RELATÓRIO DE ADMINISTRAÇÃO FINSOL

FINSOL Microfinanças

Senhores Acionistas,

Em cumprimento às disposições legais e estatutárias, apresentamos o Relatório da Administração e as Demonstrações Financeiras da Finsol Sociedade de Crédito ao Microempreendedor a à Empresa de Pequeno Porte S.A. (FINSOL SCMEPP S.A.), relativoao ano civil findo em 31 de dezembro de 2015, acompanhados das respectivas notas explicativas e do relatório dos auditores independentes.

1. A Finsol SCMEPP S.A: o que foi feito em 2015

A Finsol Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte S.A. (FINSOL SCMEPP S.A.) foi constituída sob a forma de sociedade anônima de capital fechado, em 28 de agosto de 2013. No mesmo ano, em 08 de agosto de 2013, obteve autorização de funcionamento e, em 1º de fevereiro de 2014, começou a conceder seus primeiros créditos. A edição deste relatório marca o segundo ano de trabalho na condição de instituição financeira não bancária, regulada por autoridade monetária do Brasil.

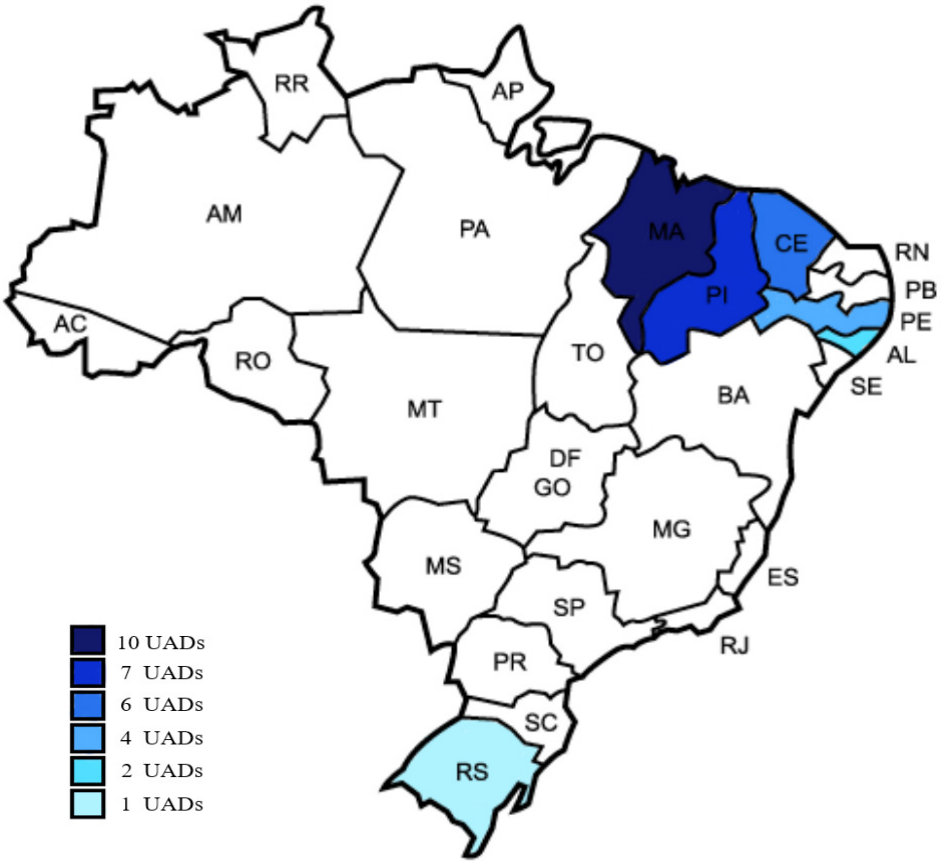
Destacam-se, no trabalho realizado durante o ano de 2015, os números produzidos nesse mesmo período, bem como outros de fechamento deste exercício.

Cliente: Sr. José Tenório da Silva – Proprietário de um minimercado

Ao iniciar a apresentação dos resultados, faz-se necessário informar que foram abertas 5 novas unidades de negócios da Finsol no Brasil. No final de 2015, a instituição contava com 29 unidades próprias e 1 unidade na condição de correspondente não bancário, totalizando 30 unidades em cidades geograficamente distribuídas nas regiões Nordeste e Sul do Brasil.

Vide a ocupação da Finsol no Brasil, destacada no quadro 1.

Quadro 1 – Ocupação da Finsol no Brasil



Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

A ocupação apresentada acima permite que a Finsol atenda a mais de 450 cidades em 6 estados brasileiros (Alagoas, Ceará, Pernambuco, Piauí, Maranhão e Rio Grande do Sul). O atendimento é feito por meio de 30 cidades com unidades administrativas desmembradas, que, por sua vez, contam com os Agentes de Microfinanças, profissionais estes que têm a responsabilidade de conquistar um novo cliente por meio de visita ao seu local de trabalho e apresentar a ele oportunidades de fazer novos negócios por meio de um microcrédito. Depois desse primeiro momento, segue-se o atendimento e se elabora a proposta de microcrédito para o cliente, oferecendo-a, em seguida, ao comitê de crédito em dois níveis , que a analisará. Após aprovada a concessão do financiamento, o cliente recebe os recursos, e o profissional segue apoiando o empreendedor na administração destes. Faz parte da estratégia que o Agente de Microfinanças monitore e acompanhe o uso do microcrédito em todo o prazo de vigência do contrato.

Cabe esclarecer que o raio de atuação desse profissional é claramente definido por zona delimitada, e a gestão do relacionamento entre o ele e os clientes existentes nessa área se dá com o objetivo de que os beneficiados por esses serviços financeiros se sintam orientados quanto ao bom uso dos recursos.

Detalha-se, abaixo, o desempenho operacional da Finsol em 2015. Os números são apurados de forma cumulativa ou estática, a depender do item apresentado.

Quadro 2 – Dados Operativos

DADOS OPERATIVOS	Ano 2014	Ano 2015	Variação %
Montante desembolsado	145.264.585	155.143.238	6,8%
Número de créditos desembolsados	70.025	75.692	8,1%
Valor Médio do Crédito	2.074	2.050	-1,2%
Carteira Ativa	95.349.729	113.604.085	19,1%
Ticket Médio	1.517	1.555	2,5%
Nº de créditos ativos	62.845	68.882	9,6%
Nº de agente de crédito	190	193	1,6%
Nº de empregados	360	375	4,2%
Nº de Agências	26	30	15,4%
Produtividade por Agente de Crédito	331	357	7,9%
Produtividade por Empregado	175	184	5,2%

Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.tA.

No quadro anterior, o que se pode perceber é que a Finsol desembolsou em 2015, em reais, volume 6,8% maior do que em 2014. Em número de operações de microcrédito, percebe-se que, em 2015, foram realizadas 8,1% mais operações do que no ano anterior. Isso posto, mostra que ocorreu um esforço em pulverizar os créditos e, assim, diluir o risco.

Outro dado que chama a atenção é o crescimento da carteira ativa (capital + juros), que aumentou 19,1%, se comparado o ano de 2015 ao de 2014, e, consequentemente, um acréscimo de 9,6% no número de clientes ativos nesses dois momentos.

Destaca-se que, para esse desenvolvimento, estão sendo utilizados recursos tecnológicos. Isso permitiu o aumento de produtividade por funcionário, apresentando, assim, acréscimo de 1,6% no número total de Agentes de Microfinanças e a elevação da produtividade por agente em 7,9%.

Em seguida, apresenta-se a evolução da carteira de crédito no decorrer do ano de 2015. Para tanto, os dados finais do ano de 2014 serão apresentados com coluna adicional de variação de percentual entre esses dois anos.

Quadro 3 – Dados da Carteira de Crédito

Gestão da Carteira de Crédito	Saldo 31/12/14	Saldo 31/12/15	Var. %
Carteira em Dia (Capital)	76.352.284	84.652.231	11%
Carteira em risco 31 a 90 dias (Capital)	2.466.497	3.682.867	49%
Carteira em risco 91 a 180 dias (Capital)	1.536.664	2.247.846	46%
Carteira em risco > 180 dias (capital)	849.683	4.312.538	408%
Total Carteira Capital	81.205.129	94.895.483	17%
Carteira ativa bruta (Vigente)	95.349.729	113.604.085	19%
Carteira em Risco >30 dias (Capital)	5,98%	10,79%	81%
Carteira em Risco >90 dias)(Capital)	2,94%	6,91%	135%

Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

Ao ler os dados acima, observa-se que a carteira cresceu à razão de 17% em seu valor presente (capital) e 19% no seu valor futuro (capital e juros). O crescimento foi consistente.

2. Oferta de produto complementar: o microseguro

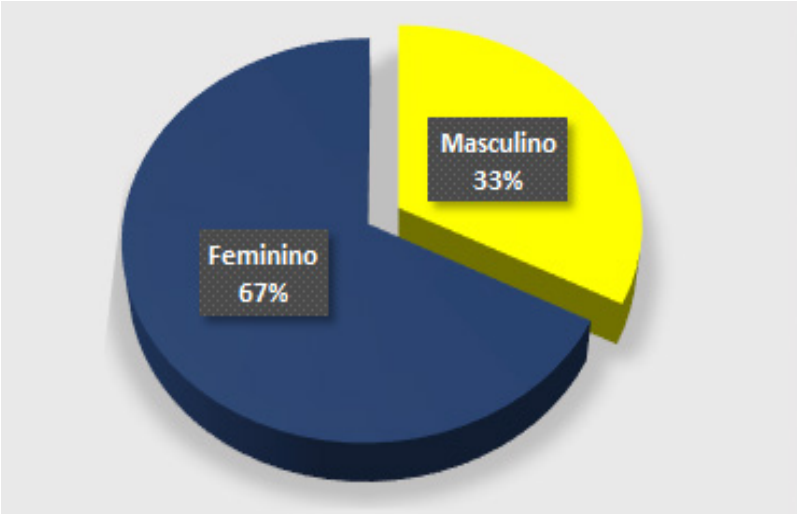
Quando concebido, o microseguro entra no portfólio de produtos Finsol com o propósito de apoiar a família do empreendedor, quando da perda repentina deste. Foi percebido pela instituição que o óbito dessa pessoa gerava inúmeros problemas de ordem emocional, mas também apresentava graves problemas na situação no contexto financeiro, até mesmo no que concerne à manutenção econômica da família, afinal grande parte da renda familiar tinha origem no empreendedor através do empreendimento financiado. Diante dessa situação, foi concebido o Microseguro Minha Família, que tem por objetivo possibilitar que o empreendimento continue existindo, gerando, assim, renda para a família. Para viabilizar essa promessa do produto, dividimos a indenização oferecida sob três pilares básicos, a saber: a) indenizar R$ 5 mil reais à família, para manter o negócio existindo; b) oferecer 12 meses de cesta básica no valor de R$ 200,00, para garantir parte da alimentação da família por tempo razoável; e, por fim, c) contribuir de forma ativa para os gastos inesperados do sepultamento com até R$ 2,5 mil reais.

A adesão a esse produto atualmente considerada é de 90% dos clientes que tomam crédito. Estes optam por comprar o Microseguro Minha Família e assegurar sua família diante de circunstâncias inesperadas.

3. Perfil do cliente da Finsol

Algumas características dos clientes que a Finsol atende com o Microcrédito Produtivo e Orientado descrevem-se abaixo por meio de gráficos:

Quadro 4: Sexo dos Clientes Atendidos

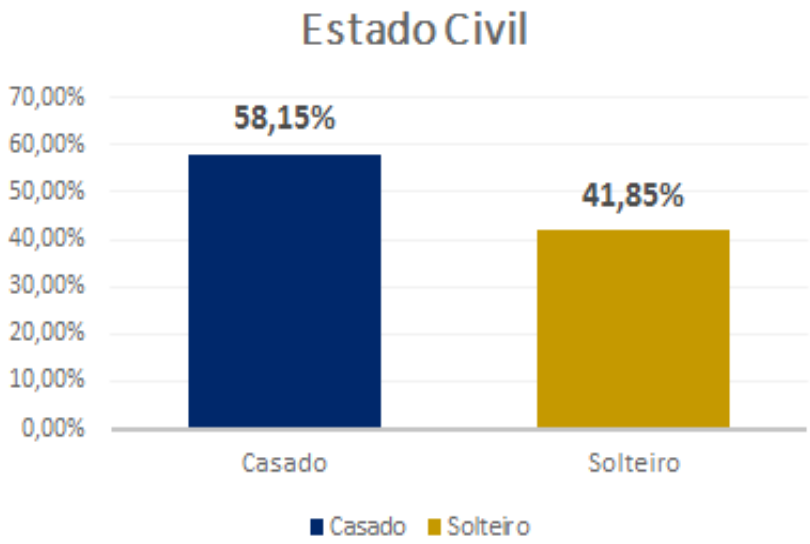


Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

É característica marcante no Microcrédito Produtivo e Orientado a presença do sexo feminino nas carteiras de muitas operadoras, e não seria diferente na Finsol. Essa participação representa 67% dos empreendedores atendidos.

Outro dado marcante é que 58,15% dos empreendedores atendidos são casados ou vivem em relacionamento há mais de 5 anos. Para 41,85% dos empreendedores atendidos, estar solteiro se define quando o cliente está divorciado(a), separado(a) ou viúvo(a).

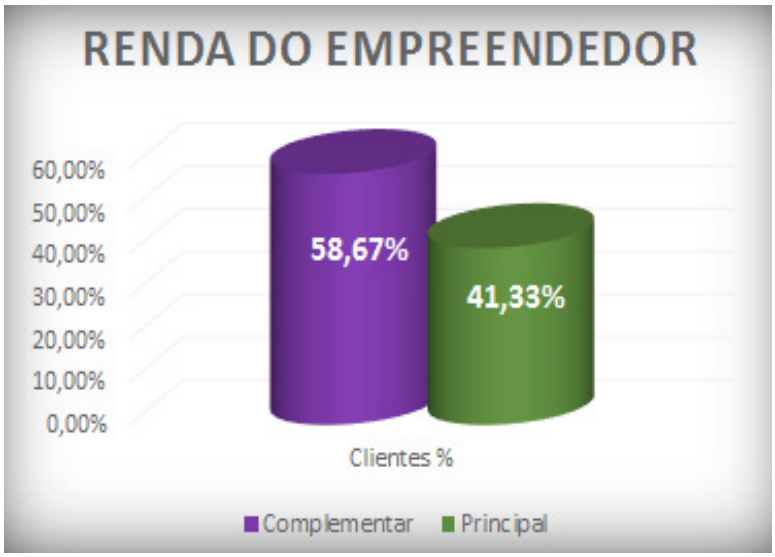
Quadro 5: Estado Civil dos Empreendedores



Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

Para 58,67% dos empreendedores atendidos pelo microcrédito, a renda proveniente do empreendimento é complementar ou secundária. Por outro lado, para 41,33% dessas pessoas que têm um pequeno empreendimento, a renda gerada por essa atividade é de onde muitas vezes provém todo o sustento da família.

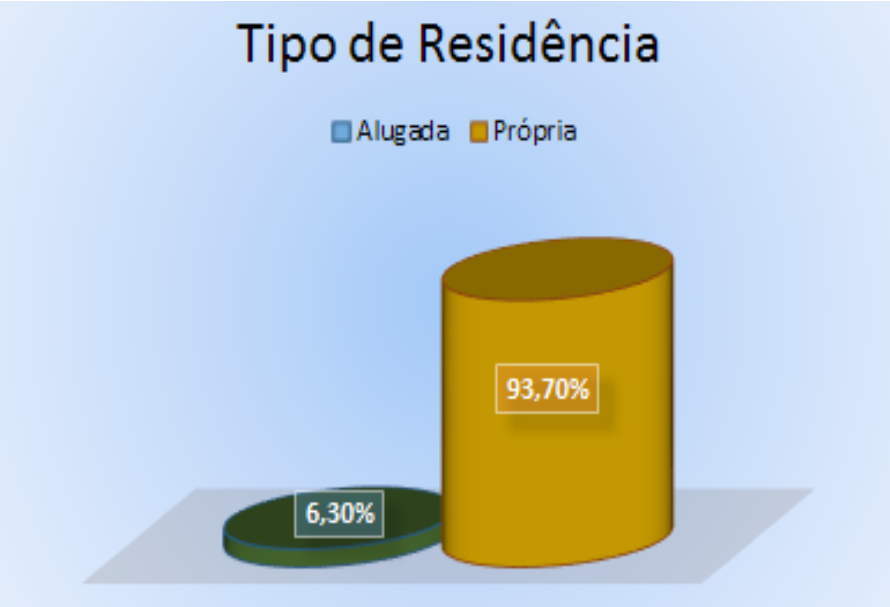
Quadro 6: Quadro Renda do Empreendedor



Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

Algo que chama a atenção é o fato de que 93,70% dos proprietários de pequenos negócios já possuem casa própria e somente 6,30% dessas pessoas vivem em local alugado. Isso certamente facilita a formação e consolidação de Grupos Solidários, por gerar segurança aos seus integrantes, já que grande parte destes tem residência definida e estável.

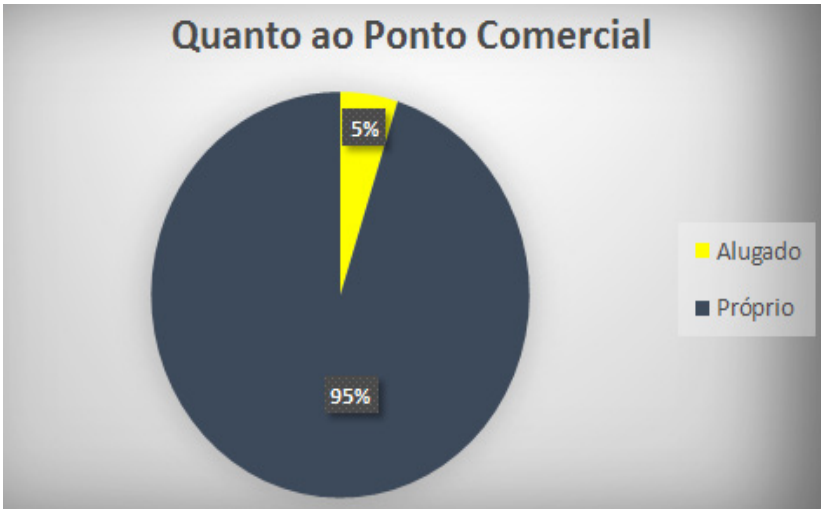
Quadro 7: Tipo de Residência



Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

Quando se analisa a propriedade do ponto comercial, constata-se que 95% dos empreendimentos é próprio e somente 5% é alugado. Percebe-se a grande coincidência com o gráfico anterior, que pode levar à conclusão de que o empreendedor, em sua esmagadora maioria, coloca o empreendimento em sua residência.

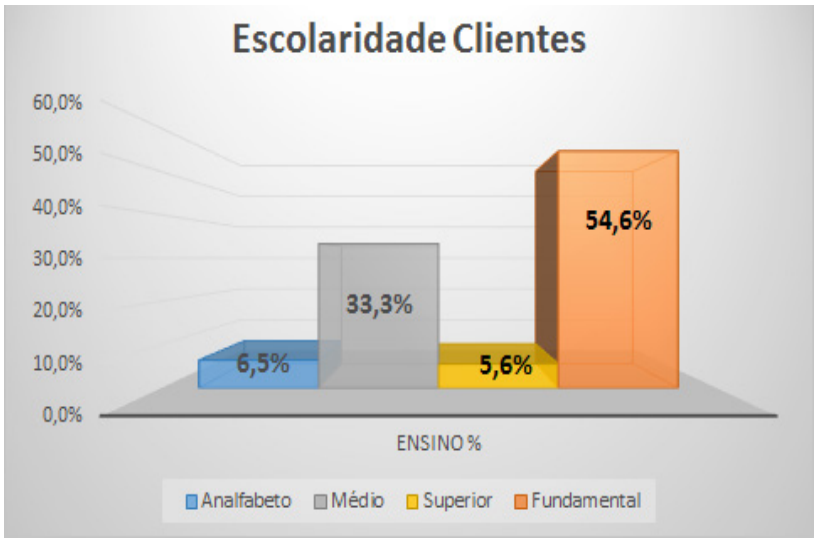
Quadro 8: Ponto Comercial



Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

Pode-se constatar outra informação importante: somente 5,6% dos empreendedores têm formação superior e 33,3% têm o Ensino Médio. Conclui-se que o nível de escolaridade da massa de clientes que a Finsol atende é baixo, portanto requer, em mais intensidade, o conceito do *Microcrédito Orientado*; com isso posto, pode-se entender que somente a oferta de crédito não é a solução do problema, tem que haver acompanhamento do Agente de Microfinanças, a fim de que essas pessoas se sintam assistidas em todo o transcurso do relacionamento comercial.

Quadro 9: Escolaridade dos Clientes



Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

Uma outra constatação é o fato de que 57% dos empreendedores não possuem experiência com microcrédito. O que pode levar a crer que a Finsol tem papel importante ao se apresentar como porta de entrada ao Sistema Financeiro Nacional Brasileiro desses(as) cidadãos(ãs); claro que sempre com a responsabilidade de primeiro entregar o microcrédito e de depois orientar o seu uso de forma produtiva e rentável, permitindo a geração de autoemprego, emprego e renda nessa camada da população.

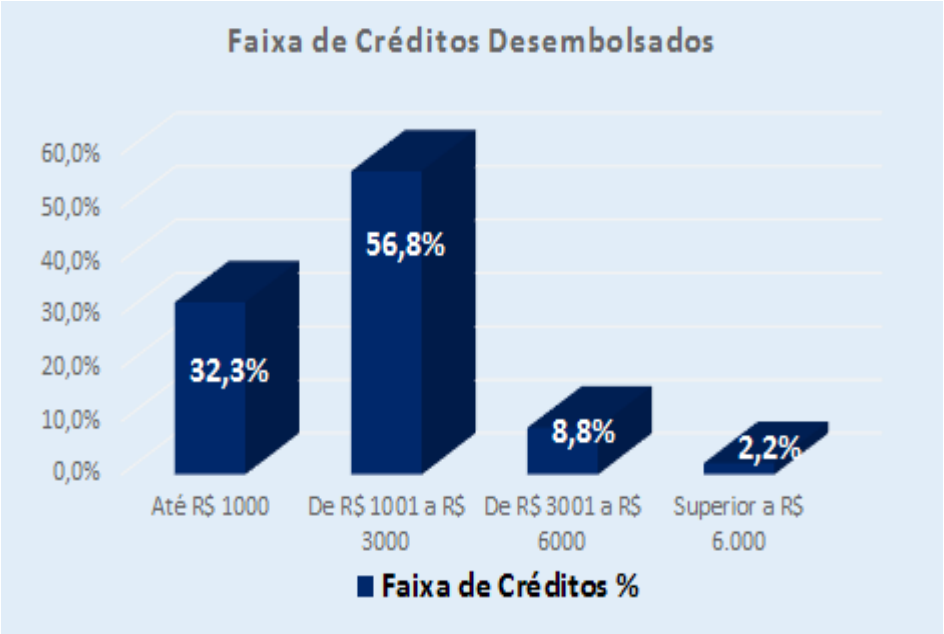
Quadro 10: Empreendedores que Possuem Experiência de Crédito

Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

Os demais 43% têm experiência creditícia, em sua grande maioria, contam com linhas de microcrédito de outros operadores do segmento e normalmente o fazem por meio do aval solidário.

Quando o tema é o valor médio dos microcréditos concedidos pela Finsol, pode-se concluir que estes se apresentam pulverizados; basta observar no gráfico abaixo que 89,10% (32,3% + 56,8%) dos empreendimentos recebem até R$ 3.000,00 e que somente 2,2% dos microcréditos são superiores a R$ 6.000,00.

Quadro 11: Faixa de Créditos Desembolsados



Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

Esse conjunto de características define o perfil geral do cliente Finsol: mulher, casada, que contribui na renda familiar, mora em casa própria, o negócio está na sua residência, estudou até o Ensino Fundamental, não tem tanta experiência com microcrédito e, para seu desenvolvimento, requer pouco capital.

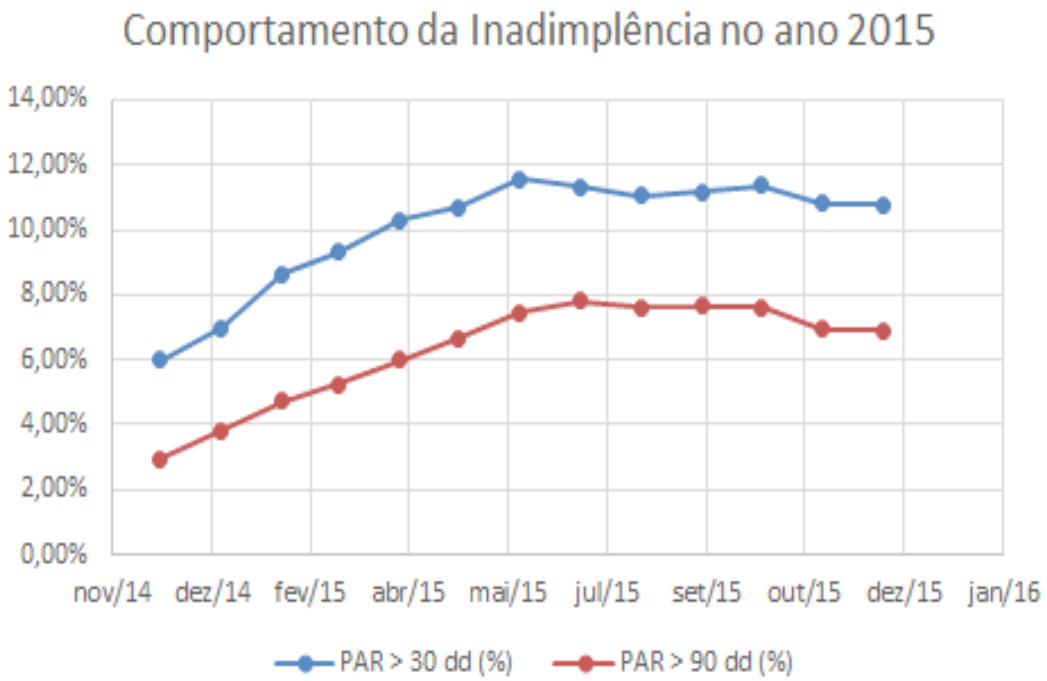
Segundo nossos controles, esse perfil de cliente apresenta o melhor comportamento de pagamento e mantém fidelidade à instituição por anos.

4. A inadimplência em 2015

O ano de 2015 foi marcado pela preocupação no crescimento da inadimplência no primeiro semestre, embora esse movimento tenha perdido força no terceiro trimestre e sofrido acomodação no quarto trimestre desse mesmo ano.

Para melhor entendimento, apresentamos o quadro abaixo, que ilustra o comportamento:

Quadro 12 – Comportamento da Mora em 2015



Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A.

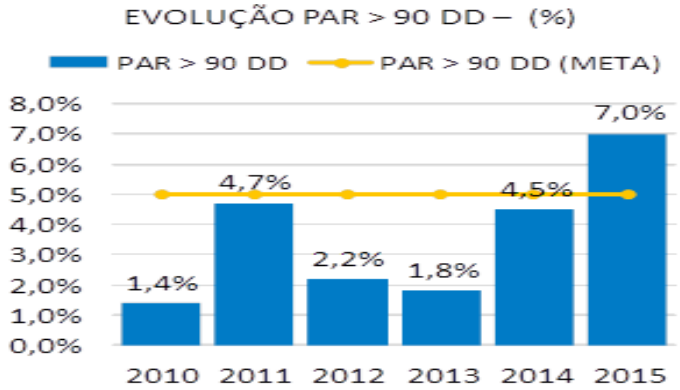
Como se pode perceber, ao final de 2015 o PAR > 30 registrava indicador de 10,79% e o PAR > 90 estava em 6,91%. São índices superiores aos níveis históricos da instituição.

Para situar o leitor sobre os níveis ótimos desses indicadores no Brasil, segundo dados secundários em duas fontes pesquisadas (standars do Mix Marketing no Brasil e considerações que determina a Resolução n° 2.682/99 do BCB), leva-se a crer que: a) a carteira em risco maior que 30 dias (PAR > 30) não deve ultrapassar o percentual de 8%; e b) a carteira em risco maior que 90 dias (PAR > 90) não deve exceder o percentual de 5%.

Essas duas medidas de eficiência, ou seja, esses indicadores devem ser observados e gerenciados dessa forma, se, e somente se, a Instituição de Microfinanças (IMF), em seus controles internos e de contabilidade, incluírem na sua carteira ativa os microcréditos que estão vencidos até 360 dias, algo que a Finsol SCMEPP S.A. é obrigada a seguir por ser uma instituição financeira regulada pelo Banco Central do Brasil e cumprir com rigor a Resolução no 2.682/99 do Bacen.

No quadro a seguir, descrevemos breve histórico do comportamento da inadimplência na Finsol nos últimos 6 anos. Este estudo mostra que, tanto durante a gestão da ONG de 2010 a 2013, como também em 2014, já na nova estrutura societária de SCMEPP S.A., o PAR > 90 não registra índice superior a 5%; por essa razão, acredita-se que um indicador de 6,91% de PAR > 90 dias é algo temporal em virtude do atual quadro econômico e financeiro que o Brasil está passando.

Quadro 13: Evolução da Carteira em Risco

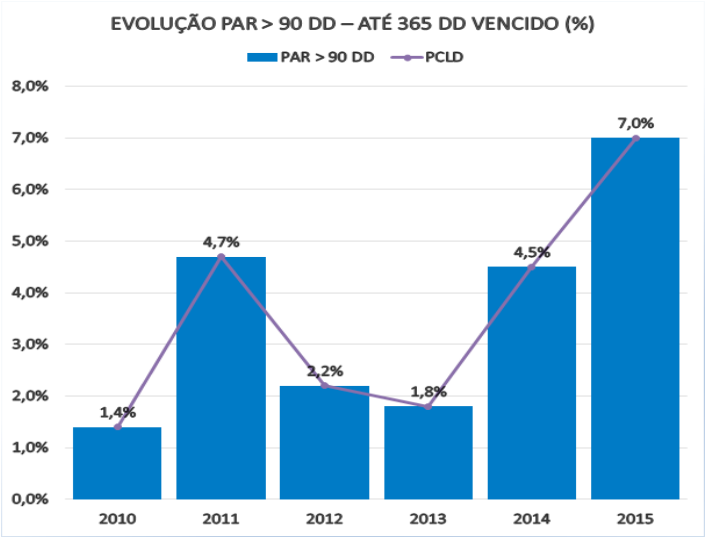


Fonte: Relatório controle interno da FINSOL SCMEPP S.A.

Obs: Para efeito do quadro 13, foi considerado o comportamento da inadimplência da carteira, no período do Instituto Finsol e a sua continuidade na Finsol SCMEPP S.A, ambos com a aplicação rigorosa da resolução 2682/1999 do BCB, ou seja, está contida na carteira em atraso os créditos vencidos até 365 dias.

Ressalta-se que, por medida prudencial, a Finsol SCMEPP S.A., para a constituição da Provisão para Crédito de Liquidez Duvidosa (PCLD), cumpre o que define a Resolução nº 2.682/99 do BCB e, por conservadorismo, assume que toda carteira em risco, com atraso maior que 90 dias, deve ser 100% provisionada.

Quadro 14: Evolução da Cobertura



Fonte: Relatório controle interno da Finsol SCMEPP S.A.

Obs: Para efeito do quadro 14, foi considerado o comportamento da inadimplência da carteira, tanto no período do Instituto Finsol e a sua continuidade na FINSOL SCMEPP S.A. Ambas com a aplicação rigorosa da resolução 2.682/99 do BCB, ou seja, está contida na carteira em atraso os créditos vencidos até 365 dias. Este mesmo gráfico demonstra com linha que o valor provisionado está cobrindo 100% o valor da carteira considerada vencida, o que gera conforto financeiro a investidores e financiadores.

O importante neste Relatório de Administração é o destaque para as medidas adotadas nos controles a partir da constatação da evolução negativa desses dois indicadores ao longo do ano de 2015.

Acredita-se que, com a adoção dessas medidas, a Finsol retomará os padrões históricos, nesses indicadores, níveis em que costumava se situar. Detalham-se abaixo as principais iniciativas nesse tema.

Como medida estratégica para a melhoria no relacionamento entre a Finsol e os seus clientes, a instituição estimulou que toda a equipe comercial buscasse ter uma postura que permitisse criar uma cultura de relacionamento, em vez de oferecer somente um microcrédito ou um microseguro. Portanto, adotar, por parte do Agente de Microfinanças, uma cultura de aproximação, possibilita ao cliente discutir as possíveis alternativas de melhoria dos seus negócios. A Finsol entende que isso parece ser o mais correto e responsável a se fazer. Para dar cabo a esse objetivo, foram criado encartes com temas de gestão empresarial para apoiar tais discussões em campo entre o agente e o cliente. Em orientação geral, a cada crédito, o agente deve fazer uma assessoria nesse formato.

Agente faz Assessoria Empresarial – Discutir temas de gestão de negócios com apoio de encartes e suporte de formulários para implantação de medidas sugeridas. Agente: José Acácio, Cliente: Michelse Roberto Rodrigues

Como medidas corretivas, a instituição identificou que deve: a) mapear a mora e identificar a concentração de registros de clientes morosos: a região (localidade, bairro ou cidade), o(s) Agente(s) de Microfinanças e a(s) unidade(s) de negócio; b) criar campanhas para grupos de clientes em atraso (aqueles com mais de 30 dias até 180 dias e com mais de 180 dias de mora), atribuindo formas de abordagens e mecanismos de recuperação distintos; c) planejar mutirões de recuperação nas unidades de negócio, iniciativa que conta com o apoio da equipe de recuperação de crédito, lotada na sede da instituição, dando suporte às negociações e à solução dos casos; d) intensificar o trabalho de monitoria na ação de cobrança que o agente de Microfinanças realiza em campo, dotando-o de recursos tecnológicos suficientemente eficientes e de habilidades de negociação adequadas, de modo a resultar em recuperação consistente da carteira morosa.

Aplicativo Finsol

Como medidas preventivas, tomou-se a decisão de: a) fortalecer o comitê de nível 1, por meio de capacitação em novo curso de aperfeiçoamento para os Gerentes e Coordenadores de Microfinanças em análise de crédito. Esses dois grupos funcionais (Gerentes e Coordenadores) gerenciam esses comitês em suas unidades de negócio; b) aperfeiçoar a análise no comitê de nível 2, que tem por ator a Mesa de Crédito, isso feito por meio da implementação da abordagem de temas ligados ao mercado, à conjuntura econômica e ao mapa de segmentos de negócios, estudando diversos setores ou atividades, dando mais ênfase ao ambiente econômico do Brasil, além das que são tendências nas diversas atividades econômicas atendidas pela Finsol; c) munir os grupos funcionais envolvidos, tanto no comitê de nível 1 como no comitê de nível 2, de todos os instrumentos de análise de dados disponíveis na instituição, tais como: i) levantamento socioeconômico montado e pronto para análise; ii) mapa da evolução dos clientes dentro da Finsol; iii) mapa do comportamento de pagamentos do cliente na Finsol; e d) capacitar os Agentes de Microfinanças em técnicas de entrevistas, com o propósito de que detectem eventuais riscos, tais como: i) clientes que não têm atividade econômica e retiram o crédito para uma outra pessoa ou um outro integrante do mesmo grupo; ii) declaração de dados socioeconômicos falsos, com o propósito de ter maior volume na operação; e iii) estimular o agente a escutar a demanda, e melhor analisá-la, a fim, de oferecer a melhor solução financeira no momento da concessão dos créditos.

Curso de Análise de Crédito para Gerentes e Coordenadores

Com esse conjunto de medidas, acredita-se, que ao final de 2016, os indicadores de mora voltem aos patamares históricos da Finsol e a instituição tenha mais qualidade na colocação de microcréditos.

5. Ambiente econômico no Brasil em 2015

A economia brasileira no ano de 2015 apresentou desaceleração. O destaque foi para o enfraquecimento do mercado de trabalho e a continuidade da queda da confiança dos agentes econômicos, em particular, daqueles que dependiam do ambiente político. Por outro lado, com a desvalorização do real frente ao dólar, facilitaram-se os ajustes nas contas externas, por meio do aumento no volumes das exportações e mediante o reequilíbrio dos preços administrados, tais como os das contas de água, luz, gás e combustível. A inflação retornou: o Índice de Preço ao Consumidor Amplo(IPCA) ao ano cresceu 66,5%, enquanto que o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) ao ano aumentou 81,1%. Abaixo, demonstra-se o comportamento desses dois indicadores em evolução no tempo, para o constatação dos índices de inflação no Brasil.

Quadro 15: Comportamento da Inflação no Brasil

Comportamento da INFLAÇÃO no Brasil					
Indicadores	Acumulado (%)				
	2013	Variação	2014	Variação	2015
IPCA (IBGE)	5,91%	8,5%	6,41%	66,5%	10,67%
INPC (IBGE)	5,56%	12,1%	6,23%	81,1%	11,28%

Fonte: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/ipca-inpc_201602_1.shtm

Fonte: www.ibge.gov.br

Esse cenário impactou de forma negativa a economia do País. Destacou-se o fato de que a arrecadação do setor público sofreu forte redução, e, com isso, os resultados fiscais pioraram, levando o Governo a revisar seguidamente suas metas no saldo primário para 2015 e 2016. Os registros do Produto Interno Bruto (PIB) dos últimos cinco anos e a perspectiva para os dois anos seguintes indicam que o panorama de recuperação para o País deve se dar somente após 2017. É importante dar evidência e possibilidade de comparação de desempenho entre o PIB do Brasil e o do mundo. A constatação não é animadora, pois enquanto a economia mundial manteve o seu nível de crescimento no intervalo estudado, sem se preocupar com o impacto das economias emergentes, o Brasil sofre com os preços das *commodities* em redução.

Observa-se tal efeito no quadro a seguir, que mostra o comparativo entre o PIB do Brasil com o PIB do mundo em 7 períodos.

Quadro 16: Evolução do PIB Brasil e Mundo

Ano	PIB Brasil (%)	PIB Mundo (%)
2011	3,90%	2,80%
2012	1,80%	3,20%
2013	2,70%	3,00%
2014	0,10%	3,40%
2015	-3,80%	3,50%
2016 - e	-3,40%	3,80%
2017 - e	0,50%	3,30%
Total	**1,80%**	**23,00%**

Fonte: http://br.advfn.com/indicadores/pib/brasil/2013 e http://www.ipea.gov.br/portal/

A diferença é preocupante pela tendência, uma vez que, se analisados os últimos cinco anos e os dois anos seguintes de expectativa, nota-se que, no final do período estudado, analisado de forma cumulativa, o PIB no mundo tem a perspectiva de registrar crescimento de 23,0%, enquanto o Brasil tende a apresentar o crescimento de 1,80%.

Outra questão que afeta o Brasil é a taxa de desemprego, que, por sua vez, não dá trégua. O jornal *Valor Econômico* comenta, em um dos seus artigos, no dia 24 de setembro de 2015. (www.valor.com.br/brasil/4239626) que, no segundo semestre de 2015, a média desse índice sobre a População Economicamente Ativa (PEA) ficou em 7,6%. Pior que isso é o fato de que, no trimestre encerrado em fevereiro de 2016, esse indicador aumentou para 10,2%, dado informado pelo mesmo jornal (www.valor.com.br/brasil/4531629/ de 29 fevereiro de 2016).

Diante disso, era urgente a implantação de medidas corretivas e relevantes, denominadas de *medidas de ajustes fiscais,* para o Brasil, já que o Governo vinha gastando

mais do que arrecadava. Especialistas em gestão pública afirmam que, ao implantar o referido ajuste, o Brasil voltaria a ter equilíbrio fiscal a médio prazo, mas não seria suficiente somente esse esforço. Os mesmos expertos afirmavam que, concomitante, o País precisaria de uma agenda de reformas necessárias para voltar a crescer.

Infelizmente, as medidas de ajuste fiscal não foram aprovadas, tampouco as reformas foram discutidas, sobretudo em razão do pouco apoio ou desentendimento político entre o Poder Executivo e o Poder Legislativo. Saliente-se que esse programa de ajuste fiscal não estava sequer sendo apoiado pelo PT, atual partido de situação e da própria Presidente da República.

Vale comentar que o Governo Federal, durante todo o ano, esforçou-se na direção da implantação dessas medidas, afirmando ser condição necessária para manter a previsibilidade econômica e para aumentar o nível de confiança das famílias, o que as levariam a retornar ao consumo, e os empresários, por sua vez, a investirem, possibilitando a recuperação dos investimentos produtivos necessários para a volta do crescimento. Também são fundamentais ações adicionais de caráter estrutural, que potencializem o crescimento futuro.

Outro fator analisado, por especialistas, como fundamental para o Brasil retomar o crescimento é a contínua busca pela excelência na educação, que parece ser o caminho mais que urgente e que deveria constituir frente de batalha prioritária para o País avançar. De fato, há um esforço nesse sentido pelo atual Governo com programas como o *Programa Ensino Médio Inovador* (PROEMI), o *Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e ao Emprego* (PRONATEC) e o *Programa Universidade para Todos* (PROUNI), entretanto esssas ações perderam força no decorrer do ano de 2015, seja pola qualidade dos serviços oferecidos nesses programas ou pela atual escassez de recursos necessários para dar continuidade de forma eficiente aos mesmos. Mas é consenso que se torna imperativo o investimento nessa área, somente desse modo, pode-se melhorar em termos de competitividade e produtividade, assim como no aumento da velocidade de modernização da infraestrutura.

Faz-se por bem lembrar que, a longo prazo, não diferentemente de outros países, a principal fonte de crescimento econômico é o aumento da produtividade, tema ainda mais relevante em um contexto global caracterizado por elevada competição e crescimento econômico ainda frágil. Os investimentos tendem a ter um papel cada vez mais significativo na composição do crescimento para os próximos anos, em especial no processo de recuperação da atividade econômica. Soma-se a isso uma maior participação do mercado de capitais no financiamento desses projetos. Ao mesmo tempo, a despeito da retração cíclica do mercado consumidor em alguns segmentos, o potencial de demanda doméstica de bens e serviços não está esgotado e ainda há muito a ser explorado.

6. O ambiente das microfinanças no Brasil em 2015

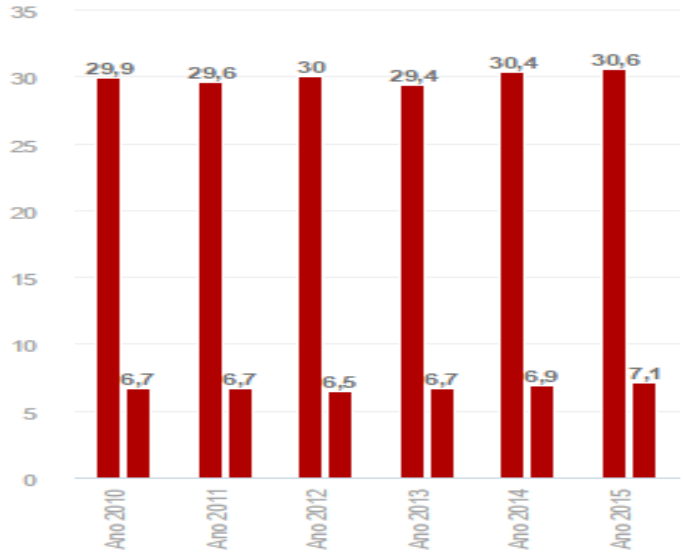
Há quatro preocupações fundamentais para os operadores privados de microfinanças, são elas: a) o comportamento da inadimplência; b) o endividamento das famílias (comprometimento da renda); c) a evolução da taxa de juros (variação da taxa do Sistema Especial de Liquidação e Custódia – Selic); e d) os concorrentes, bancos públicos, que se apresentam, ao oferecer serviços de microcrédito, com taxas de juros subsidiadas ao microempreendedor. Com relação a esses pontos, descreve-se:

6.1. Quanto à inadimplência, o cenário econômico, financeiro e sobretudo político tumultuado está promovendo muitas incertezas e ocasionando retração no fluxo econômico em muitos segmentos que a Finsol atende, como é o caso de Artigos de Vestuário e Acessórios, por exemplo. Essa situação faz com que os operadores de microcrédito tenham em conta alguns alertas já tradicionais: há evidências de que o primeiro semestre de 2016 será marcado por dificuldade no pagamento em dia, sobretudo entre a população de baixa renda. Segundo o vice-presidente de Finanças e Controladoria da Caixa Econômica Federal, Márcio Percival, os atrasos acima de 90 dias nesse banco, para o perfil de clientes de baixa renda, registram atualmente na pessoa física o índice de 7,01%. O mesmo indicador no Banco Central do Brasil (BCB) atesta tal afirmação.

6.2. Em relação ao endividamento das famílias, a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic) de 2015, apurada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), mostra que houve redução de 1,3% no número médio de famílias com dívidas em relação a 2014. Apesar da redução nesse indicador comentado anteriormente, o fato é que a referida pesquisa mostra ainda que 61,1% das famílias brasileiras no ano de 2015 estão com o orçamento comprometido, e houve aumento nos indicadores de inadimplência, principalmente no último trimestre do ano. O número médio de famílias com contas ou dívidas em atraso alcançou 20,9% do total – o que representa uma alta de 8,4% em relação ao registrado em 2014. Já o total de famílias que relataram não ter perspectiva de pagar suas contas em atraso alcançou 7,7% do total, um aumento de 23,2% em comparação com o ano anterior. Ao final de 2015, a taxa chegou a 8,7% das famílias, a maior para um mês de dezembro desde o início da série histórica, em janeiro de 2010.

6.3. Fica evidenciado no gráfico abaixo que ano após ano, o comprometimento da renda com dívidas, apresenta leve crescimento, e, no mesmo ritmo, o tempo de permanência desse indivíduo nessa situação se amplia.

Quadro 17: Comprometimento da Renda



Fonte: www.bcb.gov.br

Renda comprometida: a parcela média da renda mensal comprometida com o pagamento de contas aumentou de 30,4% para 30,6%, de 2014 para 2015. Houve piora, ainda, na percepção das famílias em relação ao seu nível de endividamento. O índice daquelas que se definiram como *muito endividadas* aumentou de 11,6%, em 2014, para 12,4%, em 2015. O tempo médio para que uma pessoa saia da condição do endividamento passou de 6,9 meses para 7,1 meses.

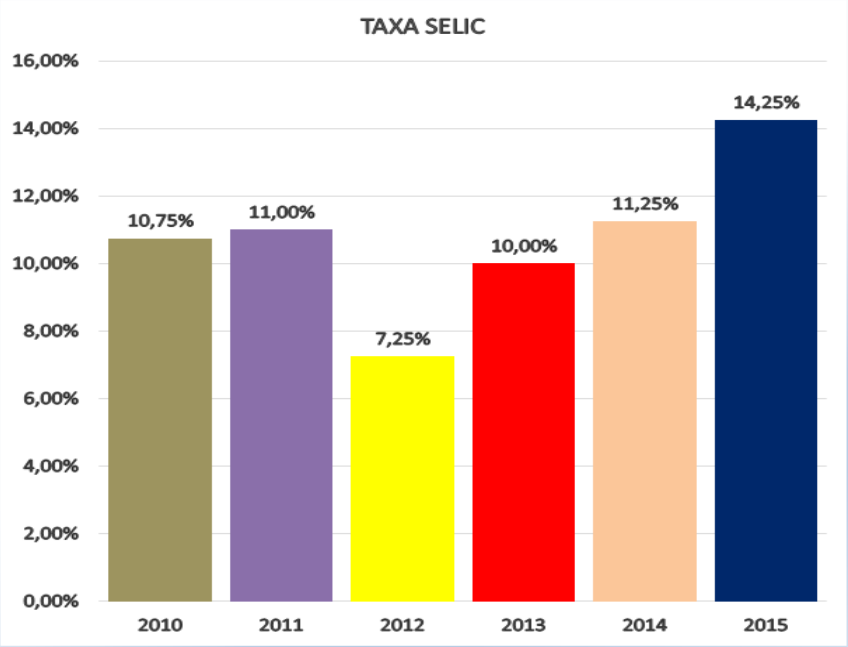
Faixa de renda: na faixa de renda até 10 salários mínimos, houve aumento de 1,7% no índice de famílias com contas em atraso, alcançando 23,4% delas nesse grupo. Também ocorreu um aumento de 1,6% no índice daquelas que disseram não ter condições de pagar suas contas em atraso e que, portanto, permaneceriam inadimplentes na mesma faixa de renda.

Presume-se que a renda do trabalhador, em parte, é consumida por dívidas, e não investimentos; como esse volume vem aumentando, não é saudável.

6.4. No que concerne à taxa de juros do mercado (Selic), para os operadores de microcrédito o custo de captação se manterá mais caro ao longo do ano de 2016. Essa constatação reside no fato de a taxa de juros interbancária, em 2015, ter sido marcada por altas consecutivas, na tentativa de frear a inflação no Brasil. A Selic subiu durante esse ano 26,67%, saindo de 11,25% a.a. para 14,25% a.a. Felizmente, no presente momento, o Focus, Relatório de Mercado, datado de 26 de fevereiro de 2016, emitido pelo Banco Central do Brasil (BCB), confirma a expectativa de manutenção da Selic nos atuais 14,25% em 2016, terminando o ano no mesmo patamar de 2015. Para o final de 2017, a projeção para a Selic é de que fique em 12,50% ante 12,63% na pesquisa anteriormente realizada.

Encontra-se abaixo o comportamento da Selic nos últimos seis anos.

Quadro 18: Evolução da Taxa Selic



Fonte: http://www.portalbrasil.net/indices_selic.htm

6.5. Quanto ao comportamento dos concorrentes e a tendência do *Programa Crescer*: a iniciativa do Governo Federal em ingressar forte no microcrédito com o *Programa Crescer*, tende a reduzir seu ritmo em 2016. Esse programa concede microcrédito com juros subsidiados à população de baixa renda, benefício este, que está no escopo do *Plano Brasil sem Miséria*. Segundo os representantes dos bancos públicos brasileiros operadores do programa, o Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB), a Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil S.A., a expectativa é de que não haja crescimento nessa carteira. Há movimentos diversos da iniciativa privada, seja no atendimento direto como instituição financeira ou por correspondentes bancários, porém sem impacto maior no segmento.

7. Resultado econômico e financeiro

O resultado da Finsol em 2015 apresentou evolução de 2.129% se comparado com 2014, partindo de um prejuízo de -162 mil reais para um lucro líquido do exercício de 3,279 milhões de reais.

Esse resultado se deu em razão das receitas de intermediações financeiras terem evoluído em 53%, produto de maior volume de colocação em relação ao ano anterior. Outro fator que possibilitou o bom resultado foi o controle dos gastos operativos, que se mantiveram sob controle, reportando incremento de praticamente metade daquele registrado nas receitas operativas, ou seja, 27%.

Quadro 19: Demonstração de Resultados

FINSOL SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR E À EMPRESA DE PEQUENO PORTE S.A.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2015

(Valores expressos em milhares de Reais - R$ 1 mil)

	% Var.	2015	2014
RECEITAS DA INTERMEDIAÇÃO FINANCEIRA	53%	R$ 48.083	R$ 31.392
DESPESAS DA INTERMEDIAÇÃO FINANCEIRA	60%	-R$ 13.700	-R$ 8.550
RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIAÇÃO FINANCEIRA	51%	R$ 34.383	R$ 22.842
OUTRAS RECEITAS/DESPESAS OPERACIONAIS	27%	-R$ 29.417	-R$ 23.125
Receitas de prestação de serviços	14%	R$ 5.635	R$ 4.945
Despesas de pessoal	20%	-R$ 21.280	-R$ 17.732
Despesas tributárias	-37%	-R$ 1.633	-R$ 2.595
Outras despesas administrativas	57%	-R$ 12.139	-R$ 7.742
RESULTADO ANTES DA TRIBUTAÇÃO SOBRE O LUCRO	1855%	R$ 4.965	-R$ 283
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	1491%	-R$ 1.687	R$ 121
Correntes	472%	-R$ 1.989	-R$ 347
Diferidos	-36%	R$ 302	R$ 469
LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO	2129%	R$ 3.279	-R$ 162
Lucro líquido (prejuízo) por ações do capital social - R$ 1,00	2129%	R$ 172,56	-R$ 8,51

Fonte: Relatório de Auditores Independentes da Deloitte Touche Tohmatsu 2015.

Observa-se que os custos diretos com captações de fundos, somados às perdas por não recebimento de microcréditos, impactaram negativamente pelo incremento das despesas de intermediação financeira.

Vale salientar que, em parte, a boa performance na geração das receitas de prestações de serviços, nesse caso a venda de microseguros, ajudou sobremaneira nesse desempenho.

Essa situação fez com que o lucro líquido por ação registrasse o valor de R$ 172,56 no final desse ano.

8. Situação Patrimonial

Quadro 20: Balanço Patrimonial - Ativos

FINSOL SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR E À EMPRESA DE PEQUENO PORTE S.A.

BALANÇO PATRIMONIAL LEVANTADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2015
(Valores expressos em milhares de reais - R$ mil)

ATIVOS	Var. %	31/12/2015	31/12/2014
CIRCULANTES			
Disponibilidades	250%	10.354	2.960
Aplicações interfinanceiras de liquidez	29%	3.651	2.839
Relações interfinanceiras	6013%	6.013	0
Operações de crédito	11%	88.335	79.496
Empréstimos e títulos descontados	16%	94.895	81.674
(-) Provisão para créditos de liquidação duvidosa	201%	-6.560	-2.178
Outros créditos	192%	1.589	544
Créditos tributários	64%	771	469
Diversos	991%	818	75
Total dos ativos circulantes	28%	109.942	85.839
REALIZÁVEIS A LONGO PRAZO			
Imobilizado de uso	15%	917	794
Outras imobilizações de uso	39%	1.298	933
(-) Depreciações acumuladas	174%	-381	-139
Total dos ativos realizáveis a longo prazo	15%	917	794
TOTAL DOS ATIVOS	28%	110.859	86.633

Fonte: Relatório de Auditores Independentes da Deloitte Touche Tohmutsu 2015.

Cabe destacar que a Finsol SCMEPP S.A. se tornou uma instituição financeira, devidamente regulada pelo BCB e definida pela autoridade como "não bancária", tendo por controle acionário uma Holding de Objeto Exclusivo, Indpar S.A., que por sua vez é propriedade da Financiera Independencia Sociedad Anonima de Capital Variavel, a segunda maior microfinanceira mexicana. Essa estrutura acionária transmite, aos investidores e às instituições bancárias ou não, tranquilidade em ofertar fundos para a utilização no microcrédito ou para as eventuais necessidades de caixa da instituição.

Esse fator traduz o que se vê na evolução das contas de disponibilidade imediata, aplicações financeiras e relações interfinanceiras, que em conjunto apresentam incrementos de mais de 200% de saldo, em comparação ao final de 2014 para o final de 2015.

A carteira de crédito apresentou incremento de 16%, e o PCLD apresentou aumento de 201%, para melhorar esse desempenho da carteira, no controle da mora. Em capítulo anterior, já foram mencionadas as medidas tomadas.

Quando se analisa a conta de créditos tributários e diversos, percebem-se incrementos que representam direitos a recuperar de várias naturezas, entre elas: tributos, adiantamentos a fornecedores e aos funcionários, bem como contas de adiantamento a parceiros, tal qual, pela venda de microseguros.

Quadro 21: Balanço Patrimonial - Passivos

FINSOL SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR E À EMPRESA DE PEQUENO PORTE S.A.

BALANÇO PATRIMONIAL LEVANTADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2015
(Valores expressos em milhares de reais - R$ mil)

PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	Var. %	31/12/2015	31/12/2014
CIRCULANTES			
Obrigações por empréstimos e repasses	19%	72.647	61.069
Outras obrigações	-52%	3.163	6.605
Cobrança e arrecadação de tributos e assemelhados	23%	27	22
Sociais e estatutárias	328%	328	0
Fiscais e previdenciárias	-4%	974	1.019
Diversas	-67%	1.834	5.564
Total dos passivos circulantes	12%	75.810	67.674
EXIGÍVEIS A LONGO PRAZO			
Obrigações por empréstimos e repasses	13170%	13.170	0
Outras obrigações	-29%	75	106
Diversas	-29%	75	106
Total dos exigíveis a longo prazo	12394%	13.245	106
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	0%	19.000	19.000
De domiciliados no país	0%	19.000	19.000
Reservas de lucros	18593%	2.804	15
Prejuízos acumulados	100%	0	-162
Total do patrimônio líquido	16%	21.804	18.853
TOTAL DOS PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	28%	110.859	86.633

Fonte: Relatório de Auditores Independentes da Deloitte Touche Tohmatsu 2015.

Ao analisar os itens passivos, chamam a atenção os incrementos de obrigações com empréstimos e repasses, que cresceram 19%, e com dívidas sociais e estatutárias, que aumentaram 328%. Embora, a segunda, vê-se que está partindo de R$ 0,00, o que impacta sobremaneira o indicador por si só. Para este item, cabe esclarecer que o montante tem coerência com o volume de 1 mês de encargos relativos à folha de pagamento e certamente, no ano anterior, os mesmos encargos foram liquidados antes do final do exercício.

No Patrimônio Líquido, o destaque se dá para a conta de reserva de lucros, que registrava R$ 15 mil em 2014 e cresceu para R$ 2,804 milhões no final de 2015, um incremento de 18.593%. Ao analisarmos o conjunto do Patrimônio Líquido, percebe-se o crescimento

de 16%, partindo de R$ 18,853 milhões e chegando no demonstrativo atual de R$ 21,804 milhões.

Segundo o BCB, para as SCMEPPs, o limite de endividamento é de 10 vezes o valor de seu Patrimônio Líquido. Por sua vez, quando analisado esse indicador na Finsol, percebe-se, de acordo com os valores registrados em seus demonstrativos financeiros, que a instituição está com o Grau de Endividamento, ao final de 2015, registrado em 4,08 vezes, o que é considerado confortável e permite que a mesma tenha condições de crescer mais que o dobro a sua atual carteira.

Sr. Josenildo Antônio de Melo - Hortifruticultura

9. Notas sobre a Administração da Instituição

Os recursos totais captados e administrados pela Finsol, em 31 de dezembro de 2015, somavam o valor de R$ 85,817 milhões. Estes tiveram três origens distintas. O primeiro deles, no HSBC Bank Brasil S.A. – Banco Múltiplo, com a linha de crédito de recursos provenientes do Depósito Interbancário de Microcrédito (DIM), com custo de 7% a.a. e prazo global de 1 ano. O segundo foi de uma organização Não Governamental (ONG) denominada Oikocredit, com custo de 12,5% a.a. e prazo global oferecido de 6 anos, com 2anos de carência e pagamento de juros semestrais. A terceira fonte de recursos, que apresenta custo de captação de 9% a.a. e prazo global de 1 ano, é proveniente de empréstimos à Financiera Independencia S.A.B. de C.V., controladora final da Finsol SCMEPP S.A.

Quanto à política de liquidez, a tesouraria tem orientação para trabalhar com recursos disponíveis, seja no caixa ou nas aplicações financeiras, com volumes de saldo oscilando entre, no mínimo, 3% e, no máximo, 7% do montante da carteira ativa vigente. No final do ano de 2014, apresentava-se o indicador de 6,0%, o que está dentro do intervalo estabelecido. Entretanto, ao final de 2015, como se percebe, o indicador chegou a 21,0%, se considerados os valores disponíveis, as aplicações e os saldos em relações interfinanceiras. Cabe esclarecer que o motivo desse indicador estar elevado se dá pelo fato de que a Finsol, em 04 de janeiro de 2016, apresentava compromisso de pagamento de um dos mútuos do HSBC no valor de R$ 6,4 milhões, mútuo este que se optou por não renovar, em razão de condições oferecidas não serem vantajosas financeiramente para a instituição. Além disso, informa-se que o valor registrado na conta de relações interfinanceiras representa 6 milhões em depósito compulsório junto ao BCB, obrigação esta prevista em lei, quando da impossibilidade de a instituição aplicar dentro dos critérios definidos para uso dos recursos do DIM. Diante dos fatos apresentados, pode-se constatar que o saldo de liquidez efetiva é de R$ 7,5 milhões, quando subtraído dos R$ 20,5 milhões os dois montantes já mencionados. Dessa forma, fica evidenciado que o indicador propositivo é de 7,9%, e não de 21%, como primariamente apresentado.

Ressalte-se que a instituição tem conseguido gerar captações em tempo de manter as operações de microcréditos perenes e de liquidar obrigações passivas, sem contratempo algum.

Quanto ao índice de imobilização sobre o Patrimônio Líquido da instituição, tinha-se o indicador de 4,21% em 2014, e este manteve-se em 2015. Nesse percentual, está contido o valor investido em modernização tecnológica, prevenção de fraudes e melhoria da estrutura física na sede para comportar novos servidores.

10. Instalações físicas e gestão

A Finsol SCMEPP S.A. situa sua estrutura física de uma sede central em dois andares completos, em prédio inteligente e com registros de segurança nos órgãos competentes. Além da sede central, tem 29 Unidades Administrativas Desmembradas, totalizando 30 dependências. A matriz da empresa está localizada no 9º e no10º andar do Empresarial Thomas Edison - no Recife, no Estado de Pernambuco, em um ambiente com 500 metros quadrados, que comporta 4 diretorias estatuárias (Direção–geral, Diretoria Administrativa e Financeira, Direção de Desenvolvimento Organizacional e Direção Comercial). Além das diretorias, também estão lotadas nesse mesmo prédio, 18 gerências setoriais ligadas diretamente às diretorias, são elas:

Diretoria Geral:

1. Gerência de Auditoria Interna (3 pessoas).
2. Gerência de Riscos e Compliance (3 pessoas).
3. Gerência de Crédito em Microfinanças (6 pessoas).
4. Gerência de Ouvidoria (acumulação de função de 1 pessoa – não há pessoal nesta gerência).

Diretoria Comercial:

5. Gerências Comerciais Regionais R1, R2, R3, R4 e R5 (5 pessoas).
6. Gerência de Recuperação de Crédito (10 pessoas).
7. Gerência de Tutores em Microfinanças (2 pessoas lotadas no Instituto Finsol).
8. Gerência de Inteligência Comercial (não implantada).

Diretoria Administrativa e Financeira:

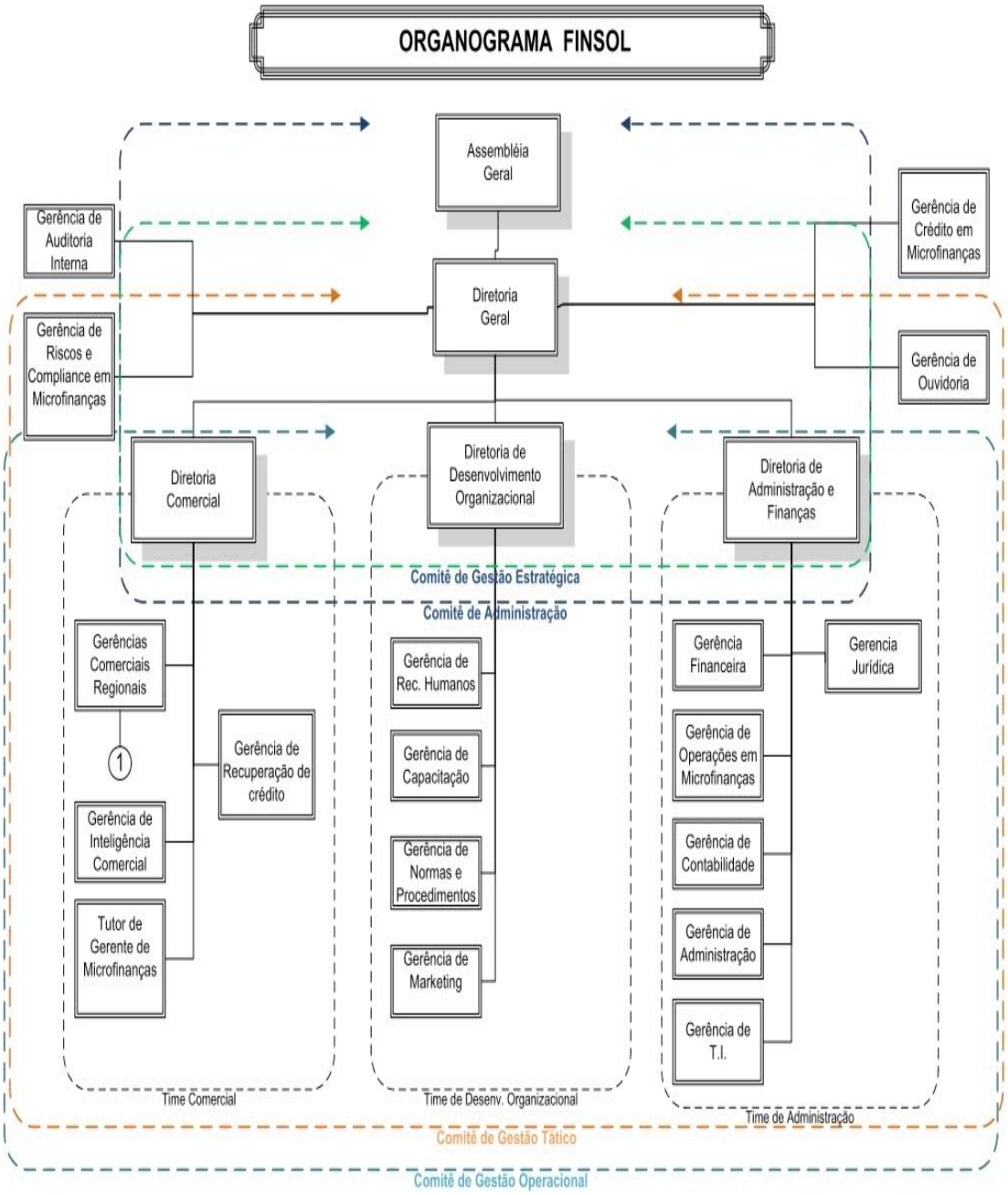
9. Gerência Financeira (4 pessoas).
10. Gerência de Controle e Operações Internas (11 pessoas).
11. Gerência de Contabilidade (3 pessoas e mais 1 terceirizado).
12. Gerência de Administração (7 pessoas).
13. Gerência de Tecnologia da Informação (9 pessoas).
14. Gerência Jurídica (2 pessoas).

Diretoria de Desenvolvimento Organizacional:

15. Gerência de Recursos Humanos (8 pessoas).
16. Gerência de Capacitação (4 pessoas) lotados no Instituto Finsol.
17. Gerência de Normas e Procedimentos (1 pessoa).
18. Gerência de Marketing (2 pessoas).

São 81 colaboradores entre funcionários, estagiários, menores aprendizes e terceirizados que estão lotados, na sede central, nessas diversas gerências. Cabe destacar, que algumas gerências se valem de serviços terceirizados, como é o caso da capacitação do pessoal, que é realizada pelo Instituto Finsol; o marketing, por meio da empresa Três Pontos Comunicação; a ouvidoria, com a terceirização do serviço pela ABSCM – Associação de Classe; a contabilidade, com a prestação de serviços da Next Contábil Ltda; e o jurídico que gerencia o serviço que é realizado pelo terceiro DG&R Sociedade de Advogados.

As unidades próprias são descentralizadas e lotam os colaboradores do setor comercial. As mesmas denominam-se Unidades Administrativas Desmembradas UADs. Esses espaços têm como propósito: a) abrigar as tarefas de administração de dados das solicitações de crédito; b) gerenciar as tarefas ligadas à captação, à comercialização, ao monitoramento e á renovação das operações da instituição; e c) intermediar o acesso do colaborador para com a administração da instituição, com a medição de cerca de 60 metros quadrados.



Vide a seguir, exemplos de estruturas de algumas UADs:

Fachada da UAD de Picos - PI

Fachada da Uad de Quixadá - CE Nestas

NesSas unidades está presente a força de venda, com 300 colaboradores: Agentes, Coordenadores, Gerentes e Assistentes administrativos de Microfinanças das UADs.

11. Responsabilidade social na Finsol

A Finsol foi concebida com a missão e com a visão que a permitisse se tornar uma instituição capaz de oferecer a possibilidade de ampliação da oferta de serviços e produtos financeiros a proprietários de pequenos negócios de baixa renda, em diversas partes do mundo.

O acesso aos referidos serviços ou produtos facilitam que esses empreendedores financiem seus sonhos, viabilizando o autoemprego ou a geração de postos de trabalho nos negócios financiados. Por resultado, tem-se a estabilização ou até o aumento da renda familiar dos diversos atores envolvidos, sejam eles os proprietários de negócios ou seus empregados, o que, consequentemente, gera melhoria em itens como alimentação, saúde, higiene de toda a família e educação para os filhos.

A Agente de Microfinanças Elissandra Débora da Silva, lê o contrato de microcrédito para que os componentes do Grupo Solidário, Sr. Ivanildo da Silva Gomes, Sra. Maria José de Moura Silva e a Sra. Maria Aparecida de Moura, conheçam seus direitos e deveres do microcrédito com o aval solidário.

11.1. Capacitação profissional do pessoal em sala de aula ou por EAD

Foram oferecidos pelo Instituto Finsol – IF, aos funcionários da Finsol SCMEPP S.A., 24 eventos de formação regular, capacitando 358 funcionários, totalizando 704 horas de formação profissional por meio presencial ou Educação a Distância (EAD) em aplicação web, em plataforma moodle, com conteúdos desenvolvidos para atender á instituição.

Quadro 22 – Formação Profissional

QUADRO RESUMO FORMAÇÃO PROFISSIONAL DESENVOLVIDAS EM 2015					
CURSOS DE CAPACITAÇÃO REGULAR OFERTADOS	Nº	Nº DE PESSOAS P/ CURSO	TOTAL DE PESSOAS CAPACITADAS	CARGA HORÁRIA DO CURSO (nº horas)	CARGA HORÁRIA DA FORMAÇÃO GERAL
Técnica de Entrevista para o Microfinanças	3	12	36	16	48
Uso aplicação móvel (software mobservice) nas Microfinanças	1	13	13	48	48
Formação em política e metodologia para Agentes de Microfinanças	5	18	89	44	220
Técnicas de Cobrança em Microfinanças	1	12	12	40	40
Formação em política e metodologia para Gestores de Microfinanças	5	15	74	24	120
Gestão Financeira de Instituições de Microfinanças	1	36	36	16	16
Processos de Auditoria trabalhista	1	1	1	32	32
Planejamento Tributário	1	4	4	32	32
Técnicas de atendimento ao cliente	1	16	16	40	40
Apuração do LUCRO REAL Trimestral e Anual por SPED ECF	1	2	2	32	32
Melhores Praticas de Gerenciamento de TI	1	1	1	12	12
Gestão de Pessoas com ênfase em Gestão de Conflitos	1	27	27	16	16
Formação de Líderes	2	24	47	24	48
TOTAL	24		358	376	704

Fonte: Banco de dados privado da FINSOL SCMEPP S.A.

Os temas tratados foram os mais diversos e buscaram atender à totalidade da organização, visto que percorreram conteúdos programáticos, tais como: a) técnicas de entrevistas no campo, com o propósito de apoiar os profissionais que atendem os empreendedores diretamente, quando da solicitação de um microcrédito; b) treinamento no uso de aplicação móvel (*tablet*) para captar informações sociais, econômicas e financeiras dos empreendedores atendidos; c) formação básica para os Agentes de Microfinanças, discutindo temas ligados a processos e métodos no atendimento à concessão de um microcrédito a clientes em grupos solidários, bem como elementos importantes para análise de crédito em um pequeno negócio; d) formação em cobrança preventiva, operativa e administrativa, além de processos de negociações, de modo que permita que os profissionais que passem por essa formação tenham condições de manter sua carteira sob controle; e) formação básica para os Gestores de Microfinanças, discutindo temas ligados a políticas institucionais, processos e métodos no atendimento à concessão de um microcrédito a clientes em grupos solidários, oferecendo ferramentas para a gestão do fluxo de trabalho, bem como, discutindo elementos importantes para que o capacitando tenha condições de desenvolver senso crítico ao analisar um crédito para um pequeno negócio, como unidade produtiva e essa com garantias em avais solidários; f) Formação de gestores para diferenciar os custos operativos envolvidos na gestão de uma Instituição de Microfinanças (IMF), estudar o método de custeio adotado pela gestão da Finsol, compreender a formação do preço de venda (taxa de juros) em uma IMF e desenvolver a gestão das variáveis críticas de

sucesso necessárias ao êxito desse tipo de organização; g) gestão em processos de auditoria em rotinas trabalhistas, com o propósito de aperfeiçoar os auditores internos em perceber falhas, de modo a evitar problemas maiores para a instituição; h) curso de Planejamento Tributário com a intenção de melhor compreender os impostos e as obrigações acessórias que são necessárias e estão presente em leis, cartas circulares, instruções normativas para o segmento das IMFs; i) técnicas de atendimento ao cliente, que tiveram por objetivo munir nosso pessoal de *back office*, em elementos que permitiam aperfeiçoar o resultado nos contatos internos e, dessa forma, trazer ao trabalho uma maior satisfação para o cliente; j) curso de Apuração do Lucro Real, que ofereceu aos participantes orientação no entendimento dos dados requeridos para o correto preenchimento do Lalur por SPED ECF, que permite o envio eletrônico para a Receita Federal de dados contábeis da organização; l) curso para Melhores Práticas para Gestão de TI, que teve por resultado o aperfeiçoamento do gestor da área em análise de processos necessários no desenvolvimento de ferramentas para gestão; m) curso de Gestão de Pessoas e Resolução de Conflitos, que teve por meta oportunizar aos gestores participantes o autoconhecimento sobre seu perfil e estilo de gestão, avaliar os estágios de relações interpessoais em uma organização e permitir orientação para melhor gestão dos conflitos que eventualmente existam; e n) curso de Formação de Líderes, que teve como premissa oferecer aos participantes espaço de discussão para o autoconhecimento pessoal e profissional, de modo a permitir que o indivíduo aprenda a definir suas próprias metas, se autodiscipline e se automotive, tornando-se um executivo de alta performance.

Todo esse conjunto de esforços de capacitação de pessoal teve por objetivo final melhorar o atendimento ao cliente final.

11.2. Capacitação no trabalho do nosso pessoal com acompanhamento em campo

Além dos cursos presenciais, a formação do nosso pessoal é contínua com a capacitação do trabalho, realizado pela equipe de consultores do Instituto Finsol. Destaca-se o fato de que esses profissionais se fazem presentes no campo para apoiar os processos no dia a dia da Finsol SCMEPP S.A. no que se refere à formação profissional.

CAPACITAÇÃO NO TRABALHO EM CONSULTORIA NO CAMPO				
UADs ATENDIDAS	Nº PESSOAS CAPACITADOS NO TRABALHO	Nº CONSULTORES	Nº DE DIAS DE TRABALHO EM CAMPO	CARGA HORARIA TOTAL
Caruaru	13	4	26	840
Pesqueira	6	1	15	120
Palmeira dos Índios	8	3	7	160
Real Cred	7	2	5	80
Quixadá	7	2	6	88
TOTAL	41	12	58	1.288

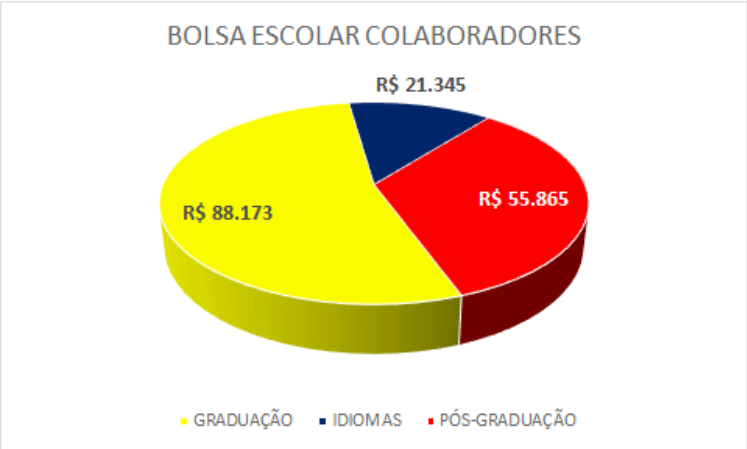
Fonte: Banco de dados privado da Finsol SCMEPP S.A

Em 2015, foram 58 dias úteis de trabalho no campo, onde os consultores envolvidos capacitaram as equipes em conteúdos práticos nos mais diversos temas, sejam eles de natureza processual (metodológica), comportamental, adoção de políticas e normas institucionais, qualidade do atendimento ao cliente, análise crítica dos créditos sob estudo, aperfeiçoamento na gestão e desenvolvimento de pessoas, dinâmica da gestão de carteira de microcrédito, planejamento de promoções e vendas, melhores práticas de gestão em uma Unidade Administrativa Desmembrada e por fim, na gestão de recuperação de créditos.

11.3. Capacitação acadêmica do nosso pessoal

Evidencia-se a preocupação da Finsol SCMEPP S.A. com a formação dos seus colaboradores, quando se comenta que, no ano de 2015, foram investidos mais de R$ 165 mil em bolsas de estudos universitários, tanto para cursos de graduação, pós-graduação ou escola de idiomas. A meta desse projeto de educação contínua e estímulo ao aperfeiçoamento profissional é de que se tenha, em nossos colaboradores, pessoas autorrealizadas, dignas como cidadãs, felizes em fazer parte da organização e prontas para enfrentar os novos desafios que venham a surgir.

A Finsol compreende que uma equipe preparada adequadamente do ponto de vista acadêmico e capacitada profissionalmente gera melhores resultados e investe nessa ótica.



Fonte: Banco de dados privado da FINSOL SCMEPP S.A

Neste modelo de formação acadêmica, a FINSOL ofereceu no ano de 2015 uma média de 67 bolsas por mês, ou seja, 18% dos colaboradores foram beneficiados somente nesse ano.

12. Processos de auditoria interna

A Finsol possui uma equipe interna de auditores que tem por objetivo acompanhar e constatar se todos os processos e as políticas normatizadas estão em conformidade com o

estabelecido em manuais internos e com a legislação em vigor que a organização tem por obrigação cumprir. A auditoria interna realizou 51 visitas às 29 Unidades Administrativas Desmembradas, onde foram constatadas que a posição patrimonial e financeira da Finsol é consistente e está refletida nos controles internos atualmente adotados. Ainda foram realizadas 4 auditorias internas no setores financeiro, de pessoal e de gestão administrativa e 1 auditoria especial na UAD de Caruaru, pois nesse local teve-se a perda de toda a equipe, em razão da abordagem incomum de uma instituição concorrente. Para os auditores, não há distorção patrimonial, pois as informações contábeis condizem com as que temregistros nos controles internos apresentados.

13. Perspectivas para 2016

Em 2016, o Governo Federal, com um novo Ministro da Fazenda, Sr. Nelson Barbosa, anunciou que entre as estratégias para retomar o crescimento do Brasil buscará corrigir os rumos da economia brasileira. Em termos gerais, o cenário esperado é de um ambiente econômico onde: a) acredita-se que a taxa Selic deve se situar entre 13% e 15%. Para a Finsol, essa situação afetará o custo final de captação com uma variação entre 13% e 18% ao ano; b) o PIB, tanto do Brasil quanto o da Região Nordeste, provavelmente terá um recuo. O primeiro deverá circular em algum número inferior a -3%, enquanto o segundo poderá registrar um número menor que -2%; c) a renda das famílias da base da pirâmide, perfil dos nossos clientes, está comprometida entre 40% e 50% com dívidas, o que alerta para a necessidade do acompanhamento de perto dos clientes, na tentativa de prevenir a mora; d) o câmbio deve ficar oscilando entre R$ 4,00 e R$ 4,50, o que mostra que ao se captar fora do Brasil, o custo com Hedge deve ter volatilidade, variando entre 3% e 5%, além do custo de captação do provedor do fundo; e) no ambiente das políticas públicas sociais, o grupo de análise da Finsol acredita que haverá cortes significativos em alguns programas sociais que estimulam a economia da pequenas cidades, alertando a instituição para controlar o valor do crédito médio nas concessões dos microcréditos, pois o fluxo de recursos nessas comunidades estará reduzido; f) o alerta positivo é o fato de que certamente o *Programa Crescer,* que oferece juros abaixo de 5% ao ano aos microempreendedores, terá cortes, e os agentes operadores Banco do Nordeste do Brasil (BNB), Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil S.A. irão diminuir o avanço nesse produto, embora continuem fazendo com os clientes. Essa situação é positiva para o mercado das microfinanças e, evidentemente, para a Finsol; g) No âmbito da legislação, havia uma solicitação formal por parte da ABSCM – Associação de Classe para desburocratizar a relação das SCMEPPs com o agente regulador, BCB, além de viabilizar, por meio de alteração na Lei que legaliza a atividade, a possibilidade da oferta de produtos microfinanceiros aos clientes, além do crédito. Na petição, também havia a solicitação de formas alternativas de captações pelas SCMEPPs, ou seja, essas instituições poderiam captar do investidor qualificado. Infelizmente, essas duas solicitações,

que se esperava aprovar em 2016, já foram sinalizadas, pelo próprio Banco Central do Brasil, que não se darão neste ano; h) por fim, tem-se a consciência de que, em razão da retração dos bancos públicos na participação do *Programa Crescer*, abre-se a possibilidade de novos concorrentes ingressarem no mercado, agora privados, sejam eles, por ação direta ou por nomeação de correspondentes bancários.

Para o ano de 2016, a Finsol irá dedicar-se a expandir para novos mercados, com parcerias ou estruturas próprias. Com foco no desenvolvimento do seu capital humano, se dedicará a garantir, sob todos os aspectos, a boa qualidade da carteira, na tentativa de atender melhor os seus clientes atuais, procurando a sua retenção na carteira. Tudo isso, com a visão de melhoria na rentabilidade, aumentando o lucro, para, quem sabe, até o final de 2016, ser reconhecida como líder em soluções financeiras no segmento.

Manter o otimismo, a alegria, a vontade de vencer, tal qual o Sr. Arnaldo Fernandes Ferreira Filho, é uma das características da Finsol.

A Finsol mantém visão positiva em relação ao País, A instituição tem consciência do momento político que o Brasil enfrenta e que essa situação está gerando uma grave crise econômica e financeira. Mas, ao realizar o planejamento para 2016 da instituição, o grupo de gestores estratégicos declararam acreditar que há fortes indícios de que se terá em 2016: a) o aumento do mercado informal, em razão do aumento do indicador de desemprego; b) o não avanço do *Programa Crescer*, com subsídios dos bancos públicos no microcrédito; e c) a possibilidade de escolher melhor a quem conceder microcréditos. Esses são bons indicadores. Além dos pontos mencionados, alguns aspectos internos ajudam, tais como: a) investimento em inovação tecnológica; b) captações sem grandes dificuldades; e c) facilidade de adaptação a mudanças que permitem que a Finsol tenha perspectivas favoráveis no segmento em que atua.

Cliente: Sr. José Edilson da Silva – Proprietário de fábrica de produtos de barro (artesão) que luta para fazer melhor e cada vez mais. Ele tem compromisso em atender bem ao seu cliente, nisso também acreditamos.

Para a organização, está claro que o trabalho do Microcrédito Produtivo e Orientado pode contribuir para a geração do autoemprego ou empregos diretos, permitindo, assim, o fortalecimento da renda na camada da população mais pobre. Entende ainda que o volume de microcrédito deve crescer e que a instituição ficará atenta ao mesmo, sempre analisando os movimentos compatíveis aos riscos envolvidos, principalmente no que se refere ao controle da inadimplência, para mantê-la em patamares historicamente controlados. Por fim, é consenso para os especialistas do mercado financeiro, que o microcrédito e o microsseguro no Brasil continuam promissores a médio e a longo prazos. E que, na medida do seu alcance, podem contribuir para dirimir os problemas sociais atuais do Brasil, gerando melhor qualidade de vida para a camada mais pobre da população. É com esta esperança, de um Brasil melhor, que a equipe de gestores da Finsol SCMEPP S.A. reuniu-se, em dezembro de 2015, para planejar o 2016 da organização.

Reunião de Gestores no Planejamento estratégico 2015

Oferecer produtos microfinanceiros pensados com fundamentos de praticidade, acesso rápido e sem burocracia, além do atendimento cuidadoso, atencioso, responsável e tecnicamente eficiente foi o que norteou o pensamento para este ano novo. Ao ter sempre por princípio o fiel cumprimento de nossa missão, nossa razão, ao fazer o que tem que ser feito com paixão e responsabilidade social, respeitando, confiando, agindo honestamente, comprometendo-se e trabalhando em equipe. Só assim conseguiremos.

Sabe-se que os êxitos obtidos já fazem parte do passado e que novos obstáculos e desafios virão. Vamos ter que escrever uma nova história, agora para os próximos anos, mas iremos começar escrevendo bem o ano de 2016.

Agradecemos pelo apoio e pela confiança que a alta administração e os acionistas depositam em nossa administração. Somos gratos aos clientes e ao trabalho dedicado dos nossos funcionários e demais colaboradores.

A Diretoria

Finsol Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte Sociedade Anônima, empresa controlada pela Independência Participações Sociedade Anônima, que por sua vez é controlada pela Financiera Independencia Sociedade Anonima Bulsátil de Capital Variavel, Empresa não Regulada Mexicana.

MANAGEMENT REPORT FINSOL

FINSOL Microfinanças

To our Stockholders,

In compliance with legal and statutory provisions, we present the Management Report and the Financial Statement for FINSOL SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR E À EMPRESA DE PEQUENO PORTE S.A. (FINSOL SCMEPP S.A.) with the respective accompanying notes and Independent Auditor's Report for the calendar year ended December 31, 2015.

1. FINSOL SCMEPP S.A. 2015 Accomplishments

FINSOL SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR E À EMPRESA DE PEQUENO PORTE S.A. was incorporated as a private corporation on August the 28th 2013. In the same year, on August the 8th, 2013, FINSOL obtained its operating license, and on February the 1 st, 2014, it started providing its first loans. The publication of this report marks the second year FINSOL's activities as a non-banking financial institution regulated by the monetary authority of Brazil.

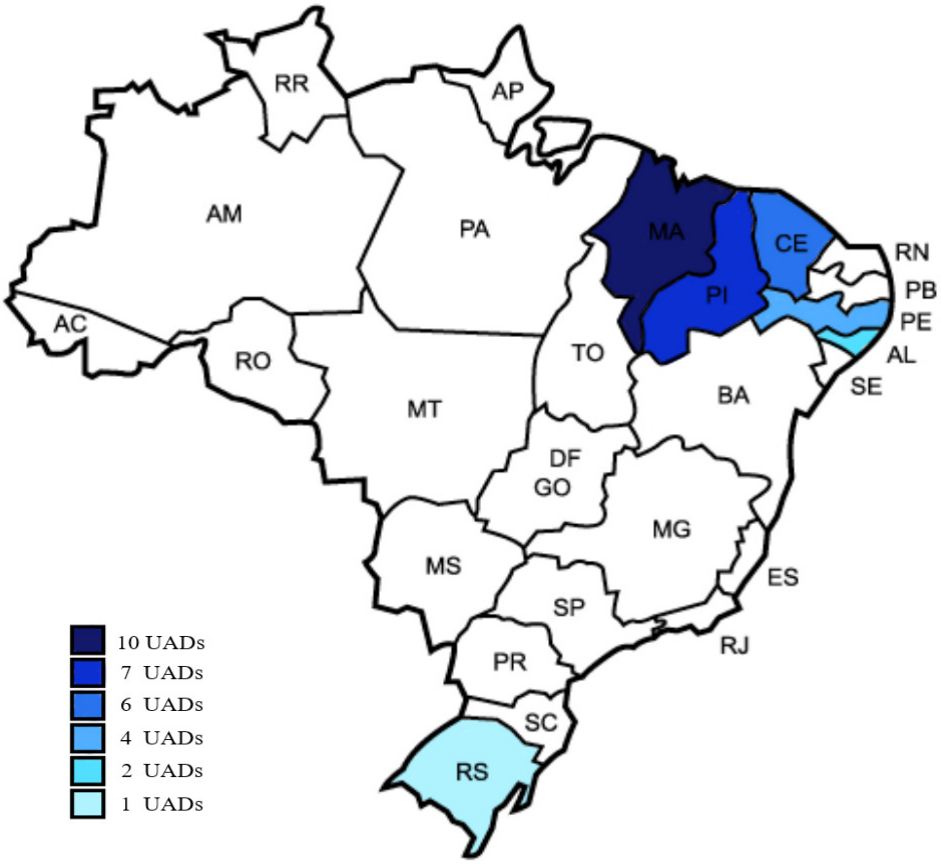
FINSOL stands out for its performance during the year 2015, for the results accomplished during the same period, as well as at the end of the fiscal year.

Client: Mr. José Tenório da Silva - owner of a small grocery store

When presenting the results, we must inform that FINSOL opened 5 new business units in Brazil. At the end of 2015, FINSOL had 29 business units of its own and one non-banking corresponding unit, totaling 30 business units in cities geographically distributed in the Northeast and South of Brazil.

Figure 1 shows the areas in Brazil where the company is present.

Figure 1 - FINSOL in Brazil



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

The areas highlighted above enable FINSOL to offer its services to more than 450 cities in six Brazilian states: Alagoas, Ceará, Pernambuco, Piauí, Maranhão, and Rio Grande do Sul. The service is provided by Independent Administrative Units located in 30 cities, which in turn rely on microfinance agents who have the responsibility to attract new clients through visits to their workplace offering opportunities to create new businesses through microcredit. After a first visit, the agent prepares a microcredit project proposal for the client, and later on, submits it to the two-level credit committee who will examine and approve it. Once the credit is approved, the client receives the credit and the agent continues to give support and help the entrepreneur manage the funds. As part of the strategy, the microfinance agent monitors the use of the microcredit throughout the term of the contract.

It is also important to explain that the financial services offered by this agent are directed to entrepreneurs of specific areas and include the management of the relationship between him and such clients, aiming to help them use resources appropriately.

The table below shows FINSOL's operational performance in 2015. The figures may be cumulative or non-cumulative, depending on the item.

Number of Employees 2 - Operational DATA

Operational Data	Year 2014	Year 2015	Variation
Amount Disbursed	145,264,585	155,143,238	6.8%
Number of Credits Disbursed	70,025	70,692	8.1%
Average Credit Amount	2,074	2,050	-1.2%
Gloss Loan Portfolio	95,349,729	113,604,085	19.1%
Average Ticket	1,517	1,554	2.5%
Numberof Active Credits	62,845	68,882	9.86%
Number of Credit Agents	190	193	1.6%
Number of Emplyees	360	375	4.2%
Number of Branches	26	30	15.4%
Productivity/Credit Agent	331	357	7.9%
Productivity/Employee	175	184	5.2%

Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

The above table shows that in 2015 FINSOL disbursed a volume (in reais) 6.8% greater than in 2014. In 2015, FINSOL carried out 8.1% more microcredit operations when compared to the previous year. This shows that there was an effort to spread credit and thus dilute the risk.

Another finding that stands out is that the active portfolio (principal + interest) had an increase of 19.1% in 2015 when compared to 2014, and the number of active clients had an increase of 9.6%.

To promote such growth we have been making use of technological resources. This has resulted in an increase of 1.6% in the total number of microfinance agents and a growth in productivity per agent of 7.9%.

Following, we present FINSOL's loan portfolio performance in the year 2015. The last column shows the percentage of variation between 2014 and 2015.

Tabele 3 - Loan Portfolio data

Credit Portfolio Managemet	Balance 12/31/2014	Balance 12/31/2015	% variation
Current Portfolio	76,352,284	84,652,231	11%
Portfolio at Risk – 31 to 90 days	2,466,497	3,682,867	49%
Portfolio at Risk – 91 to 180 days	1,536,664	2,247,846	46%
Portfolio at Risk > 180 days	849,683	4,312,538	408%
Total Portfolio	81,205,129	94,895,483	17%
Gross Loan Portfolio (Current)	95,349,729	113,604,085	19%
Portfolio at Risk > 30 days	5.98%	10.79%	81%
Portfolio at Risk > 90 days	2.94%	6.9%	135%

Source: Insole SCMEPP S.A. private database

The previous table shows that the portfolio increased at a rate of 17% in terms of present value (principal) and 19% in terms of future value (principal and interest). Growth was consistent.

2. Supplementary product offered: Microinsurance

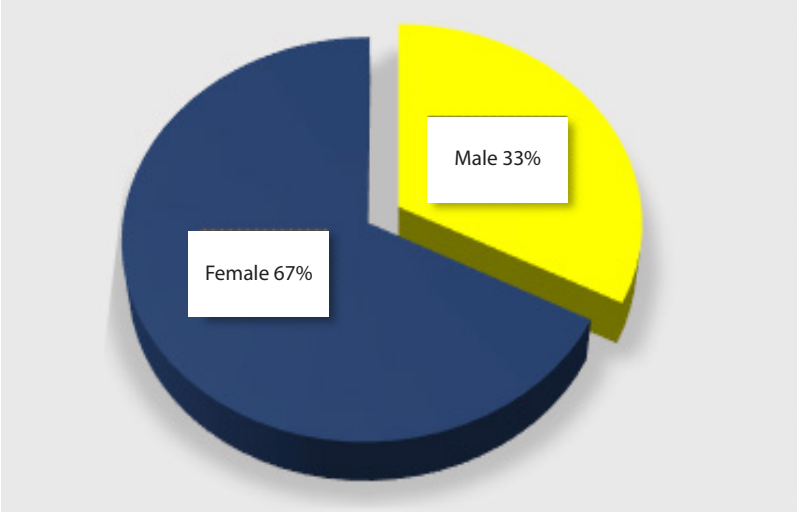
Microinsurance was created as part of FINSOL's portfolio products as an aid to the families of clients in cases of sudden death of the entrepreneur. FINSOL noted that the death of an entrepreneur generated not only numerous emotional problems, but also many financial problems, especially regarding the economic maintenance of the household, after all, much of the family income comes from the entrepreneur through the funded project. Thus Microseguros Minha Família (Microinsurance My Family) was created to enable the project to continue to exist, and keep generating income for the family. To make this product viable, we divided the compensation offered under three basic pillars, namely: a) compensation of R$ 5,000.00 to keep the existing business running; b) R$ 200.00 per month for staple food, for the period of 12 months; c) and finally, an amount of up to R$ 2,500.00 to pay for the unexpected burial expenses.

Currently, 90% of our clients choose to purchase the microinsurance and be prepared for unexpected circumstances.

3. FINSOL Client Profile

The following charts describe some characteristics of FINSOL's microcredit clients who borrow for productive purposes through Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado (Oriented Productive Microcredit National Program):

Chart 4: Clients' Gender

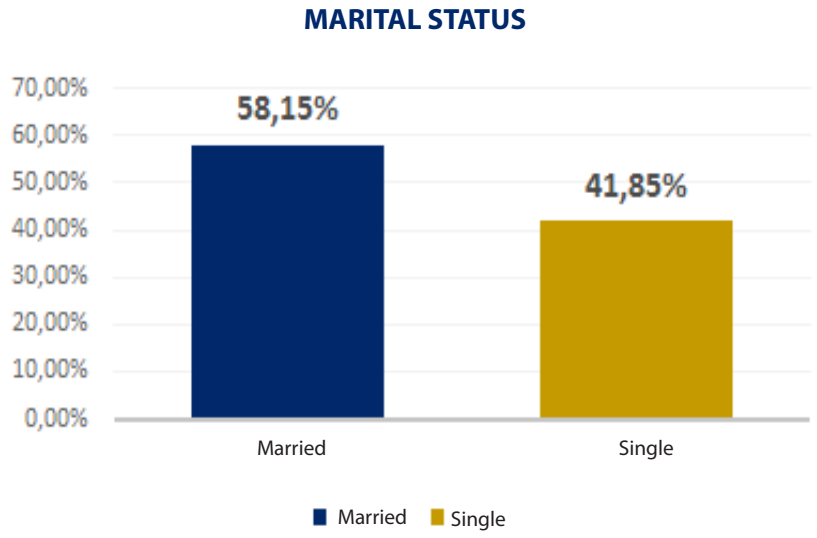


Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

One of the main characteristics of the Oriented Productive Microcredit National Program is that most of the borrowers are women. This is also true for FINSOL's clients: 67% are women.

Another striking fact is that 58.15% of such entrepreneurs are married or have a stable relationship of more than 5 years. For 41.85% of the entrepreneurs, being single means that they are divorced, separated, or a widower.

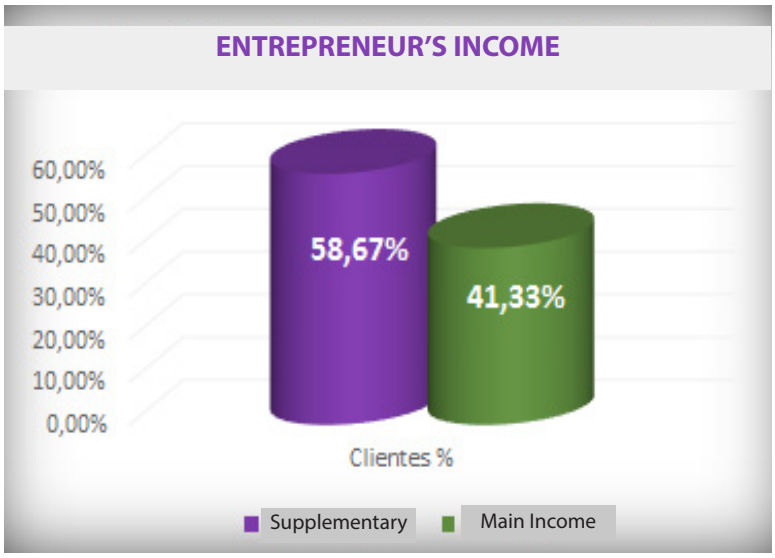
Chart 5: Entrepreneurs Marital Status



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

For 58.67% of the entrepreneurs, the income from the project is not their main source of income. Only 41.33% of those entrepreneurs make their living out of their small businesses.

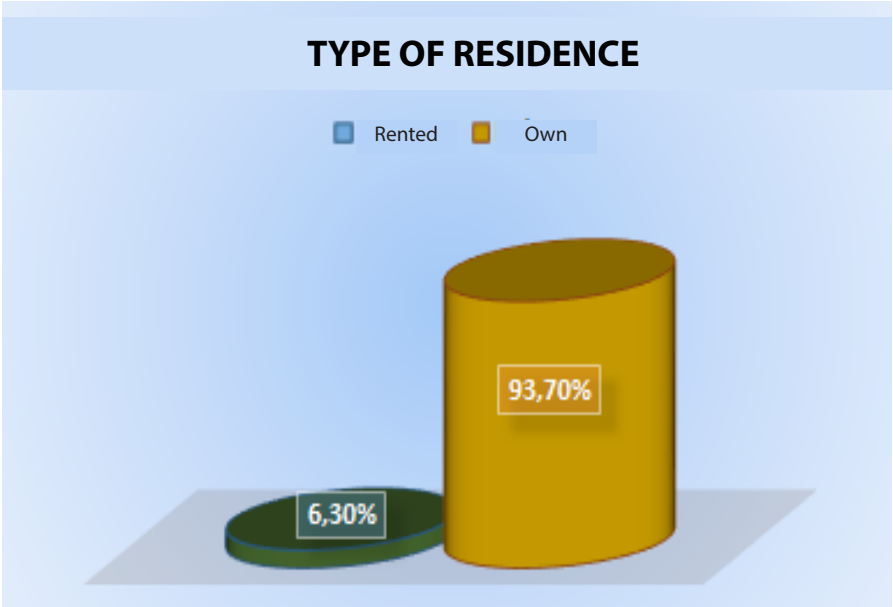
Chart 6: Entreupreneur's Income



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

Most of these small business owners (93.70%) already own their own homes and only 6.30% of these people live in rented properties. This helps promote the creation of Solidarity Groups, since the groups' members feel safe due to the fact that most of the members have a permanent residence.

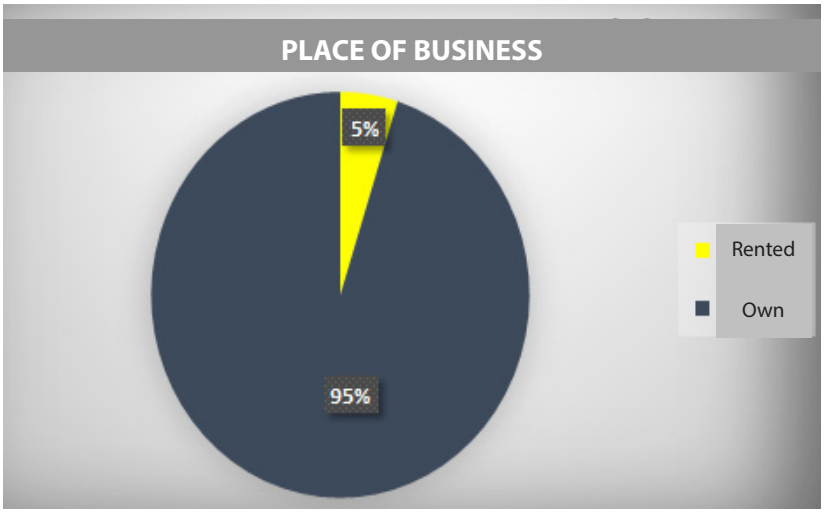
Chart 7: Type of Residence



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

Most of the small entrepreneurs (95%) own their business location. Only 5% rent their business space. Considering the above table, it is easy for one to conclude that small entrepreneurs, in their overwhelming majority, use their home as their place of business.

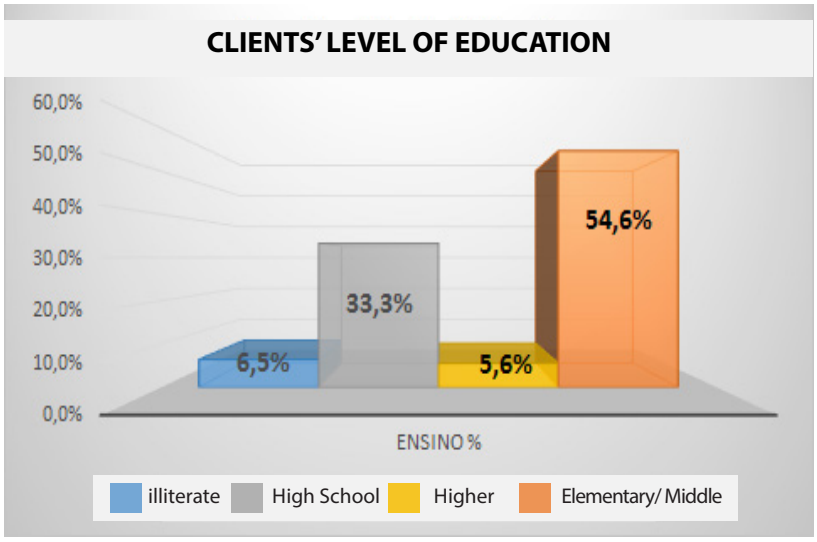
Chart 8: Place of Business



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

Another relevant information is that only 5.6% of these entrepreneurs have completed a higher education program and 33.3% completed high school. The conclusion is that the level of education of the majority of FINSOL clients is low; therefore they require more guidance and monitoring. Thus credit availability by itself is not the solution, the Microfinance Agent has to be there, advising and supervising, so that the clients feel they are being assisted all along this commercial relationship.

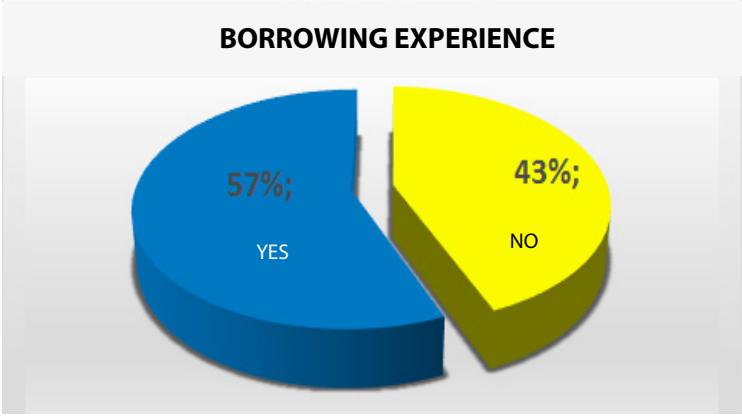
Chart 9: Clients' Level of Education



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

Another finding is the fact that 57% of entrepreneurs have no prior experience with microcredit. This leads us to conclude that FINSOL plays an important role as a gateway to the National Brazilian financial system for these citizens, first delivering microcredit and then guiding and monitoring the use of funds to guarantee productivity and profitability, fostering the generation of self-employment, employment and income in this segment of the population.

Chart 10: Entrepreneurs Prior Borrowing Experience

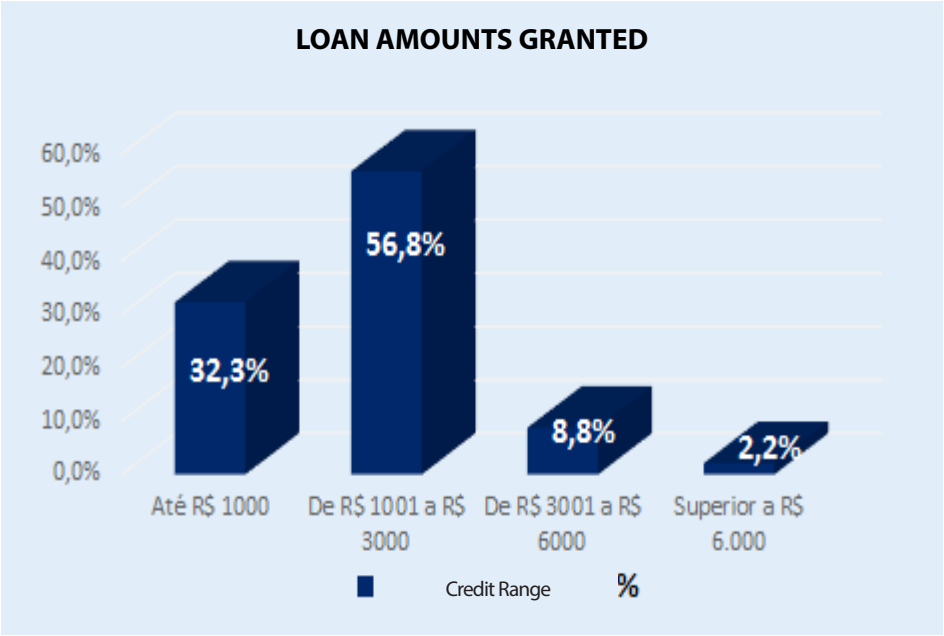


Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

The remaining 43% have some prior borrowing experience, and have access to microcredit lines from other institutions, including cooperation in microcredit borrowing groups.

When it comes to the average amount of microloans granted by FINSOL, by looking at the chart below we find that loan money is very much spread among borrowers: 89.10% (32.3% + 56.8%) of the projects receive up to three thousand reais (R$ 3,000.00) and only 2.2% of microloans amounts exceed the total of six thousand reais (R$ 6,000.00).

Chart 11: Loan Amounts Granted



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

Thus, these characteristics define the general profile of FINSOL client: female, married, contributes to family earnings, has a home of her/his own, uses his/her home as place of business, finished elementary and middle school, does not have much experience with microcredit, and her/his business needs little capital investment.

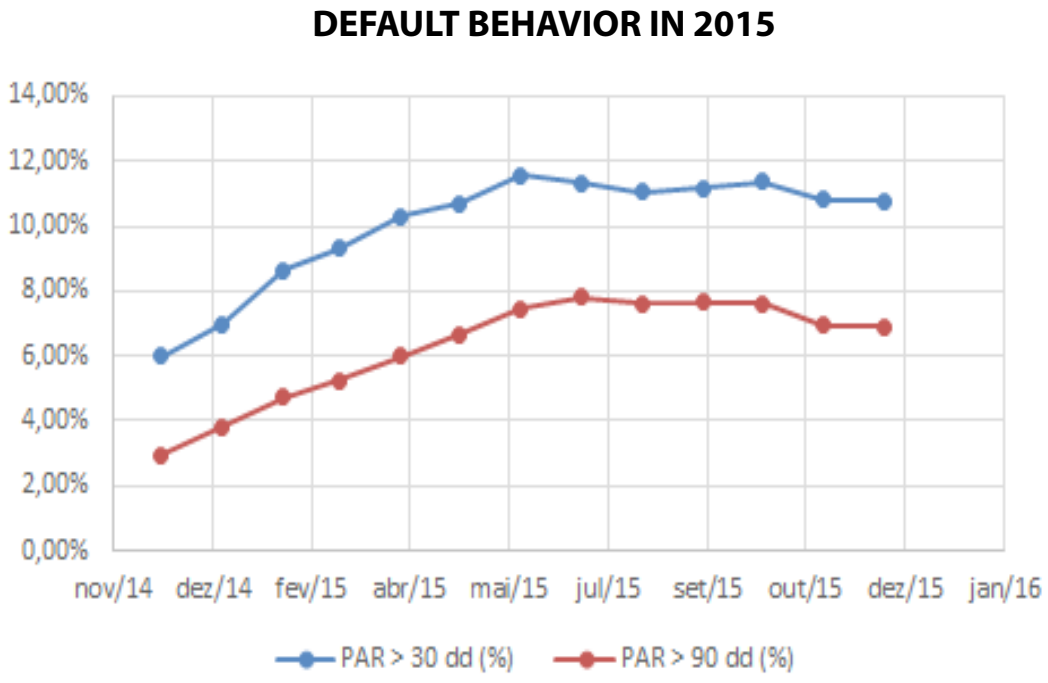
According to our controls, the described profile has the best payment behavior and stays loyal to the lending institution for years.

4. Default Levels - 2015

The first half of 2015 was marked by a sharp increase in defaults. But this trend grew weaker in the third quarter, and was kept at rest in the fourth quarter of that year.

For a better understanding, we present the table below, which illustrates such behavior:

Chart 12 - Default behavior in 2015



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

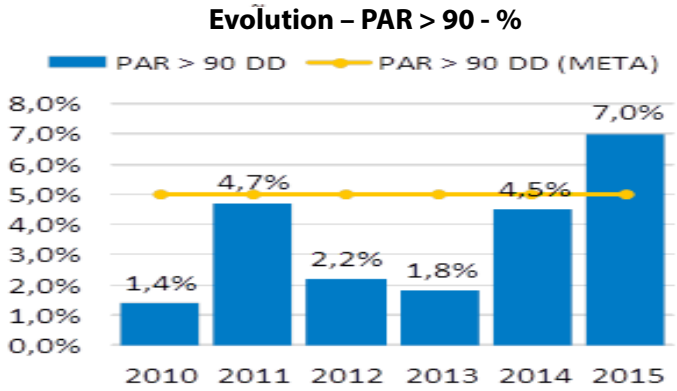
As one may notice, at the end of 2015 the PAR (Portfolio at Risk) > 30 registered was 10.79% and PAR > 90 was 6.91%. These ratios are higher than the historical ratios presented by the institution.

According to secondary data from "Standards do Mix Marketing no Brasil" and from Resolution no. 2,682/99 from Central Bank of Brazil: a) PAR > 30 should not exceed 8%; and PAR > 90 should not exceed 5%.

These indicators should be monitored and managed according to that only if the Microfinance Institution includes in its active portfolio microfinance loans that are 360 days past due. FINSOL SCMEPP S.A. has to abide by such rules since it is a Financial Institution regulated by the Central Bank of Brazil.

The next chart briefly describes default behavior over the last 6 years. It shows that both from 2010 to 2013, as well as in the year 2014, when the new corporate structure (SCMEPP S.A.) was implemented, PAR > 90 did not exceed 5%, for this reason we believe that a PAR > 90 of 6.91% , is temporary and a result of the current economic and financial crisis Brazil is going through.

Chart 13: The evolution of Portfolio at Risk

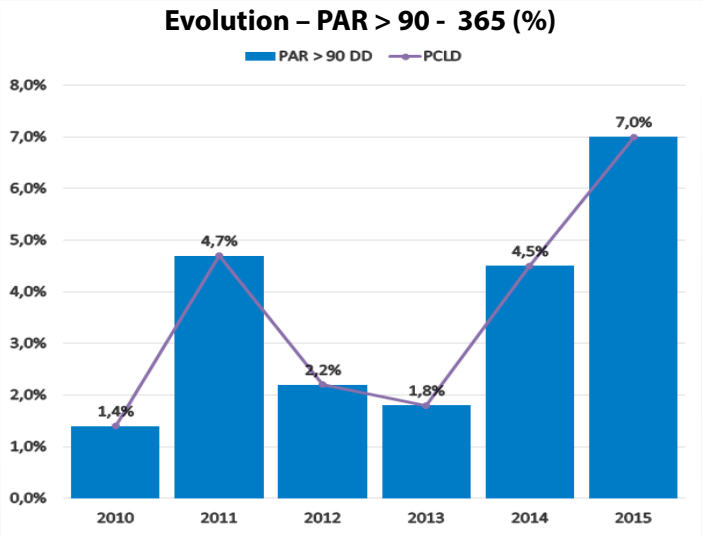


Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

In Chart 3 we considered the portfolio default behavior, both for the period of Finsol Institute, and the following period when it changed to FINSOL SCMEPP S.A., all in accordance with Central Bank of Brazil Resolution 2,682/1999, i.e., including loans that were up to 365 days past due.

As a prudential measure, FINSOL SCMEPP S.A. calculated its loan loss reserve in accordance with Central Bank of Brazil Resolution 2,682/99, adopting a conservative reserve of 100% of the portfolio at risk on arrears over 90 days.

Chart 14: Coverage Evolutio



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

In Chart 4 we considered the portfolio default behavior, both for the period of Finsol Institute, and the following period when it changed to FINSOL SCMEPP S.A. all in accordance with Central Bank of Brazil Resolution 2,682/99 i.e. including loans that were up to 365 days past due. This table shows that the reserve covers 100% of the value of the portfolio considered overdue, which generates financial comfort to investors and lenders.

The important thing about this Management Report is the emphasis on the measures adopted in controls, based on the evidence of the negative evolution of these two indicators during the year 2015.

We believe that with the adoption of these measures FINSOL will have these indicators back to their historical standards. Following are the main actions taken by FINSOL to achieve that:

As a strategic measure, FINSOL encouraged its entire sales team to promote and value their relationship with the clients instead of being just providers of microcredit and microinsurance. When the microfinance agent adopts such attitude, the client feels comfortable about discussing alternatives to improve their businesses. FINSOL truly believes that this is the correct and responsible attitude. To achieve this goal, we created booklets that address several business management issues to support such interactions between the agent and the client. The agent must offer that kind of advisory service in relation to each credit operation.

The agent offers advisory services to the client, discussing business management topics with him with the support of booklets and forms that help implementing suggested measures. Agent: José Acácio, Client: Roberto Rodrigues.

The institution identifies the following corrective measures as necessary: a) map defaults and identify the concentration of default clients records: the region (location, district or city), the microfinance agent and business unit; b) create campaigns for groups of clients in arrears, those in arrears between 30 and 180 days and those in arrears over 180 days, using different approaches and recovery mechanisms; c) plan joint efforts of recovery in the business units, an initiative that has the support of the credit recovery team, from our headquarters, supporting the negotiations and resolution of cases; d) intensify the monitoring of collection actions carried out by microfinance agents, providing them with appropriate technological resources and negotiation skills in order to result in consistent recovery of the portfolio in default.

Aplicativo Finsol

As preventive measures, we chose to: a) strengthen the level 1 committee, by providing refresher training and a credit analysis course for managers and microfinance coordinators. These two groups of employees (managers and coordinators) manage these committees in their business units; b) improve the analysis at the level 2 committee, which includes the Credit Bureau, by going over topics related to the market, economic environment and business segments map, studying various sectors or activities, giving more emphasis to Brazil's economic environment, in addition to the trends in various economic activities served by FINSOL; c) provide the groups of employees involved, both from level 1 committee and level 2 committee, all data analysis tools available in the institution, such as: i) the socio-economic survey ready for analysis; ii) FINSOL client evolution map; iii) FINSOL client payment behavior map; and d) offer interviewing techniques training for Microfinance Agents, aiming to enable them to identify possible risks, such as: i) clients who have no economic activity and obtain credit for another person or another member of the same group; ii) false social and economic data statements from clients who want access to higher volume credit operations; and e) encourage the agent to listen to the demand, and better analyze it in order to offer the best financial solution when granting credits.

Credit Analysis Course for Managers and Coordinatorss

With this set of measures we expect that, at the end of 2016, FINSOL indicators will be back to their historical levels, and the institution will offer more quality in terms of microcredits allocation.

5. Brazil's Economic Environment in 2015

In 2015 Brazil's economy suffered a deceleration. The highlight was the weakening of the labor market and the continuing decline in level of confidence of economic agents, especially those who depended on the political environment. On the other hand, due to the devaluation of the real against the dollar, adjustments in the external accounts were made possible by increasing the volume of exports and by the rebalancing the prices for utilities such as water supply, electricity, gas and fuel. Inflation started to grow again, the Extended National Consumer Price Index (IPCA) increased 66.5%, while the National Consumer Price Index (INPC) increased 81.1%. Following we present how these two indicators evolved over time.

Chart 15: Inflation Behavior in Brazil

Inflation Behavior in Brazil

Indicators	Cummulative %				
	2013	Variation	2014	Variation	2015
IPCA (IBGE)	5,91%	8,5%	6,41%	66,5%	10,67%
INPC (IBGE)	5,56%	12,1%	6,23%	81,1%	11,28%

Fonte: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/ipca-inpc_201602_1.shtm

Source: www.ibge.gov.br

This scenario had a negative impact on the economy of the country. Another important fact to be considered was that the tax revenue of the public sector was strongly reduced and thus, the fiscal results worsened, leading the government to revise its primary balance targets for 2015 and 2016. The records of the Gross Domestic Product (GDP) for the last 5 years and the forecast for the next two years indicate that recovery should not occur before 2017. It is important to provide evidence and offer the possibility of comparing the performance of Brazil's GDP and world's GDP. The conclusion is not encouraging, because while the world economy maintains its growth rate in the range studied, without worrying about the impact of emerging economies, Brazil suffers with the reduction in commodity prices.

This effect can be observed in the chart below, which shows the comparison between Brazil's GDP and the world's GDP in a seven-year period.

Chart 16: Evolution of Brazil's GDP and the World's GDP

YEAR	GDP - BRASIL%	GDP - WORLD%
2011	3,90%	2,80%
2012	1,80%	3,20%
2013	2,70%	3,00%
2014	0,10%	3,40%
2015	-3,80%	3,50%
2016 - e	-3,40%	3,80%
2017 - e	0,50%	3,30%
Total	1,80%	23,00%

Source: http://br.advfn.com/indicadores/pib/brasil/2013 and http://www.ipea.gov.br/portal

The difference between them is disturbing because of the trend observed. When we look at the last five years and at the expectations for the next two years, we note that at the end of such period, cumulatively analyzed, world's GDP is expected to grow 23.0%, while Brazil's GDP is expected to grow 1.80%.

Another issue that negatively affects Brazil is the unemployment rate, which has been steadily growing. The newspaper Valor Econômico mentions in one of its articles on September the 24th, 2015 (www.valor.com.br/brasil/ 4239626/) that in the second half of 2015, this index average for the workforce was 7.6%. Worse than that is the fact that in the first quarter of 2016, this indicator increased to 10.2%, as reported by the same newspaper on February, 29, 2016 (www.valor.com.br/brasil/4531629/).

Therefore, the implementation of corrective measures, called "Fiscal Adjustment Measures" in Brazil has become urgent, as the government has been spending more than it has collected Experts in public administration, state that if Brazil implements this adjustment, it may regain fiscal balance in the medium term, but this effort alone would not be enough. The same experts stated

that concomitantly the country needed a reform agenda to resume growth.

Unfortunately, the "Fiscal Adjustment Measures" were not approved, nor the reform agenda was discussed, mainly because of the little support or political disagreement between the executive and legislative branches of the government. The "Fiscal Adjustment Program" did not even have the support of PT, which is the party of the President of Brazil.

Brazil's Federal Government struggled throughout the year to implement these measures, claiming they were vital to maintain economic predictability and increase the level of confidence of Brazilian families. This would lead to a pick-up in consumption and encourage entrepreneurs to invest, enabling the recovery of productive activities, which are essential for reestablishing the country's economic growth. Additional actions of a structural nature are also extremely necessary to boost future growth.

Another factor considered by experts as key for Brazil to resume growth is the continuous strive for excellence in education, which seems to be the most urgent battle to be fought to propel the development of the country. An example of Brazilian Government's efforts towards that direction are programs such as: PROEMI - Programa Ensino Médio Inovador (Innovative High School Program), PRONATEC - Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e ao Emprego (National Program for Access to Technical Education and Employment), and PROUNI - Programa Universidade para Todos (University for All Program). However these initiatives have lost strength during the year 2015, either because of the quality of services offered by the programs or due to the lack of necessary resources to continue offering them in an efficient way. But there is general consensus that it is imperative to invest in this area and also increase the speed of modernization of infrastructure, because this is the only way to promote improvements in the country's competitiveness and productivity.

It is important to remember that in the long run, just like in other countries, Brazil's main source of economic growth shall be the increase in productivity, a fundamental issue in a global context characterized by increased competition and fragile economic growth. Investments tend to have an increasingly significant role in the promotion of growth in the coming years, especially in the process of recovery of economic activity. Additionally, the stock market becomes increasingly present in the financing of these projects. At the same time, despite the cyclical downturn in the consumer market in some segments, the potential of domestic demand for goods and services has not been not exhausted and still, there is much to be explored.

6. Microfinance Environment in Brazil in 2015

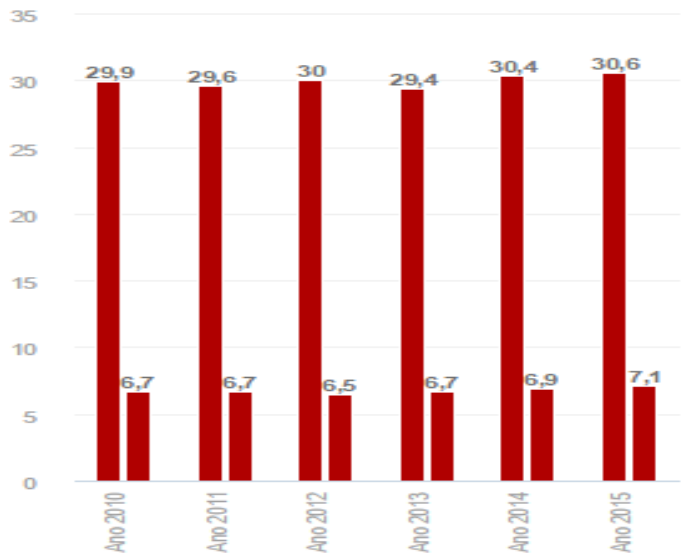
There are four main concerns for private microfinance institutions: a) default behavior; b) over-indebted households; c) the evolution of SELIC interest rate; and d) competitors, public banks, which offer microcredit services with subsidized interest rates for micro-entrepreneurs. Regarding these topics:

6.1. Default: economic, financial and political turmoil generate many uncertainties and result in a downturn in the economic flow in many segments that are served by Finsol, such as clothing and accessories segments. This scenario leads Microfinance Institutions to be more alert: there is evidence that the first half of 2016 will be marked by a great difficulty in getting clients to pay on time, especially among low-income population. According to the Vice President of Finance and Controlling of Caixa Econômica Federal, Márcio Percival, 7.01% of their low-income clients (natural persons) are in arrears for over 90 days. Central Bank of Brazil confirms that information.

6.2. The Consumer Indebtedness and Default Research (Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor - Peic) conducted in 2015 by Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo - CNC (National Confederation of Trade) showed a reduction of 1.3% in the average number of indebted families when comparing to 2014 research. Despite this reduction, the fact is that the above mentioned research also shows that 61.1% Brazilian households have their income overcommitted, and default indicators have risen, especially in the last quarter of the year. The average number of families with overdue bills or debts reached 20.9% of total households - representing an increase of 8.4% when compared to numbers recorded in 2014. And the total number of households that reported no prospect of being able to pay their past due debts reached 7.7%, an increase of 23.2% compared to the previous year. At the end of 2015, that rate reached 8.7% of households, the highest for the month of December throughout a series.

6.3. As for debt commitments, the chart below shows a slight and steady growth year after year, and the period of time the households remain indebted also grows at the same pace.

Chart 17: Debt Commitments



Source: www.bcb.gov.br

Committed income: The average amount of monthly income committed to paying bills increased from 30.4% to 30.6%, from 2014 to 2015. Families also perceived their level of indebtedness as worse. The percentage of those who defined themselves as very indebted increased from 11.6% in 2014 to 12.4% in 2015. The average time for a person to get out of debt increased from 6.9 months to 7.1 months.

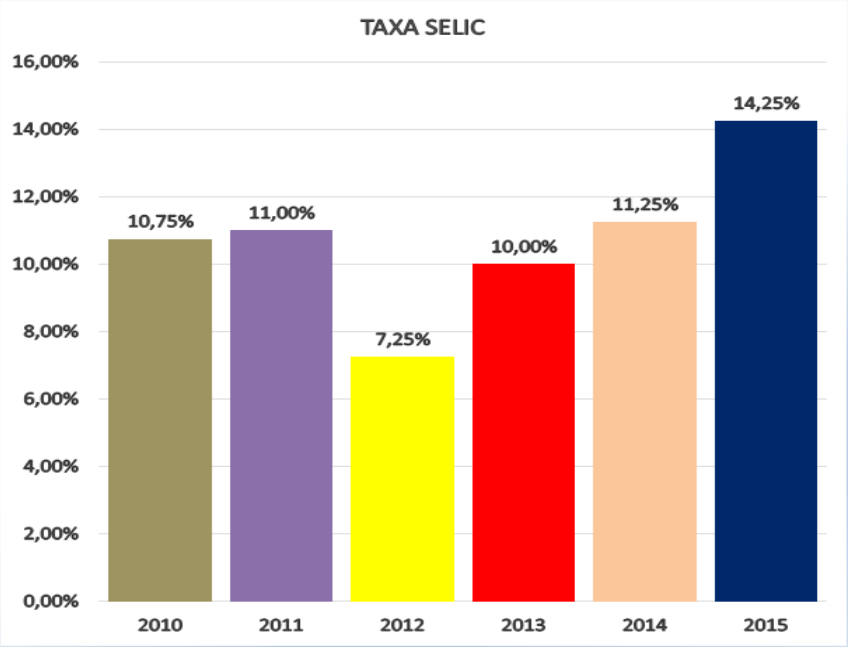
Income bracket: Within the income bracket of up to ten minimum wages there was a rise of 1.7% in the number of families with overdue bills, reaching a total of 23.4% of all households in this group. Also, there was an increase of 1.6% in the number of those who said they were not able to pay their overdue bills, and that therefore they would remain in default

It is assumed that the income of the worker, in part, is consumed by debt and not investment, as this volume has been increasing, and this is not a healthy practice.

6.4. Regarding SELIC interest rate, Microfinance Institutions believe that the cost of borrowing will remain high throughout the year 2016. This conclusion is based on the fact that the interbank interest rate was marked by consecutive increases in 2015 in an attempt to curb inflation in Brazil. Along this year SELIC interest rate rose 26.67%, increasing from 11.25% p.a. to 14.25% p.a. Fortunately, Focus Market Readout dated February 26, 2016, issued by BCB (Central Bank of Brazil), confirms the expectation of SELIC interest rate being kept at 14.25% in 2016, ending the year at the same level as in 2015. The forecast for Selic interest rate for the end of 2017 is that it shall be kept at 12.50% against the 12.63% published at the previous report.

Following is a chart with the evolution of SELIC interest rate for the last 6 years.

Chart 18: Evolution of SELIC interest rate



Source: http://www.portalbrasil.net/indices_selic.htm

6.5. The behavior of competitors and the program Programa Crescer: this program is a microcredit initiative of the Brazilian Government which started strong, but is expected to reduce the rhythm of its activities in 2016. This program offers microcredit with subsidized interest to low-income population, and it is part of another program called "Plano Brasil sem Miséria" (Brazil without Extreme Poverty Plan). According to representatives of Brazilian public banks who operate the program (Banco do Nordeste do Brazil S.A. - BNB, Caixa Econômica Federal and Banco do Brasil S.A.), the expectation is that this portfolio shall not be expanded. There are some initiatives on the private sector, either offering direct services as financial institutions or via correspondent banks, but these do not have a major impact on the segment.

7. Economic and Financial Results

Chart 19: Income Statement

FINSOL SOCIEDADE DE MICROCRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR E À EMPRESA DE PEQUENO PORTE S.A.			
INCOME STATEMENT FOR THE FISCAL YEAR ENDED DECEMBER 31,2015			
(Amounts in thousands R$)			
	Var. %	2015	2014
Revenues – Financial Intermediation	53%	R$ 48,083	R$ 31,392
Expenses - Financial Intermediation	60%	- R$ 13,700	- R$ 8,550
Gross Results – Financial Intermediation	51%	R$ 34,383	R$ 22,842
Other Operating Revenues and Expenses	27%	- R$ 29,417	- R$ 23,125
Revenues - Delivery of Services	14%	R$ 5,635	R$ 4,945
Personnel Expenses	20%	- R$ 21,280	- R$ 17,732
Tax Expenses	-37%	- R$ 1,633	- R$ 2,595
Other Administrative Expenses	57%	- R$ 12,139	- R$ 7,742
Pre-Tax Earnings	1,855%	R$ 4,965	- R$ 283
Income Tax and Social Contribution	1,491%	- R$ 1,687	R$ 121
Recurrent	472%	- R$ 1,989	- R$ 347
Deferred	- 36%	R$ 302	R$ 469
Net Income (Loss)	2,129%	R$ 3,279	- R$ 162
Net Income (Loss) per Share – R$ 1,00	2,129%	R$ 172,56	- R$ 8,51

Source: Independent Auditors' Report - Deloitte Touche Tohmutsu 2015.

FINSOL financial results in 2015 showed an evolution of 2.129% compared to 2014, moving from a loss of R$ 162,000.00 to a profit of R$ 3.28 million.

This result was possible because financial intermediation increased 53% and because of the greater volume of credit delivery. Another factor that led to good result was the control of operating costs which had an increase of 27%, and that was close to half of operating revenue increase.

The direct costs of raising funds, added to losses due to microcredit loan defaults had a negative impact which was evidenced by the increase in financial intermediation expenses.

However the good performance in generating revenues from services, in this case microinsurance sales, helped achieve this performance.

This caused net income per share reach the amount of one hundred and seventy-two reais and fifty-six cents (R$ 172.56) at the end of 2015.

8. Assets

Chart 20: Balance Sheet - Assets

FINSOL SOCIEDADE DE MICROCRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR E À EMPRESA DE PEQUENO PORTE S.A.			
BALANCE SHEET – CLOSING DATE: DECEMBER 31,2015			
(Amounts in thousands R$)			
ASSETS	Var. %	31/12/2015	31/12/2014
CURRENT ASSETS			
Cash and Cash Equivalents	250%	10,354	2,960
Short-term interbank investments	29%	3,651	2,839
Interbank accounts	6,013%	6,013	0
Credit operations	11%	88,335	79,496
Loans and discounted bonds	16%	94,895	81,674
(-) Loan loss reserve	201%	- 6,560	- 2,178
Other credits	192%	1,589	544
Deferred tax assets	64%	771	469
Sundry	991%	818	75
Total current assets	28%	109,942	85,839
NONCURRENT RECEIVABLES			
Property and equipment	15%	917	794
Other	39%	1,298	933
(-)Accrued depreciation	174%	- 381	- 139
Total noncurrent receivables	15%	917	794
TOTAL ASSETS	28%	110,859	86,633

Source: Independent Auditors' Report - Deloitte Touche Tohmutsu 2015.

Chart 21 - Balance Sheet - Liabilities

FINSOL SOCIEDADE DE MICROCRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR E á EMPRESA DE PEQUENO PORTE S.A.			
BALANCE SHEET – CLOSING DATE: DECEMBER 31,2015			
(Amounts in thousands R$)			
LIABILITIES AND STOCKHOLDER'S EQUITY	Var. %	31/12/2015	31/12/2014
CURRENT LIABILITIES			
Borrowing and onlending obligations	19%	72,647	61,069
Other obligations	- 52%	3,163	6,605
Tax collection and other payments	23%	27	22
Statutory obligations	328%	328	0
Tax and social security	- 4%	974	1,019
Other	- 67%	1,834	5,564
Total current liabilities	12%	75,810	67,674
LONG-TERM LIABILITIES			
Borrowing and onlending obligations	13,170%	13,170	0
Other obligations	- 29%	75	106
Other	- 29%	75	106
Total long-term liabilities	12,394%	13,245	106
STOCKHOLDER'S EQUITY	0%	19,000	19,000
Capital	0%	19,000	19,000
Residents in Brazil	18,593%	2,804	15
Appropriated retained earnings	100%	0	- 162
Retained losses	16%	21,804	18,853
TOTAL LIABILITIES AND STOCKHOLDER'S EQUITY	28%	110,879	86,633

Source: Independent Auditors' Report - Deloitte Touche Tohmutsu 2015.

When analyzing the liabilities, the increments in obligations, which grew by 19% and the increments in statutory obligations, which grew by 328%, both stand out. However, the second account starts with R$ 0.00, which greatly impacts the indicator. For this item, we have to clarify that the amount is consistent with the volume of one month of payroll charges and indeed, in the year before the same charges were settled before the end of the year.

In stockholder's equity, emphasis is given to the appropriated retained earnings account, which shows R$ 15,000.00 in 2014 and increased to R$ 2,804 million in the end of 2015, an increase of 18,593%. When analyzing equity as a whole, we observe a growth of 16%, from R$ 18.853 million to R$ 21.804 million in 2015 income statement.

According to BCB (Central Bank of Brazil), the borrowing limit for Brazilian MFIs is 10 times the value of its equity. Looking at FINSOL's indicators we can see that its degree of indebtedness is 4.08 times the value of its equity, which is considered a comfortable level of indebtedness, and allows it to more than double its current portfolio.

Mr. Josenildo Antônio de Melo - Fruits and vegetable growing

9. Explanatory Notes

The funds raised and managed by FINSOL, on December 31, 2015 totaled the amount of R$ 85.817 million. They had three different sources. First source was HSBC Bank Brasil S.A. - Banco Múltiplo, from a credit line of funds from interbank deposits related to micro financial operations (Depósito Interbancário de Microcrédito - DIM) at a cost of 7% p.a., and an overall term of one year. The second was from a non-governmental organization (NGO) called OIKOCREDIT, at a cost of 12.50% p.a. and an overall term of 6 years, with a two-year grace period and semiannual interest payment. The third, with a funding cost of 9% p.a. and overall term of one year, came from loans from FINSOL's controller, Financiera Independencia S.A.B. de C.V., a Mexico-based financial institution engaged in the microfinancing sector.

As for the liquidity policy, the treasury is oriented to work with available resources, either in cash or in financial investments, with balance volumes ranging from a minimum of 3% and a maximum of 7% of the amount of current active portfolio. At the end of 2014, FINSOL presented the indicator of 6.0%, which was within the established range. However, at the end of 2015, the indicator reached 21.0%, if we consider cash and cash equivalents, investments and interbank accounts balances. We must clarify that the reason for this indicator to be so high was the fact that FINSOL, on January 4, 2016, had a loan for consumption contract with HSBC in the amount of R$ 6.4 million that it chose not to renew, because the conditions offered were not financially advantageous for the institution. Additionally, the amount entered in

interbank accounts is R$ 6 million in compulsory deposits at BCB (Central Bank of Brazil), an obligation established by law for those cases when an institution is unable to use the funds from microfinance interbank deposits (DIM) according to the criteria determined for the use of such funds. From the information provided, we can state that after subtracting the two above mentioned amounts from the R$ 20.5 million, we get an effective liquidity balance of R$ 7.5 million. Thus, the indicator to be used shall be 7.9% and not 21%.

It is important to mention that the institution has been able to raise funds in time to maintain the perennial microcredits operations and settle obligations without any difficulty.

The 2014 fixed assets to equity ratio of 4.21% has been kept in 2015. This percentage includes the amount invested in technological modernization, fraud prevention, and improvements on our headquarters facilities to accommodate new employees.

10. Facilities and Management

The headquarters of FINSOL SCMEPP S.A. occupies two full floors of an intelligent building and safety records in the competent agencies. In addition to the headquarters, FINSOL also has 29 Independent Administrative Units. Company headquarters is located on the 9th and 10th floor of Empresarial Thomas Edison, in Recife, state of Pernambuco, occupying a 500 square meters facility, which includes our General Management, Administrative and Financial Management, Organizational Development and Commercial Management offices. In addition to the above mentioned offices, 18 sector management offices directly related to them are also located in the same building. They are:

General Management:

1. Internal Auditing Management (3 people);
2. Compliance and Risk Management (3 people);
3. Credit analysis (6 people);
4. Ombudsman (1 person).

Commercial Management:

5. Regional Commercial Management Offices R1, R2, R3, R4, and R5 (5 people);
6. Credit Recovery (10 people);
7. Microfinance Tutoring (2 people, working at Instituto FINSOL);
8. Commercial Intelligence (to be implemented).

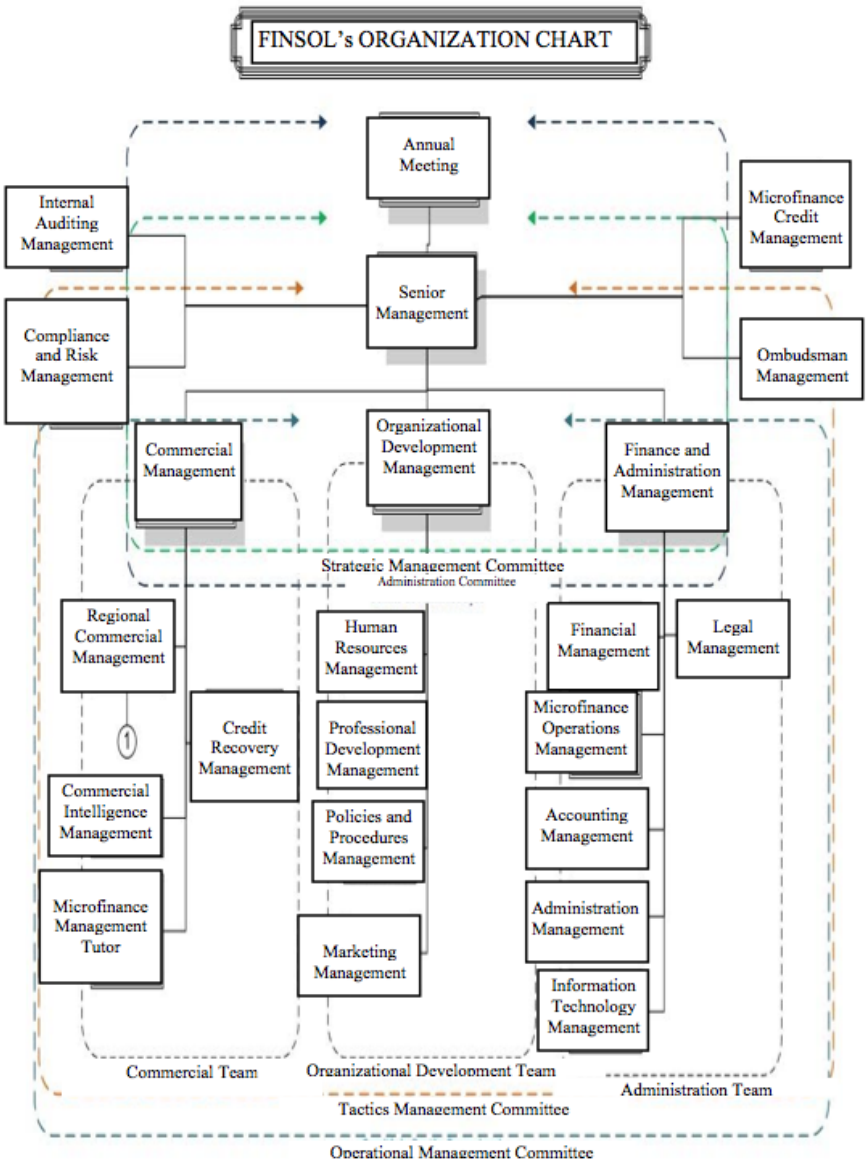
Administrative and Financial Management:

9. Financial Management (4 people);
10. Control and Internal Operations (11 people);
11. Accounting (3 people and 1 outsourced employee);
12. Administrative Management (7 people);
13. Information Technology (9 people);
14. Legal Management (2 people).

Organization Development Management:

15. Human Resources (8 people);
16. Professional Development (4 people, working at Instituto FINSOL);
17. Policies and Procedures (1 person);
18. Marketing (2 people).

Among employees, interns, apprentices and outsourced employees, we have a total of 81 people working for these management offices at FINSOL headquarters. Some of the management offices hire outsourced services: Professional Development is managed by Finsol Institute; Marketing hires the services of the company Três Pontos Comunicação; Ombudsman services are provided by ABSCM - Associação de Classe; accounting services are provided by Next Contábil LTDA; and our Legal Management Office supervises legal services provided by DG & R Sociedade de Advogados.



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

Our commercial department employees work at our Independent Administrative Units (Unidades Administrativas Desmembradas - UADs). These units are intended to: a) manage credit requests data; b) manage the tasks related to raising funds, marketing, and monitoring and renewal of the institution's operations; c) intermediate the employee access to the administration of the institution. The Units occupy office spaces of 60 square meters each.

Following are pictures of some of these units:

Facade of our Unit in the city of Picos, state of Piauí.

Facade of our Unit in the city of Quixadá, state of Ceará.

Our sales force work is spread over these units. It comprises 300 workers, including: Agents, Coordinators, Managers, and Microfinance Administrative Assistants.

11. Social Responsibility at FINSOL

FINSOL was created with a mission and a vision that would allow it to become an institution capable of offering the possibility of expanding the supply of financial products and services to owners of small low-income businesses, in various parts of the world.

Access to such services or products makes it easier for these entrepreneurs to finance their dreams, enabling self-employment or the creation of jobs in funded businesses. The result is the financial stabilization or even an increase in the family income of the various actors involved, business owners or their employees, and that consequently leads to improvements in nutrition, health, and hygiene of the whole family and education conditions for the children.

11.1. Professional development training for the employees - on-site or at a distance

Finsol Institute offered FINSOL SCMEPP S.A. employees 24 regular professional development events, training 358 employees, with a total of 704 hours of training on-site or at a distance (Distance Education), via the Internet using Moodle platform, and program content catered to meet the needs of the Institution.

Microfinance Agent Elisandra Débora da Silva reads the microcredit contract so that the members of the Solidarity Group, Mr. Ivanildo da Silva Gomes, Mrs. Maria José de Moura Silva, and Mrs. Maria Aparecida de Moura understand their rights and duties as joint-liability microcredit borrowers.

Chart 22: Professional Development

PROFESSIONAL DEVELOPMENT PROGRAMS - 2015					
Courses Offered	No. of Courses	Number of People per Course	Number of People Trained	Course W/L	Total W/L
Microfinance Interview	3	12	36	16	48
Mobile Application Use	1	13	13	48	48
Microfinance Methodology and Policies for Agents	5	18	89	44	220
Collection	1	12	12	40	40
Microfinance Methodology and Policies for Managers	5	15	74	24	120
IMF Financial Management	1	36	36	16	16
Labor Auditing Processes	1	1	1	32	32
Tax Planning	1	4	4	32	32
Customer Services Techniques	1	16	16	40	40
Training on How to Determine Actual Profit	1	2	2	32	32
IT Management Best Practices	1	1	1	12	12
Human Resources Management	1	27	27	16	16
Leadership Training	2	24	47	24	48
TOTAL	24		358	376	704

Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

Training sessions covered a variety of topics that aimed to meets the needs of the entire organization: a) Interview Techniques, aiming to help professionals who directly assist entrepreneurs who request microcredit; b) Training on the use of a mobile application (tablet) to obtain social, economic and financial information on the entrepreneurs; c) Basic training for Microfinance Agents, discussing issues related to processes and methods for granting micro-credit to customers in Solidarity Groups, as well as important elements for credit analysis of a small business; d) training in preventive, operative and administrative collection, in addition to negotiation processes to prepare the professionals who go through this training to keep their portfolio under control; e) Basic Training for Microfinance Manager, covering issues related to institutional policies, processes and methods for granting microcredit to clients in Solidarity Groups; offering tools for managing the workflow, as well as discussing important elements to develop critical thinking for analyzing credit for a small business, such as a production unit run by a joint-liability group; f) Training for managers to identify the operating costs involved in running an MFI (Microfinance Institution), studying the cost method adopted by FINSOL management, helping them understand price formation (interest rate) in an MFI, and training them to manage the critical variables needed for the success of this type of organization; g) management of auditing processes in labor routines, in order to prepare internal auditors to identify flaws and avoid major problems for the institution; h) tax planning course to promote a better understanding of taxes and the necessary ancillary obligations provided for by Laws, Circular Letters and Normative Instructions for the segment of MFIs; i) customer service techniques, which aimed to equip our back office staff with elements that allow the improvement of results in internal contacts and thus increase client satisfaction; j) training on how to determine actual profit, which provided participants with guidance in understanding the data required for filling out the Taxable Income Journal (LALUR) using the Public Digital Bookkeeping System (SPED), which allows electronic submission of the organization's accounting data to the Federal Revenue Service; l) Best Practices for IT Management, which resulted in the improvement of IT Management in analyzing processes necessary to develop management tools; m) Human Resources Management and Conflict Resolution Course - aimed to create opportunities for improving managers' knowledge on their own profile and management style, assess the stages of interpersonal relationships in an organization, and offer guidance for improving conflict management; and n) Leadership Training Course, which aimed to provide participants with discussions for gaining more personal and professional self-knowledge, allowing the individuals to learn how to set their own goals, discipline and motivate themselves, becoming high performance executives.

All these personnel training efforts had the ultimate goal of improving the service to the end customer.

11.2. Courses followed by on-the-job training

In addition to classroom courses, our employees get on-the-job training with the help of a team of FINSOL Institute consultants. The important thing is that these consultants are there to give support to FINSOL SCMEPP S.A. employees on their everyday fieldwork.

COURSES FOLLOWED BY ON-THE-JOB TRAINING				
Independent Administrative Units	Total Workers Trained	Total Consultants	No. of Days of Field Work	Total W/L
Caruaru	13	4	26	840
Pesqueira	6	1	15	120
Palmeira dos Índios	8	3	7	160
Real Cred	7	2	5	80
Quixadá	7	2	6	88
TOTAL	41	12	58	1,288

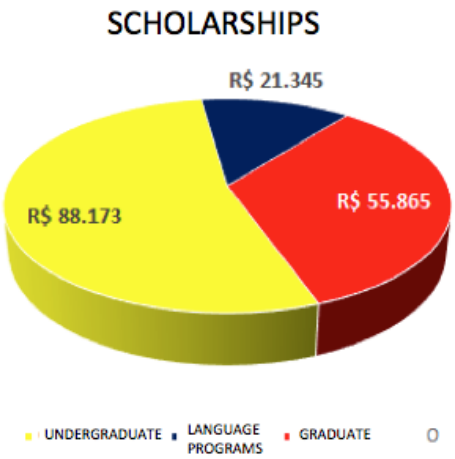
Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

In 2015, there were 58 working days of field work where the involved consultants trained teams on practical content in various subjects: procedural (methodological), behavioral, adoption of institutional policies and standards, customer service quality, critical review of credits under study, improvements in management and people development, dynamics of microcredit portfolio management, promotions and sales planning, better management practices in Independent Administrative Units, and credit recovery management.

11.3. Higher education and other programs

FINSOL SCMEPP S.A. cares about the training of its employees. In the year 2015, the Company invested more than R$ 165,000.00 to offer university scholarships for both undergraduate and graduate programs, or scholarships for language studies. The goal of this continuing education project is that our employees feel satisfied, feel they are worthy citizens, happy to be part of the organization and ready to face new challenges.

FINSOL understands that a properly trained team from an academic and professional point of view produces better results and invests accordingly.



Source: Finsol SCMEPP S.A. private database

Within the academic model, FINSOL offered in 2015 an average 67 scholarships per month, i.e., 18% of our employees have benefited from this project.

12. Internal Auditing Processes

FINSOL has a team of internal auditors to monitor and verify if all processes and standardized policies are in accordance with the provisions of its internal manuals, and with the legislation in effect. Our Internal auditing team carried out 51 visits to 29 Independent Administrative Units, where they verified that the internal controls currently adopted evidenced that FINSOL financial status is consistent. We also conducted four internal audits in the financial, personnel and administrative management departments, and one special audit at the Independent Administrative Unit in Caruaru, because that Unit lost its entire team of employees to a competitor. The Auditors found no equity distortion, because the financial statements are consistent with the internal controls records presented.

13. Prospects for 2016

In 2016, the Federal Government, with a new Minister of Finance, Mr. Nelson Barbosa, announced that among the strategies to resume growth in Brazil, he will seek to correct the paths of the Brazilian economy. In general, the expected scenario is an economic environment where: a) SELIC interest rate is expected to remain between 13% and 15%. For FINSOL, this shall affect the final cost of funding, which shall range between 13% and 18% p.a.; b) GDP, both for Brazil, and for the Northeast of the country, is expected to shrink. GDP growth rate for Brazil shall be -3%, while GDP growth rate for the Northeast of the country shall be less than -2%; c) Debt commitment of families at the bottom of the pyramid (our clients), are between 40% to 50%, which confirms the need for close monitoring to prevent arrears; d) US dollar exchange rate shall range between R$ 4.00 and R$ 4.50, which shows that when raising funds abroad, the cost of hedging shall have volatility, ranging from 3% to 5%, in addition to the funding agency charges; e) Within the social public policies environment, FINSOL analysis group believes there will be significant cuts, especially in some social programs that promote small town economies, prompting the institution to control the value of the average amounts for Microcredit grants, because resource flow in these communities will be reduced; f) The positive alert is the fact that the program Programa Crescer, which offers an interest rate below 5% p.a. to microentrepreneurs, will have cuts, and traders: Banco do Nordeste do Brasil (BNB), Caixa Econômica Federal, and Banco do Brasil S.A., will reduce the advance of the product, even though they will still be offering it to clients. This situation is positive for the microfinance market, and of course for FINSOL; g) Within the scope of legislation, there was a formal request made by ABSCM - Associação de Classe, to reduce bureaucracy in the relationship between Brazilian Microfinance Institutions

and their regulatory agency, Central Bank of Brazil, and to make it possible, through changes to the Law, to offer more microfinance products to the clients, in addition to microcredit. The petition also included a request for alternative forms of raising funds for Brazilian Microcredit Institutions (SCMEPPs), i.e., these institutions should be able to raise funds from qualified investors. Unfortunately, Central Bank of Brazil has already indicated that these two requests, which were expected to be approved in 2016, shall not be approved; h) Finally, there is the awareness that, the retraction of public banks' support to the program Programa Crescer opens up the possibility for new private competitors entering the market, either acting directly or appointing banking correspondents.

In 2016, Finsol will devote itself to expand into new markets either by establishing partnerships or using its own structure. Focusing on the development of its human capital, FINSOL will be dedicated to ensuring good portfolio quality in an effort to better serve its current clients and to retain them in the portfolio. But it shall also keep its efforts for improving profitability, and maybe at the end of 2016, it will be recognized as a leader in financial solutions in the segment.

Just like Mr. Arnaldo Fernandes Ferreira Filho, some of Finsol characteristics are keeping up the optimism, joy, and desire to succeed.

FINSOL keeps a positive view of the country, and is very much aware of Brazil's political moment and of the serious economic and financial crisis the country is going through. In the institution's planning for 2016, its strategic managers declared they believe that there are strong indications that in 2016 we will face: a) an increase in the informal market, due to the increase of unemployment; b) the stagnation of the program Programa Crescer and its microfinance grants from public banks; and c) the possibility of choosing more carefully microfinance clients. These are good indicators. In addition to the points already mentioned, some internal aspects will also help: a) investment in technological innovation; b) raising funds without major difficulties; and c) ability to adapt to changes; and contribute to FINSOL's favorable prospects within the segment the institution operates.

Client: Mr. José Edilson Silva - owner of a clay products factory (artisan) struggling to do his best. He is committed to offer the best to his clients. We also believe in that.

FINSOL believes that Oriented Productive Microcredit will contribute to self-employment and job creation, increasing the earnings of low-income population. The institution believes also that the volume of microcredit will grow and it will be attentive to it, always analyzing the movements compatible to the risks involved, especially regarding control of default, to keep it at historical levels. Finally, the consensus of the experts in the financial market is that Microcredit and Microinsurance in Brazil are still promising at medium and long term. And to the extent of their scope, they can contribute to solve Brazil's current social problems, generating better quality of life for the poorest population.

Strategic Planning Management Meeting - 2015

It was with the hope for a better Brazil that FINSOL SCMEPP S.A. management team met in December 2015 to plan a 2016 for the institution.

Our plans for this year were focused on providing practical, easily accessible, and less bureaucratic microfinance products, and to maintain the caring, responsible and technically efficient service. Keeping the faithful fulfillment of our mission, our reason, as our principles, and doing what has to be done with passion and social responsibility, respecting, trusting, acting honestly, committing and working as a team. This is the only way we can make it.

We know that the successes Is already part of the past and new obstacles and challenges will come. We'll have to write a new story for the years to come, but we will start writing the year 2016 well.

We must thank for the support and confidence that our senior administration and shareholders place in our management team. We are grateful to our clients and to the dedication of our employees and all other collaborators.

Recife, February 29, 2016.
The Board of Directors

Finsol Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte Sociedade Anônima, a company controlled by Independência Participações Sociedade Anônima, controlled by Financiera Independência Sociedade Anônima Bulsátil de Capital Variável, a non-regulated Mexican company.

- Maranhão
- Piauí
- Ceará
- Pernambuco
- Alagoas
- Rio Grande do Sul

GRUPO FINDEP

más nómina

Financiera Independencia

FINANCIERA
INDEPENDENCIA

Apoyo Financiero

Apoyo Económico

FINSOL