedência”, destaca. Atual presidente e fundadora do Grupo Artesãos e Artistas de Bombinhas (GAAB), que existe há 27 anos e conta com 45 associados, ela acredita que seu legado será ensinar as técnicas de artesanato que desenvolveu para outras pessoas. Se contar com a Profomento, esse sonho logo será realizado.



Maria Helena é artesã e quer deixar um legado sobre as técnicas que utiliza

## DELMARA EXPANDIU O NEGÓCIO PARA TER MAIS VERBA PARA UM PROJETO SOLIDÁRIO

A vida de Delmara Rodrigues Vicente, de 54 anos, é uma verdadeira correria. Por causa da própria empresa que atua na venda de doces como bolo de pote, alfajores, geladinho, tortinhas e bolos por encomenda, mas também por conta do projeto social que desenvolve com o marido. “Comecei na área dos doces há três anos, para ajudar a ter uma renda extra que contribuísse com o Projeto Resgate, em que tiramos pessoas com dependência química das ruas”, comenta. Como parte dessa iniciativa de recuperação,

as pessoas atendidas pelo casal prestam serviço como vendedores ambulantes. Além deles, Delmara tem um ponto de venda que fica em frente ao projeto para também fazer a comercialização dos produtos. Ela conheceu a Profomento e realizou um empréstimo para melhorar as condições de trabalho. O valor serviu para expandir a “Aqui só Doces da Del”, loja que tem o seu nome e fica em Barra Velha (SC).



Delmara expandiu o negócio próprio para ter mais dinheiro para tocar um projeto solidário

[www.profomento.com.br](http://www.profomento.com.br)

\*Cada préstamo concedido es más que un acto financiero; es una inversión en sueños y aspiraciones.  
Palabras del presidente de Profomento, Aldo Antonio Fachinello. La organización lleva 21 años funcionando.  
Profomento, con sede en Brusque (SC), sigue dando grandes pasos en la distribución de microcréditos. Los últimos meses han estado llenos de crecimiento e hitos en estos 21 años de historia. Además de los nuevos locales para la sede, la sucursal de Itajaí (SC) también ha cambiado de dirección y el número de empleados ha aumentado. Y se esperan nuevas contrataciones en los próximos meses, ampliando el número de empresarios atendidos y facilitando aún más el acceso al crédito.  
“Cada préstamo concedido es más que un acto financiero; es una inversión en sueños y aspiraciones. Sabemos que detrás de cada empresa apoyada por Profomento, hay una familia que confía en nosotros, una historia de superación y un deseo genuino de contribuir a un futuro mejor. A medida que avanzamos en este viaje, celebramos cada

logro de nuestros microempresarios como un logro colectivo. Cada nuevo puesto de trabajo creado, cada idea que se hace realidad, es un paso hacia una sociedad más inclusiva y próspera”, afirma el presidente Aldo Antonio Fachinello.  
En la historia reciente, más precisamente en agosto de 2022, Profomento se mudó a un nuevo edificio, con una estructura tres veces mayor que la de la agencia anterior, en un local con acceso más fácil y mayor visibilidad. En marzo de este año, la filial de Itajaí también se trasladó a una localización más estratégica, con una estructura más amplia y cómoda para clientes y empleados, unificando todos los estándares de comunicación y visuales de la agencia.  
Estos cambios también apuntan a un aumento del número de empleados entre enero y agosto de 2023, de 22 a 26 nuevos trabajadores. “Esto indica que la agencia está creciendo en tamaño, estructura y número de servicios. Estamos invirtiendo en personal cualificado no sólo para atender a más áreas nuevas, sino también con más dedicación a las ya existentes”, celebra el director ejecutivo, Marcelino Schindwein.

Líneas de crédito ofrecidas por Profomento  
El trabajo realizado por Profomento incluye diferentes líneas de crédito, como Capital Circularite, que se utiliza para la liquidez y el refuerzo de la tesorería, la compra de materias primas y existencias; Capital Fijo, para la compra de herramientas, utensilios, maquinaria, equipos y vehículos comerciales; y Capital Mixto, para más de una de las finalidades anteriores y para reformas y ampliaciones de locales comerciales.  
“Trabajamos también con el Programa Juro Zero [Interés Cero], que financia hasta R\$ 5.000 sin intereses para emprendedores formalizados como MEIs - Micro Empresarios Individuales [Microempresarios Individuales] en Santa Catarina, con dos operaciones por CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas [Registro Nacional de Entidades Jurídicas], con los intereses de las operaciones subsidiados por el Gobierno del Estado vía Bades - Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S.A. [Agencia de Promoción del Estado de Santa Catarina S.A.]”, dice el director. Señala que también existe el Desconto de Cheques - [Descuento de Cheques], donde los clientes pueden

adelantar los valores pagados con cheque posfechado por servicios prestados o productos vendidos.  
Esta variada cartera muestra el potencial de Profomento, que desde su creación hasta junio de 2023 ha realizado 31.033 operaciones, totalizando R\$ 176.110.952,59 invertidos en la región que atiende, que es el Valle del Itajaí, el Valle del Río Tijucas, algunas ciudades del Valle Europeo y el litoral de Santa Catarina.  
La proyección de nuevos puestos de trabajo es de 1981 y el mantenimiento de otros 24.406 empleos. La mayoría de los préstamos (63,26%) se destinan a capital circulante, y el 60,92% al sector servicios. Del total, el 53,50% se aplica a empresas formalizadas, dado el gran número de contratos del Programa Juro Zero - [Interés Cero], exclusivo para empresarios registrados como MEI - Micro Empresario Individual [Microempresario individual] en Santa Catarina.  
El préstamo adelanta la planificación de la producción de Maria Helena

Maria Helena Sales Arakaki, de 67 años, vive de la artesanía. Residente en Bombinhas (SC), es originaria de Mato Grosso do Sul y fabrica ropa de punto y artesanía para mantener a su familia. Hace 45 años que vive de estas actividades, pero fue ahora, en 2022, cuando pidió su primer préstamo. El dinero que recibió a través de un contrato del Programa Juro Zero [Programa Interés Cero], con una subvención del Gobierno de Santa Catarina, se utilizó para mejorar la actividad profesional de Maria Helena.  
“Compré material para la producción por adelantado, así que pude planificar mejor y con antelación mi producción de verano”, dice.  
Actual presidenta y fundadora del Grupo de Artesanos y Artesanas de Bombinhas (GAAB), que existe desde hace 27 años y cuenta con 45 miembros, cree que su legado será enseñar a otras personas las técnicas artesanales que ha desarrollado. Si cuenta con Profomento, este sueño pronto se hará realidad.  
Delmara amplió el negocio para conseguir más dinero para un proyecto benéfico  
La vida de Delmara Rodrigues Vicente, de 54 años, es un auténtico frenesí. Lo es

por su propio negocio de venta de dulces como tartas, alfajores, helados, tartitas y pasteles por encargo, pero también por el proyecto social que dirige con su marido. “Empecé en el negocio de los dulces hace tres años para obtener unos ingresos extra que contribuyeran al Proyecto Resgate, donde sacamos de la calle a personas drogodependientes”, explica. Como parte de esta iniciativa de recuperación, las personas a las que ayudan trabajan como vendedores ambulantes. Además de ellos, Delmara tiene un punto frente al proyecto donde también vende sus productos. Conoció Profomento y pidió un préstamo para mejorar sus condiciones de trabajo. El dinero sirvió para ampliar “Aqui só Doces da Del”, una tienda que lleva su nombre en Barra Velha (SC).



# 17 ANOS DE INOVAÇÃO E COMPROMISSO COM O DESENVOLVIMENTO

No Sul do Brasil, a Amcred-Sul destaca-se como uma força motriz na promoção do microcrédito, unindo ação voluntária e modelos alternativos para impulsionar o desenvolvimento econômico e social. Com uma história consolidada de 17 anos, a organização enfrentou desafios sob a atual gestão, marcada pelo impacto da pandemia, mas manteve seu compromisso inabalável de servir àqueles que mais

necessitam. Cada instituição parceira adaptou-se para atender de forma eficiente às demandas dos clientes. Além disso, intensificou o esforço na busca de apoio de grandes instituições como o BNDES, o Badesc, a Caixa e outros órgãos de fomento de crédito, devido aos custos elevados de captação, que afetam tanto a instituição quanto o cliente.

tanto a instituição como ao cliente. O presidente de Amcred-Sul, Edilson Wilvert, resalta que "a associação se compromete a buscar e oferecer novos serviços e associações com o apoio de seus membros. Isto é fundamental para obter o reconhecimento de suas instituições estatais e nacionais por nosso papel em o desenvolvimento econômico e social de Santa Catarina, estado pioneiro em microcréditos, há sido testemunha da transformação de negócios que começaram no pátio traseiro de suas casas e agora são pequenas, medianas e inclusive grandes empresas. Aqui é onde tem sua sede a organização. "Para todos os envolvidos na zona, o conselho é claro: nunca há que desanimar. Quando olhamos para trás e contemplamos o impacto positivo do microcrédito na vida de pessoas e os desafios a que se enfrentaram, fica claro que, apesar dos problemas persistirem, também temos a capacidade

de superá-los", afirma Wilvert.

La reactivación del fortalecimiento pospandémico ya es una realidad. El vicepresidente de Amcred-Sul, Sedenir dos Santos Júnior, también recuerda el difícil período que ahora se desvanece poco a poco en la memoria. Con acciones para promover el futuro del microcrédito en Brasil, ya podemos ver un retorno a la fuerza. Esto es posible gracias a la movilización nacional a través de Abcred, donde las instituciones cuentan con una sólida representación. Entre los planes de trabajo actuales se encuentra la iniciativa de promover el marco regulador de las Oscips (Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público) con el fin de establecer modelos jurídicos más favorables para este sistema de crédito alternativo y vital. Por el momento, este sector es un tanto vulnerable.

O presidente da Amcred-Sul, Edilson Wilvert, resalta que a "associação se empenha em buscar e oferecer novos serviços e parcerias com o apoio dos associados. Isso é fundamental para conquistar o reconhecimento das instituições estaduais e nacionais quanto ao nosso papel no desenvolvimento econômico e social das regiões onde atuamos", destaca. Santa Catarina, um estado pioneiro no microcrédito, testemunha a transformação de empresas que tiveram início nos quintais das residências e hoje são pequenas, médias e até grandes empreendimentos. Aqui fica a sede da entidade. "Para todos aqueles envolvidos na área, o conselho é claro: jamais desanimem. Ao olhar para trás e contemplar o impacto positivo do microcrédito nas vidas das pessoas e as superações de desafios enfrentados, torna-se evidente que, embora os problemas persistam, também possuímos a habilidade necessária para vencê-los", encoraja Wilvert.

## RETOMADA DO FORTALECIMENTO PÓS-PANDEMIA JÁ É UMA REALIDADE

O vice-presidente da Amcred-Sul, Sedenir dos Santos Júnior, também relembra do período desafiador que agora, aos poucos, vai ficando apenas na memória. Com ações de fomento para o futuro do microcrédito no Brasil, já se percebe a retomada do fortalecimento. Isso é possível graças à mobilização nacional, por meio da Abcred, onde as instituições asseguram uma sólida representatividade. Entre os planos de trabalho atuais destaca-se a iniciativa de impulsionar o marco regulatório das Oscips (Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público) para estabelecer modelos jurídicos mais favoráveis a esse alternativo e vital sistema de crédito. Atualmente, um cenário de certa vulnerabilidade paira sobre esse setor. Embora o microcrédito tenha ganhado robustez, a

Aunque el microcrédito ha adquirido fuerza, es necesario mejorar la interpretación de la legislación de las organizaciones. Es un papel fundamental de las organizaciones orientar este crecimiento de forma responsable y sostenible. Fortalecer el segmento es el principal objetivo, buscando una mayor homogeneidad entre las instituciones y promoviendo movilizaciones eficaces en favor de los miembros, haciendo que las directrices sean más uniformes entre las organizaciones. "Las acciones pioneras ya realizadas por Amcred-Sul demuestran un profundo conocimiento de la dinámica del día a día y un reconocimiento de la sensibilidad de las necesidades de los clientes. Con esta base sólida, la asociación está decidida a preparar el camino para un futuro próspero e inclusivo en el microcrédito brasileño", afirma el vicepresidente.

La acumulación histórica de Amcred-Sul se acerca a los R\$ 5.000 millones en créditos productivos. Con 15 organizaciones de desarrollo del microcrédito asociadas, las cifras muestran una trayectoria consolidada a favor del microcrédito. Hasta la fecha, se han prestado más de R\$ 4.900 millones en más de 1,2 millones de operaciones. Estas cifras han garantizado la creación de 135.298 puestos de trabajo. Según la encuesta, el importe medio de las operaciones es de R\$ 4.076,38, lo que ha repercutido en la vida de más de 86.000 clientes microempresarios de Paraná, Rio Grande do Sul y Santa Catarina.

Cronología del microcrédito en el sur de Brasil  
1999 - Implementación del Programa de Microfinanzas de Santa Catarina  
1999 - Creación de las primeras instituciones promovidas por el gobierno del

estado en el marco del programa Crédito de Confianza (Crédito de Confianza).  
2006 - Fundación de la Asociación de Organismos de Microcrédito y Microfinanzas de Santa Catarina (Amcred-SC)  
2009 - Instauración del Día Estadual del Microcrédito, a través de la Ley Estadual 14.931/09, celebrado anualmente el 18 de noviembre.  
2011 - Creación del Programa Interés Cero, a través de la Ley Estadual 15.570/11  
2014 - Aprobación de la Ley Estadual nº 16.474/14, que institucionaliza el Programa Microfinanzas SC  
2014 - El Banco Central de Brasil realizó su Foro Anual de Inclusión Financiera en la ciudad de Florianópolis  
2014 - 15 años del Programa Santa Catarina de Microfinanzas  
2015 - Construcción de la Central de Riesgos



Amcred-Sul: 17 años de innovación y compromiso con el desarrollo. En el sur de Brasil, Amcred-Sul destaca como fuerza motriz en la promoción del microcrédito, combinando la acción voluntaria y modelos alternativos para impulsar el desarrollo económico y social. Con una trayectoria consolidada de 17 años, la organización ha afrontado desafíos bajo la actual dirección, marcados por el impacto de la pandemia, pero ha mantenido su inquebrantable compromiso de servir a quienes más lo necesitan. Cada institución asociada se ha adaptado para satisfacer eficazmente las demandas de sus clientes. También han intensificado sus esfuerzos para recabar el apoyo de grandes instituciones como el BNDES [Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social], el Badesc [Agência de Fomento de Santa Catarina S.A.], la Caixa [Caixa Econômica Federal] y otros organismos de promoción del crédito, debido a los elevados costes de financiación que afectan

## ACUMULADO HISTÓRICO DA AMCRED-SUL ESTÁ PRÓXIMO DE R\$ 5 BI DE EMPRÉSTIMO PRODUTIVO

Com 15 organizações de fomento ao microcrédito associadas, os números mostram um histórico consolidado em favor do microcrédito. Até agora, foram mais de R\$ 4,9 bilhões em valores emprestados, em mais de 1,2 milhão de operações realizadas. Números que garantiram a geração de 135.298 empregos. De acordo com o levantamento, a média das operações é de R\$ 4.076,38, que impactaram a vida de mais de 86 mil clientes microempreendedores paranaenses, gaúchos e catarinenses.



## LINHA DO TEMPO DO MICROCRÉDITO NO SUL DO BRASIL

2015 - 1ª Reunión del Programa Santa Catarina de Microfinanzas  
 2016 - 10 años de Amcred-SC  
 2016 - Fundación de la Sociedad de Garantía de Crédito de Santa Catarina (SC Garantías)  
 2017 - 17 Oscips - Organización da Sociedade Civil de Interesse Público [Organización de la Sociedad Civil de Interés Público] de Microfinanzas operan, atendiendo el 100% del estado de Santa Catarina  
 2017 - Aprobado el cambio a Asociación de Instituciones de Microcrédito y Microfinanzas de la Región Sur de Brasil (Amcred-Sul)  
 2021 - 15 años de Amcred-Sul

2021 - Medida Provisoria nº 236, de 29 de marzo de 2021 - creación de líneas de ayuda de emergencia para micro y pequeños empresarios impactados por la pandemia del Covid-19, con la ampliación del Juro Zero [Cero interés] a R\$10.000,00.  
 2022 - 8ª Reunión del Programa de Microfinanzas de la Región Sur de Brasil con el retorno del premio Talentos del Programa de Microfinanzas de la Región Sur de Brasil 2022 categorías Agentes Destacados y Emprendedores  
 2023 - Desarrollo del Sistema de Inteligencia Artificial para la evaluación del riesgo de crédito para mejorar el proceso de análisis y oferta de crédito a las instituciones

**1999**

Implantação do Programa de Microfinanças de Santa Catarina

**1999**

Constituídas as primeiras instituições fomentadas pelo Governo do Estado no âmbito do programa denominado Crédito de Confiança

**2006**

Fundação da Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina (Amcred-SC)

**2009**

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

**2011**

Criação Programa Juro Zero, através da Lei Estadual nº 15.570/11

**2014**

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

**2014**

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

**2014**

15 anos do Programa de Microfinanças de SC

**2015**

Construção da Central de Risco

**2015**

1º Encontro do Programa de Microfinanças de SC

**2016**

10 anos Amcred-SC

**2016**

Fundação da Sociedade de Garantia de Crédito Santa Catarina (SC Garantias)

**2017**

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

**2017**

Aprovada a alteração para Associação das Instituições de Microcrédito e Microfinanças da Região Sul do Brasil (Amcred-Sul)

**2021**

15 anos da Amcred-Sul

**2021**

Medida Provisória Nº 236, de 29 de março de 2021 - criação de linhas de auxílio emergencial a micro e pequenos empreendedores impactados pela pandemia de Covid-19, com a ampliação do Juro Zero para R\$ 10.000,00

**2022**

8º Encontro do Programa de Microfinanças da Região Sul do Brasil com o retorno da premiação Talentos do Programa de Microfinanças da Região Sul do Brasil 2022 categorias Agentes Destaque e Empreendedores

**2023**

Desenvolvimento do Sistema de Inteligência Artificial para avaliação do risco de crédito para aperfeiçoar o processo de análise e oferecimento de crédito das instituições



Alelo Frota agora é **veloe go**

# Veloe Go. Seus negócios sempre em movimento.

Saiba mais em [veloe.com.br/veloego](https://veloe.com.br/veloego)

Oferecemos a tecnologia necessária para simplificar o dia a dia do gestor de frota, embarcador, transportador e do motorista.

Tenha mais eficiência desde a gestão de combustível a controles operacionais.

Tudo isso conectado a uma rede de aceitação com milhares de estabelecimentos em todo o Brasil.

# ABOMCRED REÚNE ORGANIZAÇÕES DE MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO DA BAHIA



Foto: freepik.com

Abomcred reúne a organizações de microfinanciación y microcrédito en Bahía. La Asociación de Organizaciones de Microfinanzas y Microcréditos de Bahía (Abomcred) tiene como objetivo promover el desarrollo de las microfinanzas en el estado de Bahía a través de la acción integrada, el voluntariado y modelos alternativos de desarrollo económico y social. Desde 2010, la organización reúne a las cuatro Oscips [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público] de Microcrédito del estado: Ceape-BA, Cade, Icc Conquista Solidária e Icc Itabuna Solidária.

Abomcred surgió sin pretensiones del Foro de Microfinanzas de Bahía, cuyo

objetivo era desarrollar buenas prácticas a través del intercambio de experiencias y la discusión de los diversos aspectos relacionados con las actividades de microcrédito y microfinanzas en Brasil.

En 2011, se constituyó como entidad jurídica, aumentando aún más el deseo de intercambiar experiencias y fortalecer el microcrédito en el estado. Sus afiliados actuales son las cuatro Oscips que trabajan con microcrédito en Bahía. Suman 93 municipalidades y cerca de 5.000 emprendedores, totalizando una cartera de más de 11 millones de reales.

La presidenta Ilana Queiroz Bezerra comenta que "con la asociación hemos

avanzado en el intercambio de experiencias, la difusión de buenas prácticas, la formación periódica de los equipos, la negociación conjunta de auditorías, consultorías y el diálogo con los proveedores de fondos y el gobierno estatal", confirma. Y continúa: "Utilizamos un único sistema operativo y estamos avanzando hacia una mayor unificación. Sabemos que el estado de Bahía es enorme y la necesidad de acceso al crédito orientado es aún mayor y estamos juntos en esta misión para mejorar la calidad de vida de estos empresarios y garantizar que este crédito llegue a quienes realmente lo necesitan", agrega.

Teniendo en cuenta la experiencia acumulada por la asociación a través de sus

A Associação Baiana das Organizações de Microfinanças e Microcrédito (Abomcred) tem como objetivo promover o desenvolvimento das microfinanças no Estado da Bahia através da ação integrada, do trabalho voluntário e de modelos alternativos de desenvolvimento econômico e social. Desde 2010, a entidade reúne as quatro Oscips de Microcrédito do Estado: Ceape-BA, Ceade, Icc Conquista Solidária e Icc Itabuna Solidária.

A Abomcred surgiu de forma despreocupada a partir do Fórum de Microfinanças da Bahia, que tinha como finalidade desenvolver boas práticas por meio da troca de experiência e discussão dos diversos aspectos que envolvem as atividades de Microcrédito e Microfinanças no Brasil. Em 2011 se estabeleceu como pessoa jurídica, crescendo ainda mais essa vontade de trocar experiência e fortalecer o microcrédito no estado. Atualmente tem como afiliadas as quatro Oscips, que atuam com microcrédito na Bahia. Isso totaliza atendimento a 93 municípios e cerca de 5 mil empreendedores, somando uma carteira de mais

de R\$ 11 milhões.

A presidente Ilana Queiroz Bezerra comenta que "com a associação, avançamos no sentido de trocar experiências, disseminar melhores práticas, manter treinamento regular das equipes, negociar em conjuntos auditorias, consultorias e dialogar com aportadores de recursos e com o Governo do Estado", confirma. E continua: "utilizamos um só sistema operacional e estamos caminhando para estar cada vez mais unificadas. Sabemos que o Estado da Bahia é enorme e a necessidade de acesso a crédito orientado é ainda maior e estamos juntos nessa missão de melhorar a qualidade de vida desses empreendedores e garantir que esse crédito chegue a quem de fato precisa", completa.

Diante da experiência acumulada pela associação através de suas associadas, sobretudo pela valiosa oportunidade de crescimento que o mercado de microcrédito oferece, a entidade acredita que é necessário e possível ampliar as competências técnicas e institucionais para poder avançar no atendimento massivo e qualitativo dos clientes.

## RESUMO DAS OSCIPS DA BAHIA

O microcrédito das associadas tem como principais características:

- Garantias alternativas, já que a maioria das transações tem como garantia o aval solidário; (56% grupo solidário);
- Concessão de crédito ágil e acompanhado adequado ao ciclo de negócios do empreendimento;
- Ação econômica com forte impacto social na comunidade;
- Metodologia específica, que consiste na concessão assistida do crédito. Os agentes de crédito vão até o local onde o trabalhador exerce uma atividade produtiva para avaliar as necessidades e as condições de seu atendimento, bem como as condições de pagamento. Esse profissional passa a acompanhar a evolução do negócio e a fornecer orientação se necessário.
- Cobertura em 93 municípios;
- 22% dos municípios do estado atendidos;
- Principal fonte de recursos das Oscips são oriundas do programa do Governo do Estado da Bahia (CredBahia da Desenhahia, 2º Piso);
- 77% das clientes são mulheres;

membros, sobre todo por la valiosa oportunidad de crecimiento que ofrece el mercado del microcrédito, la organización considera que es necesario y posible ampliar las competencias técnicas e institucionales para avanzar en la masificación y la calidad del servicio a los clientes.

Resumen de las Oscips de Bahía

Las principales características de los microcréditos de los miembros son:

- Garantías alternativas, puesto que la mayoría de las transacciones están aseguradas por una garantía conjunta (56% de grupo de garantía solidaria);

- Préstamos ágiles y acompañados adecuados al ciclo de negocio de la empresa;
- Acción económica con un fuerte impacto social en la comunidad;
- Metodología específica consistente en la concesión asistida de créditos. Los agentes de crédito se desplazan al lugar donde el trabajador desarrolla una actividad productiva para evaluar las necesidades y condiciones del negocio, así como las condiciones de pago. A continuación, este profesional hace un seguimiento de la evolución del negocio y ofrece orientación en caso necesario.

- Cobertura en 93 municipalidades;
- 22% de las municipalidades del Estado atendidas;

• La principal fuente de fondos de las Oscips proceden del programa del Gobierno del Estado de Bahía (CredBahia de Desenhahia, 2º Piso);

- 77% de los clientes son mujeres;

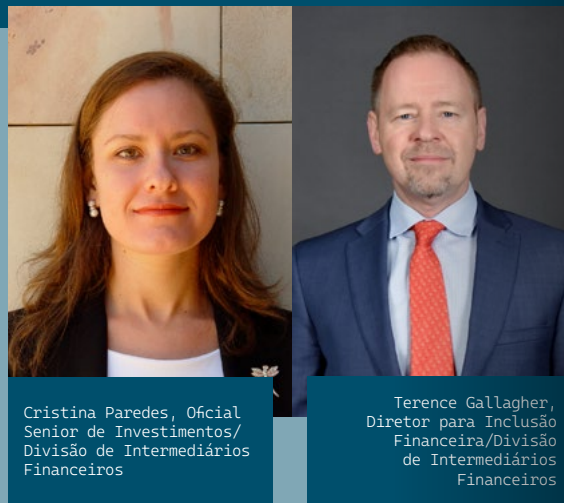
# A ECONOMIA PRATEADA: DA RESPONSABILIDADE INCLUSIVA AO NEGÓCIO PRÓSPERO

Por Cristina Paredes e Terence Gallagher

O BID Invest lançou recentemente um novo pilar na estratégia de inclusão financeira. À medida que buscamos crescer nossas operações não queremos focar exclusivamente em microcrédito produtivo, ou seja, capital de giro para microempresas: queremos ampliar a visão da estratégia para incluir o que chamamos de populações vulneráveis. Procuramos segmentar os não-bancarizados e sub-atendidos em todas as regiões e enfatizar certos grupos que enfrentam desafios específicos para poder ter acesso aos serviços financeiros.

Trabalhamos com nossos parceiros, as instituições financeiras, para ajudá-los a desenhar uma proposta de valor para alcançar esses grupos. Essa proposta de valor pode ir além dos elementos tradicionais do crédito a microempresas. Até agora estamos visando três grupos: economia prateada (aposentados de baixa renda), imigrantes e comunidades indígenas. Esses segmentos de clientes potenciais podem ter demanda para um empréstimo, mas muitas vezes priorizam uma conta transaccional, ou acesso a outros serviços financeiros, como remessas, poupança ou seguro. Esperamos no futuro introduzir novos segmentos de foco, como a população afrodescendente e jovens. Neste artigo, apresentamos uma introdução à nossa experiência com o primeiro segmento de populações vulneráveis: a economia prateada.

A pandemia destacou que os idosos na América Latina e no Caribe (ALC)



Cristina Paredes, Oficial Senior de Investimentos/Divisão de Intermediários Financeiros

Terence Gallagher, Diretor para Inclusão Financeira/Divisão de Intermediários Financeiros

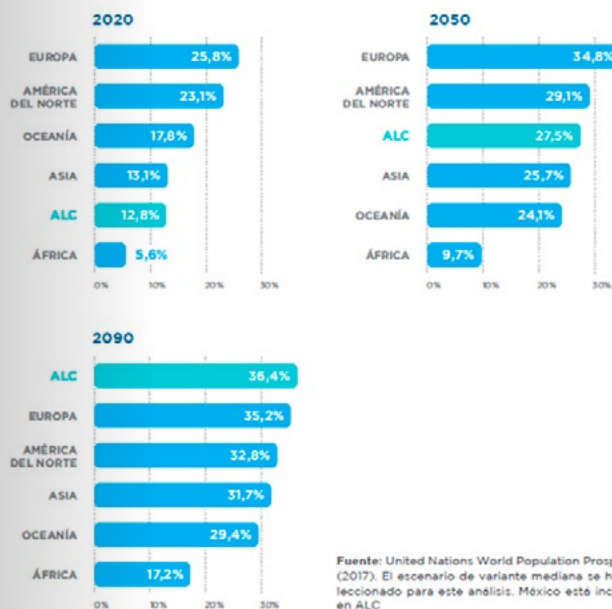
Os idosos representam uma fonte de negócios para o setor privado, através da “economia prateada”. A inclusão financeira deste segmento crescente da população irá gerar oportunidades em todas as regiões

estavam mais expostos à Covid-19 e, ao mesmo tempo, tinham mais dificuldade de adaptação à crescente digitalização imposta pelos confinamentos. Chegou a hora de esse segmento ser visto como uma oportunidade e não como um custo. Todos nós já fomos crianças e pensamos nos desafios que enfrentaríamos quando nos tornássemos pessoas mais velhas. Com o passar do tempo, esses idosos chegam a uma idade em que a tecnologia começa a ser não uma vantagem, mas uma barreira: basta olhar para as filas em frente a qualquer agência bancária, muitas vezes formadas por idosos que tentam utilizar a interface digital do banco, ou nem

sequer tem uma boa conexão com a internet para acessá-lo. O empresário privado vê isto, como vê qualquer outro problema, e o que percebe é uma oportunidade de negócio. É um negócio em crescimento. De acordo com estimativas da ONU, a maioria dos países da região registra um crescimento populacional anual de apenas 0% a 1%, semelhante ao de muitos países das regiões mais ricas. No entanto, o número de pessoas com mais de 65 anos de idade na região aumentará de 56,4 milhões em 2019 para mais de 144 milhões em 2050. Embora, dado o panorama da pandemia, seja oportuno falar de saúde e hospitais, também é muito importante começar a pensar no futuro: são necessários produtos financeiros para esta população, ajuda financeira e educação, e acesso à tecnologia e digitalização. Um relatório recente publicado pelo Centro Universidade Católica de Chile, com a colaboração do Grupo BID, destaca as necessidades dos idosos. Com base em diálogos com mais de 8 mil chilenos, o relatório conclui que a percepção de incerteza é fundamental na população em geral e aumenta com a idade. À medida que avançamos na idade, esta incerteza reflete-se na fragilidade com que se percebe o futuro de instituições como a educação, de serviços como as pensões e até do próprio ambiente.

Porém, diante desses sentimentos, também fica evidente a esperança, associada principalmente à redução da incerteza, o que implica um desejo de que as instituições contribuam para a geração de certezas para a vida das pessoas. Esta é uma conclusão fundamental e é a base da chamada “economia prateada”, que descreve toda a compra e venda de bens e serviços para adultos mais velhos. Estamos no século 21 e a longevidade pode ser mais produtiva do que no passado. Os idosos de hoje, por exemplo, têm maior probabilidade de continuar trabalhando, estudando e consumindo, gozam de melhores condições físicas do que os idosos de outras décadas e têm mais energia para aproveitar a vida e continuar contribuindo para a sociedade. Existem diferentes padrões de consumo e comportamento; e isso continuará a evoluir. O desenvolvimento de serviços e produtos para idosos é fundamental. Um estudo recente do Grupo BID destaca que as empresas e instituições da região que operam na economia prateada ainda estão demasiado focadas nos cuidados de saúde (muitas são hospitais, lares de idosos, empresas farmacêuticas, entre outras) enquanto o papel dos intervenientes no consumo ativo (turismo, entretenimento, educação, habitação) ou no investimento e no mercado de trabalho é ainda muito pequeno.

## PERCENTUAL DA POPULAÇÃO MAIOR DE 60 ANOS POR REGIÃO:



A conclusão do relatório é que existe provavelmente uma procura potencial de serviços que não é correspondida, até agora, por uma oferta suficiente. Ajudar o setor privado a encontrar estas novas oportunidades é o grande desafio. A ideia é que surjam mais atores como a Caja Los Héroes de Chile, entidade pioneira que conta com mais de um milhão de clientes, com forte foco no atendimento aos pensionistas (idosos) com 66% da carteira de crédito social direcionada para esse segmento. O BID Invest apoiou a Caja Los Héroes com fundos e apoio para promover a educação financeira entre os idosos. Apoio semelhante foi oferecido a outras instituições financeiras que se concentraram na economia prateada, como a Caja 18 e o Banco PAN do Brasil. No Japão, estima-se que o mercado da economia prateada tenha ultrapassado 1,1 bilhões de dólares, valor que duplicou em 20 anos e representa hoje praticamente metade de todo o consumo do país. Na ALC, que está envelhecendo rapidamente, a economia prateada poderia desempenhar um papel como locomotiva econômica. Estima-se que, em 2050, mais de uma em cada quatro pessoas (27,5%) terá mais de 60 anos. E, em 2090, a ALC será a região com a maior percentagem de adultos com mais de 60 anos de idade no mundo, com mais de 36%, segundo estimativas da ONU. É tempo de deixar para trás a discriminação etária e de a região ter uma visão mais aberta e positiva sobre as questões do envelhecimento e dos idosos. Através dos investimentos do BID Invest, apoiamos a inclusão financeira dos grupos mais vulneráveis neste segmento de clientes para garantir que possam continuar a dar a sua contribuição para a economia da região.

La economía plateada: de la responsabilidad inclusiva a la prosperidad empresarial. Las personas ancianas representan una fuente de negocio para el sector privado a través de la "economía plateada". La inclusión financiera de este segmento creciente de la población generará oportunidades en todas las regiones.

Por Cristina Paredes y Terence Gallagher. BID Invest ha lanzado recientemente un nuevo pilar en su estrategia de inclusión financiera. A medida que tratamos de hacer crecer nuestras operaciones, no queremos centrarnos exclusivamente en el microcrédito productivo, es decir, en el capital circulante para microempresas: queremos ampliar la visión de la estrategia para incluir lo que llamamos poblaciones vulnerables. Queremos segmentar a los no bancarizados e insuficientemente atendidos en todas las regiones y hacer énfasis en determinados grupos que se enfrentan a desafíos específicos a la hora de acceder a los servicios financieros.

Trabajamos con nuestros socios, las instituciones financieras, para ayudarles a diseñar una propuesta de valor para llegar a estos grupos. Esta propuesta de valor puede ir más allá

de los elementos tradicionales del crédito a la microempresa. Hasta ahora nos dirigimos a tres grupos: la economía plateada (jubilados con bajos ingresos), los inmigrantes y las comunidades indígenas. Estos segmentos de clientes potenciales pueden tener demanda de un préstamo, pero frecuentemente dan prioridad a una cuenta transaccional, o al acceso a otros servicios financieros como las remesas, el ahorro o los seguros. En el futuro, esperamos introducir nuevos segmentos de interés, como la población afrodescendiente y los jóvenes. En este artículo, presentamos una introducción a nuestra experiencia con el primer segmento de población vulnerable: la economía plateada.

La pandemia evidenció que las personas mayores de América Latina y el Caribe (ALC) estaban más expuestas a Covid-19 y, al mismo tiempo, tenían más dificultades para adaptarse a la creciente digitalización impuesta por los cierres. Ha llegado el momento de que este segmento sea visto como una oportunidad y no como un coste.

Todos fuimos niños alguna vez y pensamos en los desafíos a los que nos enfrentaremos cuando fuéramos personas mayores. Con el paso del tiempo, estas personas mayores alcanzan una edad en la que la tecnología empieza a ser no una ventaja, sino una barrera:

basta ver las colas frente a cualquier sucursal bancaria, a menudo formadas por personas mayores que intentan utilizar la interfaz digital del banco, o que ni siquiera disponen de una buena conexión a internet para acceder a ella.

Los empresarios privados ven esto como un cualquier otro problema, y lo que detectan es una oportunidad de negocio. Y es un negocio en crecimiento. De acuerdo con las estimaciones de la ONU, la mayoría de los países de la región registran un crecimiento anual de la población de apenas entre el 0% y el 1%, similar al de muchos países de regiones más ricas. Sin embargo, el número de personas mayores de 65 años en la región aumentará de 56,4 millones en 2019 a más de 144 millones en 2050.

Aunque, dado el panorama de la pandemia, es oportuno hablar de salud y hospitales, también es muy importante empezar a pensar en el futuro: se necesitan productos financieros para esta población, ayuda financiera y educación, y acceso a la tecnología y la digitalización.

Un reciente informe publicado por el Centro Universitario Católico de Chile, con la colaboración del Grupo BID, señala las necesidades de las personas mayores. Basado en

diálogos con más de 8.000 chilenos, el informe concluye que la percepción de incertidumbre es fundamental en la población general y aumenta con la edad. En la medida en que envejecemos, esta incertidumbre se refleja en la fragilidad con que percibimos el futuro de instituciones como la educación, servicios como las pensiones e incluso el propio medio ambiente.

No obstante, frente a estos sentimientos, también se manifiesta la esperanza, principalmente asociada a la reducción de la incertidumbre, lo que implica el deseo de que las instituciones contribuyan a generar certidumbre para la vida de las personas. Esta es una conclusión fundamental y es la base de la llamada "economía plateada", que describe toda la compra y venta de bienes y servicios a los adultos mayores.

Estamos en el siglo XXI y la longevidad puede ser más productiva que en el pasado. Los ancianos de hoy, por ejemplo, tienen más posibilidades de seguir trabajando, estudiando y consumiendo, están en mejores condiciones físicas que los ancianos de otras décadas y tienen más energía para disfrutar de la vida y seguir contribuyendo a la sociedad. Hay diferentes patrones de consumo y comportamiento, y esto seguirá en evolución.

El desarrollo de servicios y productos para las personas mayores es fundamental. Un informe reciente del Grupo del BID destaca que las empresas e instituciones de la región que operan en la economía plateada siguen demasiado centradas en la asistencia sanitaria (muchas son hospitales, residencias de ancianos, empresas farmacéuticas, entre otras), mientras que el papel de los agentes del consumo activo (turismo, ocio, educación, vivienda) o de la inversión y el mercado laboral es aún muy reducido.

La conclusión del informe es que probablemente existe una demanda potencial de servicios que hasta ahora no se ha visto correspondida por una oferta suficiente. Ayudar al sector privado a encontrar estas nuevas oportunidades es el gran desafío.

La idea es que surjan más actores, como Caja Los Héroes de Chile, una organización pionera con más de un millón de clientes y una fuerte orientación al servicio de los jubilados (personas mayores), con el 66% de su cartera de crédito social dirigida a este segmento. BID Invest apoyó a Caja Los Héroes con fondos y apoyo para promover la educación financiera entre los mayores. Se ofreció un apoyo similar a otras instituciones financieras centradas en la economía plateada, como Caja 18 y Banco PAN de Brasil.

En Japón, se calcula que el mercado de la economía plateada ha superado los 1.100 millones de dólares, una cifra que se ha duplicado en 20 años y que hoy representa casi la mitad de todo el consumo del país. En ALC, que envejece rápidamente, la economía plateada podría desempeñar una función de locomotora económica. Se calcula que en 2050, más de una de cada cuatro personas (27,5%) tendrá más de 60 años. Y para 2090, ALC será la región con mayor porcentaje de adultos mayores de 60 años del mundo, con más del 36%, según estimaciones de la ONU.

Es hora de dejar la discriminación por edad atrás y de que la región adopte una visión más abierta y positiva de las cuestiones vinculadas al envejecimiento y a las personas mayores. A través de las inversiones de BID Invest, apoyamos la inclusión financiera de los grupos más vulnerables de este segmento de clientes para garantizar que puedan seguir haciendo su contribución a la economía de la región.



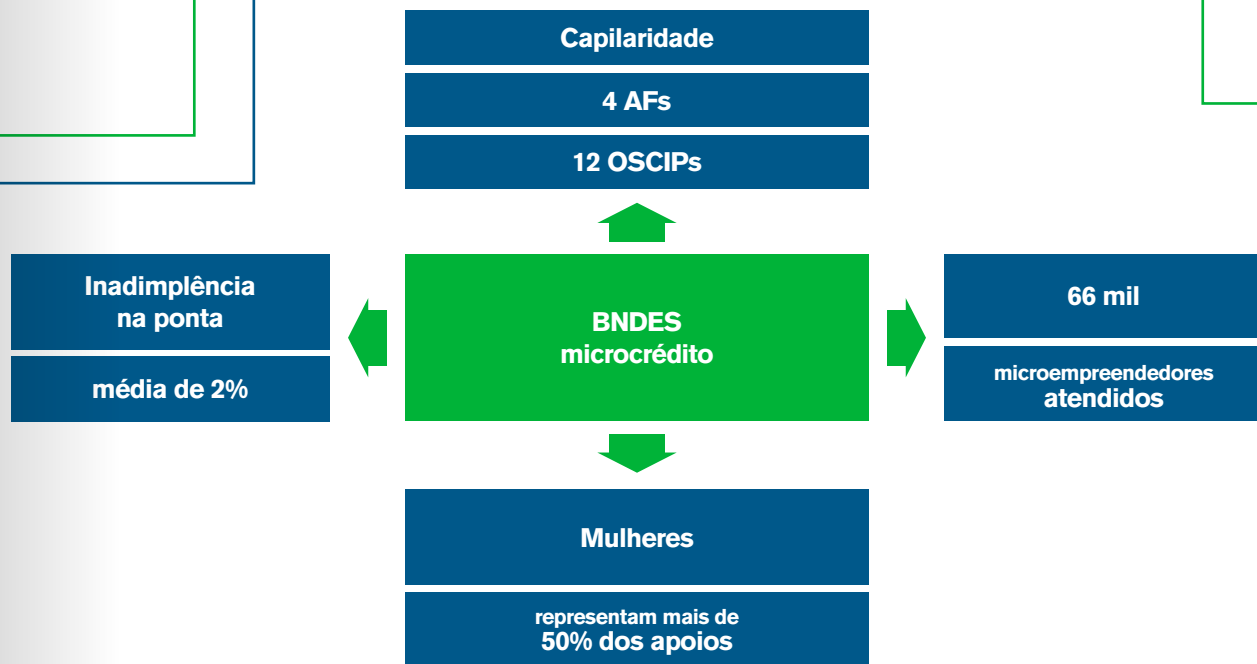
foto: freepik.com

# BNDES PROMOVE APOIO A MAIS DE 700 MIL MICROEMPREENDEDORES

Isso ocorre por meio da atuação de seus agentes operadores que realizaram operações que somaram mais de R\$ 5,6 bilhões em financiamentos nos últimos 10 anos

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) participou da formação da indústria de microfinanças no Brasil, com atuação no apoio às instituições de microcrédito desde 1996, quando o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) passou a ofertar funding para os agentes operadores de microcrédito que possuem relacionamento com o Banco. Desde então, o BNDES promoveu uma série de melhorias no Produto, atualmente chamado de BNDES Microcrédito, que apoia tanto Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips), quanto Agentes Financeiros, os quais repassam recursos do Banco aos microempreendedores, conforme as diretrizes do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO). Apesar de não estar abrangido pela regulamentação do Banco

Central (BC) que trata do direcionamento de depósitos à vista para o Microcrédito Produtivo e Orientado (MPO), o BNDES moldou o seu Produto de acordo com as regras do PNMPO por uma opção de alinhamento à política pública de microcrédito e por entender que a orientação realizada pelos agentes de crédito é fator essencial para o êxito das atividades produtivas apoiadas. Nos últimos dez anos, o BNDES promoveu o apoio a mais de 700 mil microempreendedores por meio da atuação de seus agentes operadores, os quais realizaram operações que somaram mais de R\$ 5,6 bilhões em financiamentos. A figura a seguir demonstra a atuação do BNDES Microcrédito em 2022:



No ano de 2022, o BNDES apoiou 66 mil microempreendedores por meio de seus agentes operadores: quatro Agentes Financeiros e 12 Oscips. Entre estes microempreendedores apoiados, as mulheres representam mais da metade, revelando que o PNMPO é um importante instrumento de acesso ao crédito para as mulheres. Outro ponto que merece destaque é a baixa inadimplência, o que demonstra a robustez do modelo de apoio do BNDES ao PNMPO, mesmo diante de cenário econômico desafiador. O BNDES reconhece a relevância do modelo do MPO que, por meio da atuação dos agentes operadores, representa importante instrumento de acesso ao crédito, uma vez que atende parcela da população desbancarizada, possibilitando inclusão, capilaridade e impacto social. Ademais, cabe-nos novamente ressaltar a centralidade do trabalho do agente de crédito no sucesso do MPO, já que é por meio deste que são viabilizadas as premissas que colocam o MPO em um ciclo virtuoso: proximidade do cliente, entendimento de suas necessidades, orientação e desenvolvimento dos microempreendedores tanto formais quanto informais. Neste sentido, o BNDES estuda formas de ampliar o apoio

às Oscips para atendimento a este público, como destaca o Superintendente da Área de Operações e Canais Digitais (ADIG), Marcelo Porteiro. "Reconhecendo a importância da atuação das Oscips na promoção do acesso ao crédito pelos microempreendedores, o BNDES estuda como promover a ampliação de sua atuação em microcrédito no país. Nesse contexto, a parceria com a Abcred é de grande relevância para o entendimento, identificação e definição de novas estratégias que possibilitem alcance do microcrédito em todo o país", destaca.



[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)

El BNDES promueve el apoyo a más de 700.000 microempreendedores. Esto ocurre a través del trabajo de sus agentes operativos, que han realizado operaciones por un total de más de R\$ 5.600 millones en financiamentos en los últimos 10 años.

microcrédito que tienen una relación con el Banco. Desde entonces, el BNDES ha introducido una serie de mejoras en el producto, actualmente denominado Microcrédito BNDES, que apoya tanto a las Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público (Oscips), [Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público] como a los Agentes Financieros, que transfieren los recursos del Banco a los microempresarios, de acuerdo con las directrices del Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO) [Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado]. Aunque no esté contemplado en la reglamentación del Banco Central (BC) sobre

direccionamiento de depósitos a la vista para el Microcrédito Produtivo e Orientado (MPO), el BNDES ha moldeado su Producto de acuerdo con las reglas del PNMPO porque ha optado por alinearse con la política pública de microcrédito y porque comprende que la orientación prestada por los agentes de crédito es un factor esencial para el éxito de las actividades productivas apoyadas. En los últimos diez años, el BNDES ha promovido el apoyo a más de 700.000 microempresarios a través de sus agentes operativos, que han realizado operaciones por un total de más de R\$ 5.600 millones en financiación. En 2022, el BNDES apoyó a 66.000 microempreendedores a través de sus agentes

operativos: cuatro Agentes Financieros y 12 Oscips. Entre estos microempresarios apoyados, las mujeres representan más de la mitad, lo que revela que el PNMPO es un importante mecanismo de acceso al crédito para las mujeres. Otro punto a destacar es el bajo índice de morosidad, que demuestra la robustez del modelo de apoyo del BNDES al PNMPO, incluso ante un escenario económico desafiante. El BNDES reconoce la importancia del modelo del PNMPO que, a través del trabajo de los agentes operativos, representa un importante instrumento de acceso al crédito, ya que atiende a una parte de la población no bancarizada, posibilitando

inclusión, capilaridad e impacto social. Además, debemos insistir una vez más en la centralidad del trabajo del agente de crédito en el éxito de la MPO, ya que es a través de ellos que se hacen posibles las premissas que sientan a la MPO en un círculo virtuoso: proximidad al cliente, comprensión de sus necesidades, orientación y desarrollo de los microempresarios tanto formales como informales. En este sentido, el BNDES está estudiando formas de ampliar su apoyo a Oscips para atender a este público, como señala Marcelo Porteiro, Superintendente de Área de Operaciones e Canais Digitais (ADIG) [Área de Operaciones y Canales

Digitales]. "Reconociendo la importancia del trabajo de la Oscips en la promoción del acceso al crédito para microempreendedores, el BNDES está estudiando cómo promover la expansión de sus operaciones de microcrédito en el país. En este contexto, la asociación con Abcred es de gran importancia para entender, identificar y definir nuevas estrategias que permitan que el microcrédito llegue a todo el país", declaró.



# CRESCENDO COMO UMA COMUNIDADE

A Oikocredit, investidora de impacto social e cooperativa mundial, se destaca por seu compromisso com a iniciativa social e financeiro. Fundada em 1975, é uma organização única que canaliza dinheiro de investidores sociais em projetos que promovem o desenvolvimento sustentável em países que estão em crescimento em todo o mundo. Sediada na Holanda, a Oikocredit trabalha por meio de uma rede de escritórios em três regiões de foco: África, Ásia e América Latina, oferecendo empréstimos e investimentos em 33 países nessas regiões.

## COMO FUNCIONA A OIKOCREDIT

A Oikocredit fornece empréstimos, investimentos em ações e apoio à capacitação para organizações que atingem pessoas e comunidades de baixa renda na África, Ásia, América Latina e Caribe.

A instituição se concentra em três setores de foco: inclusão financeira, agricultura e energias renováveis. Como parte de sua estratégia para o período de 2022 a 2026, a cooperativa adotou uma abordagem focada na comunidade para fornecer suporte adicional aos grupos que atende.

Os escritórios regionais da Oikocredit e a rede de campo desempenham um papel fundamental na seleção de organizações parceiras com ideias e valores semelhantes, colaborando na construção de relacionamentos de longo prazo e na capacitação das mesmas. A equipe internacional da Oikocredit, juntamente com sua equipe especializada em desempenho social e capacitação no campo, serve como o primeiro ponto de contato para organizações parceiras que buscam apoio financeiro, apoio em questões ambientais, sociais

Trata-se de uma organização baseada em um modelo cooperativo que prioriza a justiça social e econômica. Suas instituições parceiras contribuem com capital para projetos financeiros que capacitam pessoas de baixa renda, apoiam comunidades locais e promovem acesso a serviços essenciais. Em contrapartida, seus investidores compartilham os benefícios financeiros resultantes desse processo, e o impacto social dos investimentos.

e de governança. Essa colaboração ajuda essas organizações a se tornarem empresas sociais fortes e sustentáveis. Como resultado dessa colaboração, os parceiros da Oikocredit são capazes de expandir seu alcance e melhorar o acesso a produtos e serviços, atendendo assim às necessidades de pessoas de baixa renda e suas comunidades. A Oikocredit inaugurou seu escritório no Brasil em 2002, com o intuito de promover investimentos de impacto social e compartilhar sua visão, missão e valores no país. Após 21 anos estudando o mercado e atuando regionalmente, a Oikocredit atua em conjunto com ONGs e cooperativas de crédito que trabalham alinhados com os objetivos da Oikocredit Internacional, possibilitando, através do microcrédito e ações sociais, o desenvolvimento de microempreendedores urbanos e rurais, atuando tanto em grandes metrópoles, como em pequenas cidades do interior. A Oikocredit está presente diretamente em oito dos 27 estados brasileiros.

## OIKOCREDIT NA AMÉRICA LATINA E NO CARIBE: PROJETOS FOCADOS NA COMUNIDADE

Os projetos de abordagem focados na comunidade fazem parte da nova estratégia de quatro anos que a cooperativa está implementando desde 2022. O foco principal dessa estratégia é direcionado para iniciativas de educação, água, saneamento básico, habitação e infraestrutura comunitária, tanto com parceiros existentes, como também com novos parceiros. O primeiro projeto dessa estratégia já está em desenvolvimento e novas oportunidades estão sendo exploradas. Em colaboração com parceiros que já atuam nessas áreas e avaliaram as necessidades críticas das comunidades locais, o desenvolvimento de soluções para fortalecer a resiliência das comunidades de baixa renda será levado adiante. Em conjunto com o Banco da Família, um dos parceiros da Oikocredit no Brasil, foram realizadas parcerias com foco em uma

abordagem social mais específica, relacionada principalmente a dois produtos mais próximos à comunidade. Sendo eles:  
1- Habitação: com objetivo de promover reformas e acesso a moradias;  
2- Água, Saneamento Básico e Higiene: com objetivo de disponibilizar água potável e saneamento básico para pessoas de baixa renda. Além de contribuir para o co-desenvolvimento dessas soluções, a Oikocredit também financiará e facilitará sua implementação, fornecendo suporte de capacitação. Conectando-se com outras organizações que compartilham a mesma missão e podem fornecer soluções que não estão ao alcance da Oikocredit e de suas organizações parceiras - como concessão de financiamento, assistência técnica e soluções de infraestrutura, serão facilitadas.

## PRINCIPAIS BENEFÍCIOS

**Para organizações parceiras (empresas que recebem o investimento):** permitir que as organizações parceiras respondam mais rápido e efetivamente às necessidades das comunidades em que operam.

**Para a Oikocredit:** a oportunidade de interagir com maior proximidade com as organizações que compartilham sua mesma missão, aumentando o impacto positivo e garantindo oportunidades de investimento a longo prazo.

**Para o acesso ao cliente final:** fornecer serviços básicos, melhorando sua qualidade de vida e os tornando mais aptos para oportunidades de viver a vida a que aspiram.

**Sobre o papel da Oikocredit na abordagem focada na comunidade:**

1. Identificação de organizações parceiras com valores semelhantes, que visam o desenvolvimento da comunidade como um todo. Com esta parceria, ambos exploram as necessidades das comunidades focando em possíveis melhorias e maneiras para alcançá-las.
2. Conduzir o co-desenvolvimento de novas iniciativas que são replicáveis, escaláveis e facilitam as conexões entre pessoas e organizações auxiliando na resolução de problemas.
3. Fornecer e facilitar a capacitação e a assistência técnica em todas as etapas dos ciclos de vida de iniciativas, desde o "capital de sementes" mais arriscados, até sua maturidade, encontrando outros investidores e doadores quando necessário.

**Habitação**  
Na América Latina, a Oikocredit investe ativamente em projetos habitacionais, fornecendo financiamento e capacitação, com webinars para organizações parceiras de microfinanças. A cooperativa iniciou parcerias com duas organizações no Equador e uma em El Salvador. A região enfrenta uma escassez significativa de moradias devido à rápida urbanização, e grande parte da habitação

disponível é de baixa qualidade. O objetivo deles é resolver este problema de forma imediata.

## HISTÓRIA DE CLIENTE

Clarice administra um supermercado onde vende uma variedade de produtos em frente à sua casa, além de trabalhar como babá para os vizinhos, para obtenção de renda extra. Seu marido tomou um empréstimo primeiro, e mais tarde ela se uniu ao seu grupo solidário (chamado "expresso dia"), após a recomendação de outro amigo. Com o apoio dos empréstimos, seus negócios se expandiram, aumentando sua renda geral.



[www.oikocredit.coop](http://www.oikocredit.coop)

Creando como comunidad  
Oikocredit, inversora de impacto social y cooperativa global, destaca por su compromiso con la iniciativa social y financiera. Fundada en 1975, es una organización única que canaliza el dinero de inversores sociales hacia proyectos que promueven el desarrollo sostenible en países en crecimiento de todo el mundo. Con sede en los Países Bajos, Oikocredit trabaja a través de una red de oficinas en tres regiones prioritarias: África, Asia y América Latina, ofreciendo préstamos e inversiones en 33 países de estas regiones.  
Es una organización basada en un modelo cooperativo que concede prioridad a la justicia social y económica. Sus instituciones asociadas aportan capital a proyectos financieros que empoderan a las personas con bajos ingresos, apoyan a las comunidades locales y promueven el acceso a servicios esenciales. En contrapartida, sus inversores comparten los beneficios financieros resultantes de este proceso y el impacto social de las inversiones.  
Funcionamiento de Oikocredit  
Oikocredit proporciona préstamos, inversiones de capital y apoyo al desarrollo de competencias a organizaciones que atienden a personas y comunidades de bajos ingresos en África, Asia, América Latina y el Caribe.

La organización se centra en tres sectores: inclusión financiera, agricultura y energías renovables. Como parte de su estrategia para el periodo de 2022 a 2026, la cooperativa ha adoptado un enfoque centrado en la comunidad para proporcionar apoyo adicional a los grupos a los que sirve.  
Las oficinas regionales y la red en el terreno de Oikocredit desempeñan un papel clave en la selección de organizaciones socias con ideas y valores similares, colaborando en la construcción de relaciones a largo plazo y en el desarrollo de sus capacidades. El equipo internacional de Oikocredit, junto con su equipo especializado en desempeño social y desarrollo de capacidades en el terreno, sirve como primer punto de contacto para las organizaciones socias que buscan apoyo financiero, apoyo en temas ambientales, sociales y de gobernanza. Esta colaboración ayuda a estas organizaciones a convertirse en empresas sociales fuertes y sostenibles.  
Como resultado de esta colaboración, los socios de Oikocredit pueden ampliar su alcance y mejorar el acceso a productos y servicios, satisfaciendo así las necesidades de las personas con bajos ingresos y sus comunidades.  
Oikocredit abrió su oficina en Brasil en 2002 con el objetivo de promover inversiones de

impacto social y compartir su visión, misión y valores en el país. Tras 21 años estudiando el mercado y actuando regionalmente, Oikocredit trabaja junto a ONGs y cooperativas de crédito que trabajan en línea con los objetivos de Oikocredit Internacional, posibilitando, a través del microcrédito y de acciones sociales, el desarrollo de microempresarios urbanos y rurales, que operan tanto en grandes metrópolis como en pequeños pueblos del interior. Oikocredit está presente directamente en ocho de los 27 estados brasileños.  
Oikocredit en América Latina y el Caribe: proyectos centrados en la comunidad  
Los proyectos de enfoque comunitario forman parte de la nueva estrategia cuatrienal que la cooperativa lleva aplicando desde 2022. Esta estrategia se centra principalmente en iniciativas de educación, agua, saneamiento, vivienda e infraestructuras comunitarias, tanto con los socios existentes como con otros nuevos. El primer proyecto de esta estrategia ya está en marcha y se están explorando nuevas oportunidades.  
En colaboración con socios que ya trabajan en estas áreas y han evaluado las necesidades críticas de las comunidades locales, se llevará adelante el desarrollo de soluciones para fortalecer la resiliencia de las comunidades de bajos ingresos.  
Junto con el Banco da Família, uno de los socios de Oikocredit en Brasil, se han realizado

asociaciones centradas en un enfoque social más específico, principalmente relacionadas con dos productos más cercanos a la comunidad. Estos son:  
1- Vivienda: con el objetivo de promover reformas y el acceso a la vivienda;  
2- Agua, Saneamiento Básico e Higiene: con el objetivo de poner agua potable y saneamiento básico a disposición de las personas con bajos ingresos.  
Además de contribuir al co-desarrollo de estas soluciones, Oikocredit también financiará y facilitará su implementación brindando apoyo para el desarrollo de capacidades. Se facilitará la conexión con otras organizaciones que compartan la misma misión y puedan ofrecer soluciones que estén fuera del alcance de Oikocredit y sus organizaciones asociadas -como financiación, asistencia técnica y soluciones de infraestructura.  
Principales beneficios  
Para las organizaciones asociadas (empresas beneficiarias de la inversión)  
Permitir a las organizaciones asociadas responder con mayor rapidez y eficacia a las necesidades de las comunidades en las que operan.  
Para Oikocredit, la oportunidad de interactuar más estrechamente con organizaciones que

comparten su misión, aumentando su impacto positivo y garantizando oportunidades de inversión a largo plazo.  
Para acceder al cliente final, prestándole servicios básicos, mejorando su calidad de vida y dotándole de mejores oportunidades para vivir la vida a la que aspira.  
Acerca del papel de Oikocredit en el enfoque centrado en la comunidad:  
1. Identificar organizaciones asociadas con valores similares que tengan como objetivo el desarrollo de la comunidad en su conjunto. Con esta asociación, ambas organizaciones exploran las necesidades de las comunidades, centrándose en posibles mejoras y formas de conseguirías.  
2. Impulsar el co-desarrollo de nuevas iniciativas que sean replicables, escalables y faciliten las conexiones entre personas y organizaciones, ayudando a solucionar problemas.  
3. Proporcionar y facilitar formación y asistencia técnica en todas las fases del ciclo de vida de las iniciativas, desde el "capital semilla" más arriesgado hasta su madurez, encontrando otros inversores y donantes cuando sea necesario.

Vivienda  
En América Latina, Oikocredit invierte activamente en proyectos de vivienda, proporcionando financiación y formación, con seminarios web para organizaciones socias de microfinanzas. La cooperativa ha iniciado asociaciones con dos organizaciones en Ecuador y una en El Salvador. La región se enfrenta a una importante escasez de viviendas debido a la rápida urbanización, y muchas de las viviendas disponibles son de mala calidad. Su objetivo es resolver este problema de inmediato.  
Historial del cliente  
Clarice gestiona un supermercado en el que vende diversos productos frente a su casa, además de cuidar niños para los vecinos para obtener ingresos extra. Su marido pidió un préstamo primero, y ella se unió más tarde a su grupo de solidaridad (llamado "expreso día") después de que otro amigo se lo recomendara. Con el apoyo de los préstamos, su negocio se amplió, aumentando sus ingresos totales.

# SC GARANTIAS: O AVAL DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

**Desempenho operacional 2017/2022  
chega a R\$ 125 milhões**

A instituição de Sistema Garantidor de Crédito no país já estava prevista no artigo 60 da Lei Geral das Microempresas, sancionada em 2006. O objetivo era possibilitar o acesso ao crédito, especialmente dos empreendedores de pequenos negócios informais e micro e pequenas empresas, que tem dificuldade de apresentar garantia, bem como os Microempreendedores Individuais (MEIs), incluídos em 2008. O Sebrae Nacional deu as coordenadas para a constituição das chamadas Sociedades de Garantia de Crédito, embora não exista uma legislação específica para as SGCs. Uma lei sancionada em dezembro de 2019 autorizou a

constituição das chamadas Sociedades de Garantia Solidária (SGS) e das sociedades de contragarantia, tema paralelo às Sociedades de Garantia de Crédito, assunto regulamentado pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). Neste contexto surgiu a SC Garantias com a participação decisiva do Sebrae Nacional, Sebrae Santa Catarina e da Associação das Instituições de Microcrédito e Microfinanças da Região Sul do Brasil (Amcred-Sul), sendo a primeira do país constituída exclusivamente por Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) de Microcrédito, ação iniciada no ano de 2015.



foto: freepick.com

## DESEMPENHO OPERACIONAL 2017/2022

Ano	Cartas de Garantias	Valor
2018	1.613	R\$ 10,3 milhões
2019	2.670	R\$ 17,1 milhões
2020	2.715	R\$ 19,9 milhões
2021	5.103	R\$ 38 milhões
2022	5.006	R\$ 39,7 milhões
<b>TOTAL</b>	<b>17.107</b>	<b>R\$ 125 milhões</b>

## RESULTADO POSITIVO

A ilustrar o desempenho conjunto acumulado neste curto período de operação – 2017/2023 – damos ao lado os números produzidos: - posição consolidada em 30/06/2023.

. Fundos Consolidados: R\$ 6.616.247,23  
. Margem/Alavancagem Disponível Total: R\$ 26.253.946,23  
. Carteira Garantida: R\$ 52.399.608,72  
. Stop Loss Consolidado: 2,07% (máximo admitido de 7%)

"A SC Garantias é a única Sociedade de Garantia de Crédito do Brasil, criada a partir do apoio do Sebrae, com participação ativa e financeira de organizações de microcrédito e dirigida ao público do microcrédito. Seu modelo, apesar de inédito, já demonstra resultados muito expressivos. Nosso desafio é

manter unidas as nossas associadas, numa mesma direção e com foco na solução de um problema que é bem conhecido por todos, ou seja, o acesso ao crédito", destaca o Presidente da SC Garantias, Luiz Carlos Floriani.

## GESTÃO 2023/2024

Conselho de Administração  
Luiz Carlos Floriani – Banco do Empreendedor  
Marcio Cesar Rossini – Crecerto  
Edilson Wilvert – Blusol  
Nivaldo Júnior – Planorte  
Júlio Cesar Búriço – Credisol

Conselho Fiscal  
Carlos Eduardo de Liz – Banco da Família  
Sedenir Santos Júnior – Casa do Microcrédito  
Paulo José Fiamoncini – Acredite

Diretoria Executiva  
Luiz Carlos Floriani – Presidente  
Marcio Cesar Rossini – Vice-presidente

SC Garantias: la garantía para las pequeñas empresas  
La implantación de un Sistema de Garantía de Crédito en el país ya estaba prevista en el artículo 60 de la Ley General de la Microempresa, aprobada en 2006. El objetivo era permitir el acceso al crédito, especialmente a los emprendedores de pequeños negocios informales y micro y pequeñas empresas, que tienen dificultades para aportar garantías, así como a los Microempresarios Individuales (MEI), que se incluyeron en 2008. El Sebrae Nacional ha dado las directrices para la creación de las denominadas Sociedades de Garantía de Crédito, aunque no existe una legislación específica para las SGC.  
Una ley aprobada en diciembre de 2019 autorizó la creación de las denominadas Sociedades de Garantía Solidaria (SGS) y sociedades de reafianzamiento, una cuestión paralela a las Sociedades de Garantía de Crédito, reguladas por el Consejo Monetario Nacional (CMN).  
En este contexto, SC Garantias fue creada con la participación decisiva del Sebrae

Nacional, del Sebrae Santa Catarina y de la Asociación de Instituciones de Microcrédito y Microfinanzas de la Región Sur de Brasil (Amcred-Sul), la primera del país formada exclusivamente por Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público de Microcrédito (Oscips), acción que se inició en 2015.  
Una vez concluidos los procedimientos técnico-jurídicos, en 2017 se firmó el acuerdo de asociación con el Sebrae, seguido de la elección del consejo de administración de SC Garantias, definiéndose así los miembros del Consejo de Administración, del Consejo Fiscal y del Consejo Ejecutivo.  
El proyecto SC GARANTIAS, una innovación dentro del sistema brasileño de microcrédito, se estructuró para inducir a las instituciones asociadas a utilizar las cartas de garantía con extrema cautela y exclusivamente como mecanismo de inclusión y acceso al crédito para emprendedores de confianza. La composición del Fondo de Riesgo con recursos igualmente compartidos fue el principal factor que contribuyó a una cuidadosa elección de los clientes que se beneficiarían, cuestión fundamental

para la solidez financiera del fondo de riesgo. La fase operativa del proyecto de implementación de SC Garantias comenzó efectivamente en enero de 2018.  
Resultados operativos 2017/2022

Año	Cartas de Garantias	Valor
2018	1.613	R\$ 10,3 millones
2019	2.670	R\$ 17,1 millones
2020	2.715	R\$ 19,9 millones
2021	5.103	R\$ 38 millones
2022	5.006	R\$ 39,7 millones
<b>TOTAL</b>	<b>17.107</b>	<b>R\$ 125 millones</b>

### Resultado Positivo

Para ilustrar el rendimiento conjunto acumulado en este corto periodo de funcionamiento - 2017/2023 - ofrecemos a continuación las cifras producidas: - posición consolidada a 30/06/2023.

. Fondos consolidados: R\$ 6.616.247,23  
. Total Margen Disponible/Alcance: R\$ 26.253.946,23  
. Carteira Garantizada: R\$ 52.399.608,72  
. Stop Loss Consolidado: 2,07% (máximo permitido 7%)

\*SC Garantias es la única Sociedad de Garantía de Crédito de Brasil, creada con el

apoyo del Sebrae, con la participación activa y financiera de las organizaciones de microcrédito y dirigida al público del microcrédito. Su modelo, aunque inédito, ya está mostrando resultados muy significativos. Nuestro desafío es mantener a nuestros miembros unidos en la misma dirección y centrados en la solución de un problema bien conocido por todos, como es el acceso al crédito", enfatiza el Presidente de SC Garantias, Luiz Carlos Floriani.

### GESTIÓN 2023/2024

Consejo de Administración  
Luiz Carlos Floriani - Banco do Empreendedor  
Marcio Cesar Rossini - Crecerto  
Edilson Wilvert - Blusol

Nivaldo Júnior - Planorte  
Júlio Cesar Búriço - Credisol

Consejo de Supervisión  
Carlos Eduardo de Liz - Banco da Família  
Sedenir Santos Júnior - Casa do Microcrédito  
Paulo José Fiamoncini - Acredite

Dirección Ejecutiva  
Luiz Carlos Floriani - Presidente  
Marcio Cesar Rossini - Vicepresidente

# O MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE TRANSFORMAÇÃO SOCIAL



Décio Lima, presidente do Sebrae

Por Décio Lima

O Brasil se destaca com experiências reais exitosas no microcrédito. Quando prefeito de Blumenau, em 1997, criei o Blusol, popularmente conhecido como "Banco do Povo", criado por meio de uma parceria entre o poder público e a sociedade civil organizada, sem fins lucrativos. A operacionalização da atividade do banco possuía um fundo próprio com aporte de capital da Prefeitura, no montante de R\$ 1 milhão de reais. A missão foi ampliar o acesso a crédito aos mais carentes e reduzir a pobreza, facilitando a criação, o crescimento e a consolidação de empreendimentos de pequenos negócios a fim de fomentar a geração de emprego e renda. Essas iniciativas bem-sucedidas têm inspiração na trajetória do professor Muhammad Yunus, quando em 1972, ao retornar a Bangladesh depois de concluir seus estudos nos Estados Unidos, estava profundamente sensibilizado como o grave abismo social que atingia a população do seu país, que havia

conquistado a independência recentemente. Dirigindo o departamento de economia de uma universidade local, ele buscava criar um instrumento para intervir nessa realidade, rompendo com um ciclo aparentemente insuperável de miséria. Foi assim que em 1976 ele emprestou, do próprio bolso, US\$ 27 para apoiar artesãs de uma comunidade local que puderam comprar matéria-prima a preços justos, escapando das taxas de juros abusivas dos agiotas. Assim surgiu o que viria a ser o Grameen Bank (que ficou conhecido mundialmente como Banco do Povo), que foi criado com o propósito de fornecer microcrédito a pessoas de baixa renda, com um foco especial nas mulheres, que geralmente eram as mais marginalizadas e vulneráveis economicamente. Em 2006, a experiência revolucionária de Yunus foi reconhecida internacionalmente com o prêmio Nobel da Paz e referenciada como uma prática a ser reproduzida em outras partes do mundo.

E assim ocorreu em Santa Catarina. Por meio do Banco do Povo de Blumenau, conseguimos mostrar que a política de emprestar pequenas quantias diretamente às pessoas que necessitavam de recursos para iniciar ou expandir pequenos negócios proporcionava resultados positivos quase imediatos, pois os empreendedores podiam melhorar suas condições de vida e devolver os empréstimos. O microcrédito seria, a partir daí, uma ferramenta para empoderar comunidades desfavorecidas e oferecer oportunidades econômicas a pessoas que, de outra forma, estariam excluídas do sistema financeiro tradicional. A iniciativa foi ampliada para outras cidades alcançando pelo menos 47 municípios catarinenses. Na ocasião, transformou-se em uma política pública de grande impacto na geração de renda e de emprego, viabilizando o incremento de estratégias de sobrevivência já existentes nos segmentos populares. Nesta linha de atuação, valorizou-se as pessoas que, por seus próprios meios, geram honestamente o seu sustento, produzem qualificação de mão-de-obra e trabalho. Aqui no Brasil, o microcrédito vem desempenhando um papel vital ao oferecer oportunidades para pequenos empreendedores – em especial os microempreendedores individuais (MEI) – que não estão entre o público privilegiado pelos bancos comerciais. A política de concessão de pequenos empréstimos vem preenchendo essa lacuna, permitindo que os donos de pequenos negócios consigam concretizar suas ideias. É importante lembrar que as micro e pequenas empresas (MPE) têm sido responsáveis por criar aproximadamente sete em cada 10 vagas de trabalho formal no país e contribuem

diretamente com a manutenção de mais de 85 milhões de brasileiros, o que representa um contingente maior que a população de países como França, Reino Unido, África do Sul e Argentina. O microcrédito, desse modo, ajuda a reduzir a pobreza, propiciando que as pessoas melhorem suas condições de vida, invistam em educação, saúde e habitação, e tenham uma fonte de renda sustentável. Vale destacar a importância da política de microcrédito para alguns públicos em particular, como pequenas comunidades rurais, populações em favelas e periferias, além das mulheres, que têm maior probabilidade de serem excluídas financeiramente. Ainda existem grandes desafios a serem superados no Brasil. Isso inclui a necessidade de aumentar a conscientização sobre essa política entre gestores públicos, atores financeiros e a própria sociedade, melhorar a infraestrutura de apoio às instituições que concedem pequenos empréstimos e aprimorar a regulamentação para garantir transparência e proteção aos tomadores de crédito. O microcrédito é um meio eficaz para promover as populações em situação de risco social, criando oportunidades econômicas e contribuindo para o desenvolvimento econômico do país. À medida que essa política continua a ser fortalecida e se adapta às necessidades em evolução, acreditamos que seu impacto positivo cresça nos anos futuros. Lembro as palavras proféticas do professor Yunus ao receber o Prêmio Nobel: "A paz duradoura não pode ser obtida sem abrir um caminho para que uma ampla parte da população saia da pobreza".



sebrae.com.br

El microcrédito como instrumento de transformación social

Décio Lima, presidente del Sebrae

Brasil se destaca por el éxito de sus experiencias reales de microcrédito. Cuando era alcalde de Blumenau, en 1997, puse en marcha Blusol, conocido popularmente como "Banco do Povo" (Banco del Pueblo), creado mediante una asociación sin fines lucrativos entre el Gobierno y la sociedad civil organizada. Las operaciones del banco contaban con un fondo propio, con una aportación de capital del Ayuntamiento de R\$ 1 millón. Su misión era aumentar el acceso al crédito de los más pobres y reducir la pobreza facilitando la creación, el crecimiento y la consolidación de pequeñas empresas para fomentar la generación de empleo e ingresos.

Estas iniciativas de éxito se inspiran en la trayectoria del profesor Muhammad Yunus, quien en 1972, al regresar a Bangladesh después de finalizar sus estudios en Estados Unidos, se sintió profundamente conmovido por el grave abismo social que afectaba a la población de su país, recién independizado. Como director del departamento de economía de una universidad local, trató de crear un instrumento para intervenir en esta realidad, rompiendo un ciclo de miseria aparentemente insuperable.

Así fue como, en 1976, prestó 27 dólares de su propio bolsillo para ayudar a las artesanas de una comunidad local que podían comprar materias primas a precios justos, escapando de los abusivos tipos de interés de los usureros. Así nació lo que se convertiría en el Banco Grameen (que pasó a ser conocido en todo el mundo como el Banco del Pueblo), creado con el propósito de conceder microcréditos a personas con bajos ingresos, con especial atención a las mujeres, que solían ser las

más marginadas y vulnerables económicamente.

En 2006, la revolucionaria experiencia de Yunus fue reconocida internacionalmente con el Premio Nobel de la Paz y referenciada como una práctica a replicar en otras partes del mundo. Y así ocurrió en Santa Catarina. A través del Banco do Povo de Blumenau, logramos demostrar que la política de prestar pequeñas cantidades directamente a las personas que necesitaban fondos para poner en marcha o ampliar pequeños negocios proporcionaba resultados positivos casi inmediatos, ya que los emprendedores eran capaces de mejorar sus condiciones de vida y reembolsar los préstamos.

El microcrédito se convirtió así en una herramienta para empoderar a las comunidades desfavorecidas y ofrecer oportunidades económicas a personas que, de otro modo, quedarían excluidas del sistema financiero tradicional. La iniciativa se extendió a otras ciudades, llegando al menos a 47 municipalidades de Santa

Catarina. En ese momento, se convirtió en una política pública con un gran impacto en la generación de ingresos y empleo, permitiendo aumentar las estrategias de supervivencia ya existentes en los segmentos populares. En esta línea de actuación, se valorizó a las personas que, por sus propios medios, generan honestamente su sustento y producen mano de obra y trabajo calificados.

En Brasil, el microcrédito viene desempeñando un papel fundamental a la hora de ofrecer oportunidades a los pequeños emprendedores - especialmente a los microempreendedores individuales (MEI) [microempresarios individuales] - que no se encuentran entre el público favorecido por los bancos comerciales. La política de concesión de pequeños préstamos ha suplido esta carencia, permitiendo a los pequeños empresarios hacer realidad sus ideas.

Es importante recordar que las micro y pequeñas empresas (MPE) [micro y pequeñas empresas] han sido responsables de la creación de aproximadamente

siete de cada 10 puestos de trabajo formales vacantes en el país y contribuyen directamente al mantenimiento de más de 85 millones de brasileños, lo que representa un contingente mayor que la población de países como Francia, Reino Unido, Sudáfrica y Argentina.

De este modo, el microcrédito contribuye a reducir la pobreza al permitir a las personas mejorar sus condiciones de vida, invertir en educación, salud y vivienda, y disponer de una fuente de ingresos sostenible. Conviene destacar la importancia de la política de microcréditos para determinados grupos en particular, como las pequeñas comunidades rurales, las poblaciones de los barrios marginales y las periferias, así como las mujeres, que tienen más probabilidades de quedar excluidas financieramente.

Todavía quedan importantes desafíos por superar en Brasil. Entre ellos, la necesidad de sensibilizar a los gestores públicos, a los agentes financieros y a la

propia sociedad acerca de esta política, mejorar la infraestructura de apoyo a las instituciones que conceden pequeños préstamos y perfeccionar la normativa para garantizar la transparencia y la protección de los prestatarios.

El microcrédito es un medio eficaz para favorecer a las poblaciones en situación de riesgo social, crear oportunidades económicas y contribuir al desarrollo económico del país. A medida que esta política siga reforzándose y adaptándose a la evolución de las necesidades, creemos que su impacto positivo aumentará en los próximos años. Me vienen a la memoria las proféticas palabras del Profesor Yunus cuando recibió el Premio Nobel: "No puede lograrse una paz duradera sin abrir una vía para que una gran parte de la población logre salir de la pobreza".

# WATER.ORG E PARCERIAS TRANSFORMADORAS: PROMOVENDO ACESSO SUSTENTÁVEL À ÁGUA E AO SANEAMENTO NO NORDESTE BRASILEIRO

No árido cenário do Nordeste brasileiro, a questão crucial do acesso à água potável e ao saneamento básico persiste como um desafio de longa data. No Brasil, o semiárido se estende pelos nove estados da região Nordeste e também pelo Norte de Minas Gerais, ocupando 12% do território nacional e abrigando cerca de 28 milhões de habitantes. A região é, portanto, um dos semiáridos mais povoados do mundo. Nesse contexto, a Water.org – organização internacional sem fins lucrativos, fundada por Gary White e Matt Damon, que se dedica a fornecer acesso a água potável e saneamento seguro para comunidades carentes em todo o mundo – emergiu como uma força transformadora, colaborando com uma rede de parceiros estratégicos para implementar soluções inovadoras e sustentáveis. Desde o início de suas operações no Brasil em 2017, a Water.org tem trabalhado incansavelmente em parceria com instituições de microfinanciamento, instituições financeiras, prestadores de serviços, agências internacionais e

governamentais para ampliar o acesso à água e ao saneamento em nível familiar. Com um investimento de mais de 62 milhões de dólares e um total de 97 mil empréstimos distribuídos por parceiros locais, a Water.org impactou positivamente mais de 364 mil pessoas, fornecendo acesso crucial à água potável e saneamento. Uma estatística notável é que 53% desses empréstimos foram direcionados a mulheres, refletindo o compromisso da organização em promover a igualdade de gênero e o empoderamento feminino no acesso aos recursos hídricos. Entre suas parcerias está a colaboração com o Instituto Nordeste Cidadania (Inec) e o Banco do Nordeste, cujo programa conjunto Agroamigo & Water.org tem desempenhado um papel essencial no fortalecimento das comunidades rurais e agrícolas. Através desse programa, mais de 99 mil propostas foram contratadas, totalizando aproximadamente R\$ 290 milhões. A parceria tem focado na captação, armazenamento

e filtração de água, resultando no benefício direto de cerca de 367 mil pessoas em regiões como o Nordeste, o Norte de Minas Gerais e o Espírito Santo.

Os desafios impostos pela pandemia de Covid-19 não foram obstáculos intransponíveis para essa parceria. Pelo contrário, a Water.org e seus parceiros demonstraram resiliência e adaptabilidade, superando obstáculos para alcançar resultados que superaram as expectativas iniciais. O compromisso contínuo da Water.org e de seus parceiros em fornecer acesso sustentável à água e ao saneamento básico ressalta a importância fundamental de parcerias colaborativas na construção de um futuro mais próspero e equitativo para as comunidades vulneráveis do Nordeste e de todo o Brasil. Através de iniciativas abrangentes e estratégicas, essas organizações têm trabalhado incansavelmente para promover mudanças duradouras e significativas, com um impacto transformador na vida de milhares de pessoas que anteriormente enfrentavam desafios relacionados à escassez hídrica e ao acesso limitado a saneamento básico.

## IMPACTO NO BRASIL

364 mil pessoas alcançadas;  
US\$ 62 milhões e capital mobilizado;  
97 mil empréstimos distribuídos por parceiros locais;  
6 parceiros ativos, entre eles: Instituições financeiras, prestadores de serviço, agências internacionais e governamentais;  
99% em taxa de reembolso;  
Média de US\$ 636 em empréstimos;  
53% dos empréstimos são feitos por mulheres.

## PARCERIA INEC – WATER.ORG – BNB

Com itens de acesso à água e saneamento básico, os resultados da parceria, iniciada em dezembro de 2019, são incentivadores: contratou-se mais de 99 mil propostas, que somaram cerca de R\$ 290 milhões contratados, estimando-se, com esses resultados, o alcance de 367 mil pessoas beneficiadas. As mulheres representam mais da metade do público alcançado, com 53% das contratações, reflexo de aproximadamente 54 mil operações no âmbito da parceria Agroamigo & Water.org. Buscando estimular e reconhecer as entregas dos times, a Water.org já disponibilizou R\$ 1,26 milhões para campanhas de incentivo, distribuídos em premiações mensais entre os colaboradores que atingem as metas estipuladas semestralmente no Caderno de Campanhas Agroamigo & Water.org.



## NOVAS INICIATIVAS

A Water.org tem colaborado ativamente com organizações parceiras e comunidades afetadas para desenvolver programas de conscientização, capacitação e implementação de projetos de infraestrutura hídrica, promovendo iniciativas educacionais que visam melhorar as práticas de higiene e saneamento, promovendo assim a saúde e o bem-estar das comunidades beneficiadas. Exemplo recente dessa colaboração é o projeto "Caminhos das Águas". Por meio de uma atividade lúdica, formatada em um jogo de tabuleiro de grandes proporções, o Caminhos das Águas consiste em um programa de educação contextualizada, já tendo alcançado, em seu primeiro ano, aproximadamente 6 mil alunos em escolas rurais de estados como Ceará, Bahia e Minas Gerais.



Water.org y las asociaciones transformadoras: promover el acceso sostenible al agua y al saneamiento en el nordeste de Brasil.

En la árida región nordeste de Brasil, la cuestión esencial del acceso al agua potable y al saneamiento básico sigue siendo un desafío de larga data. En Brasil, la región semiárida se extiende por los nueve estados de la región Nordeste y también por el norte de Minas Gerais, ocupa el 12% del territorio nacional y alberga a unos 28 millones de habitantes. La región es, por tanto, una de las regiones semiáridas más pobladas del mundo. En este contexto, Water.org – organización internacional sin fines de lucro fundada por Gary White y Matt Damon, dedicada a proporcionar acceso a agua potable y saneamiento a comunidades desfavorecidas de todo el mundo – se ha erigido en una fuerza transformadora, colaborando con una red de socios estratégicos para implantar soluciones innovadoras y sostenibles. Desde el inicio de sus operaciones en Brasil en 2017, Water.org ha trabajado

incansablemente en colaboración con instituciones de microfinanciación, instituciones financieras, proveedores de servicios y organismos internacionales y gubernamentales para ampliar el acceso al agua y al saneamiento en los hogares al nivel familiar.

Con una inversión de más de 62 millones de dólares y un total de 97.000 préstamos distribuidos por socios locales, Water.org ha repercutido positivamente en más de 364.000 personas, proporcionándoles un acceso crucial al agua potable y al saneamiento. Un dato notable es que el 53% de estos préstamos se concedieron a mujeres, lo que refleja el compromiso de la organización con la promoción de la igualdad de género y el empoderamiento femenino en el acceso a los recursos hídricos. Entre sus asociaciones destaca su colaboración con el Instituto Nordeste Ciudadanía (Inec) y el Banco do Nordeste, cuyo programa conjunto Agroamigo & Water.org ha desempeñado un papel esencial en el fortalecimiento de las comunidades rurales y agrícolas. A través de este programa, se han contratado más de 99.000 propuestas, por un total aproximado de R\$ 290 millones. La asociación se ha centrado en la

captación, el almacenamiento y la filtración de agua, lo que ha beneficiado directamente a unas 367.000 personas en regiones como el Nordeste, el Norte de Minas Gerais y el Espírito Santo.

Los desafíos planteados por la pandemia de Covid-19 no fueron obstáculos insuperables para esta asociación. Al contrario, Water.org y sus socios han demostrado resiliencia y adaptabilidad, superando obstáculos para lograr resultados que han superado las expectativas iniciales. El compromiso constante de Water.org y sus socios para proporcionar un acceso sostenible al agua y al saneamiento básico subraya la importancia fundamental de las asociaciones de colaboración en la construcción de un futuro más próspero y equitativo para las comunidades vulnerables del Nordeste y de todo Brasil. A través de iniciativas integrales y estratégicas, estas organizaciones han trabajado incansablemente para lograr un cambio perdurable y significativo, con un impacto transformador en las vidas de miles de personas que anteriormente se enfrentaban a retos relacionados con la

escasez de agua y el acceso limitado a servicios básicos de saneamiento.

Impacto en Brasil

364.000 personas atendidas;  
62 millones de dólares y capital movilizado;  
97.000 préstamos distribuidos por socios locales;  
6 socios activos, entre ellos: Instituciones financieras, proveedores de servicios, organismos internacionales y gubernamentales;  
Tasa de reembolso del 99%;  
Promedio de 636 USD en préstamos;  
El 53% de los préstamos son concedidos por mujeres.

Nuevas iniciativas

Water.org ha colaborado activamente con organizaciones asociadas y comunidades afectadas para desarrollar programas de sensibilización, formación y ejecución de proyectos de infraestructuras hídricas, promoviendo iniciativas educativas destinadas a mejorar las prácticas de higiene y saneamiento, promoviendo así la salud y el bienestar de las comunidades beneficiarias. Un ejemplo reciente de esta colaboración es el proyecto "Caminhos das Águas". A través de una actividad lúdica, formatada en un gran juego de mesa, Caminhos das Águas es un programa de educación contextualizada que, en su primer año, ya ha llegado a unos 6.000 alumnos de escuelas rurales de estados como Ceará, Bahia y Minas Gerais.

Colaboração Inec - Water.org – BNB

En materia de acceso al agua y al saneamiento básico, los resultados de la asociación, que comenzó en diciembre de 2019, son alentadores: se han contratado más de 99.000 propuestas, por un valor total de unos R\$ 290 millones, y se estima que 367.000 personas se benefician de estos resultados. Las mujeres representan más de la mitad del público alcanzado, con el 53% de los contratos, lo que refleja aproximadamente 54.000 operaciones en el marco de la asociación Agroamigo & Water.org. Buscando estimular y reconocer los logros de sus equipos, Water.org ya puso a disposición R\$ 1,26 millones para acciones de incentivo, distribuidos en premios mensuales entre los empleados que alcanzan semestralmente las metas estipuladas en el Cuaderno de Campaña Agroamigo & Water.org.



O cartão de benefícios que o Brasil já topou.



Luan Santana  
Embaixador da Alelo

ASSOCIADAS ABCRED



PATROCÍNIO



