Nº 24 // NOVEMBRO DE 2013

Conhecer

COOPERATIVA DE CRÉDITO



INCLUSÃO FINANCEIRA

Cooperativas de crédito impulsionam crescimento de pequenos negócios

Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / sebrae.com.br

www.ead.sebrae.com.br



COMO INOVAR?

FORNECEDORES?

CONCORRÊNCIA?

O portal de educação a distância do Sebrae inovou. Agora com cursos durante o ano inteiro, vagas ilimitadas e início imediato. E ainda oferece tutores para esclarecer suas dúvidas. Tudo prático, interativo e o melhor: gratuito. Clique, aprenda e empreenda.

Portal de Educação a Distância do Sebrae.

Empreendedorismo a qualquer hora e em qualquer lugar.
Vagas ilimitadas. Início imediato.



CALMA.

ACESSE O PORTAL
DE EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA
DO SEBRAE.

E O MELHOR DE TUDO:
É GRÁTIS.

SEBRAE

Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / sebrae.com.br

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

// SUMÁRIO //

PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO NACIONAL
Roberto Simões

DIRETOR-PRESIDENTE
Luiz Barretto

DIRETOR-TÉCNICO
Carlos Alberto dos Santos

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS
José Claudio dos Santos

GERENTE DE ACESSO A MERCADOS E SERVIÇOS FINANCEIROS
Paulo Cesar Rezende de Carvalho Alvim

GERENTE DE MARKETING E COMUNICAÇÃO
Cândida Bittencourt

CONHECER SEBRAE
COOPERATIVA DE CRÉDITO

RESPONSÁVEL TÉCNICO
Robson Vitor Gonçalves de Matos

EDIÇÃO
Beth Nardelli

REPORTAGEM E REVISÃO
Grupo Informe Comunicação Integrada

EDIÇÃO DE FOTOS
Rubens José

PROJETO GRÁFICO
Heyboo Design Studio

DIREÇÃO DE ARTE
Chica Magalhães

TIRAGEM
1 mil exemplares

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE
SGAS 604/605 – CONJUNTO A
ASA SUL – BRASÍLIA – DF
CEP 70200-645 – FONE (61) 3348-7100

CENTRAL DE RELACIONAMENTO
0800 570 0800
WW.SEBRAE.COM.BR

05 EDITORIAL
AS BOAS PRÁTICAS DAS COOPERATIVAS FINANCEIRAS

06 ARTIGO
CRÉDITO, COOPERATIVAS E PEQUENOS NEGÓCIOS: DESAFIOS INADIÁVEIS

12 ENTREVISTA
SIDNEI CORRÊA MARQUES, DIRETOR DE ORGANIZAÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO E CONTROLE DE OPERAÇÕES DE CRÉDITO RURAL DO BANCO CENTRAL DO BRASIL

21 SISTEMA COOPERATIVO
21. CRÉDITO PARA AJUDAR OS PEQUENOS NEGÓCIOS (SICREDI)
25. SEBRAE E SICOOB GERAM SOLUÇÕES DE CRÉDITO PARA PEQUENAS EMPRESAS
28. BANCOOB ADOTA ESTRATÉGIAS PARA ATENDER PEQUENOS NEGÓCIOS

31 SISTEMA SEBRAE
PROJETO DO SEBRAE ESTIMULA BOAS PRÁTICAS EM 17 ESTADOS
33. SANTA CATARINA
44. MINAS GERAIS
50. AMAZONAS
52. MARANHÃO
54. MATO GROSSO
56. AMAPÁ
59. PARANÁ

62 CONHECIMENTO
OCB DESENVOLVE PROJETO PARA COOPERATIVISMO DE CRÉDITO

63 COOPERAÇÃO
CONCRED TERÁ NOVA EDIÇÃO EM MANAUS

AS BOAS PRÁTICAS DAS COOPERATIVAS FINANCEIRAS



Sebastião Pedra

É fácil notar como, a cada dia, surgem mais anúncios e ofertas de serviços financeiros para pequenos negócios. Diferentes bancos, públicos ou particulares, divulgam em todas as mídias e canais de comunicação suas linhas de crédito específicas para empreendimentos de menor porte. Não por acaso. As microempresas e empresas de pequeno porte no Brasil atualmente já somam quase 8 milhões de CNPJ e são uma força imprescindível para a economia, porque nelas estão mais da metade dos empregos e cerca de um quarto do PIB Nacional.

O movimento de oferta de serviços financeiros é muito positivo e deve continuar. Mas não basta reduzir as taxas de juros, o fundamental é entender a demanda dos pequenos empreendimentos e segmentar o atendimento para atendê-los da forma mais adequada. É aí que as cooperativas financeiras podem ter vantagens indiscutíveis com relação aos bancos: além de condições mais favoráveis, por não visarem lucro, as cooperativas conhecem como ninguém as necessidades de seus associados e do seu negócio porque são formadas pelos próprios empreendedores.

Esta edição da Revista Conhecer mostra exemplos da atuação exitosa das cooperativas financeiras no Brasil e como elas contribuem para criar uma cultura de boas práticas com as microempresas e empresas de pequeno porte, iniciativas que contam com todo o apoio do Sebrae. Nosso foco é a capacitação: somente com uma gestão profissionalizada esses empreendimentos poderão fazer dos serviços financeiros seus aliados para o crescimento. Por outro lado, as cooperativas, entendendo melhor como funcionam os pequenos negócios, podem atuar de forma mais harmônica com estes sócios.

Boa parte dessas empresas sequer procura por serviços financeiros e precisam ser orientadas sobre o planejamento adequado para tomar recursos, investir e crescer. Entre aquelas que buscam dinheiro no mercado financeiro, ainda predomina a visão de curto prazo, de soluções para o capital de giro, o que está longe do cenário ideal. Crédito deve ser sinônimo de investimento em inovação, em desenvolvimento. Investir nos pequenos negócios fomenta a economia local e, em consequência, fortalece o país. É com essa perspectiva que o Sebrae e as cooperativas financeiras trabalham.

Boa leitura.

*Presidente do Sebrae Nacional

CRÉDITO, COOPERATIVAS E PEQUENOS NEGÓCIOS: DESAFIOS INADIÁVEIS

Divulgação



A globalização avança ao mesmo tempo em que a integração das economias regionais se intensifica, os mercados ficam mais vulneráveis a crises e mais sensíveis às necessidades dos consumidores, que estão mais bem informados, instruídos, conectados, seletivos e no caso brasileiro, com emprego e renda. Nesse ambiente, as informações circulam em tempo real; os impactos de uma crise financeira/econômica são quase imediatos e se estendem a dimensões continentais. Cidadãos, países, governos e empresas estão interligados em rede de comunicação mundial, rápida e acessível, estabelecendo novos padrões de comportamento, consumo e costumes.

A metáfora "aldeia global", do filósofo canadense Herbert Marshall McLuhan, na década de 1960, mantém-se atual. Naquela época, ele despertou críticas e gerou muita polêmica ao afirmar que

A METÁFORA "ALDEIA GLOBAL", DO FILÓSOFO CANADENSE HERBERT MARSHALL MCLUHAN, NA DÉCADA DE 1960, MANTÉM-SE ATUAL

as tecnologias eletrônicas tendiam a encurtar distâncias e o progresso tecnológico, a reduzir o planeta à configuração de um povoado indígena. Hoje, a internet conecta todos e tudo. Mudam as relações de consumo, de negócios, institucionais, interpessoais e até mesmo entre países e governos. Torna-se inevitável inovar e se diferenciar.

O Brasil se insere nesse contexto, sustentado pela estabilidade institucional e macroeconômica, investimentos em infraestrutura, telecomunicações e logística, e pleno emprego em diversos setores. Soma-se um mercado interno forte e com grande potencial em função da maior oferta de crédito a um custo relativamente menor. O mais evidente indicador dessa tendência está na inclusão social, produtiva e financeira de milhões de brasileiros que ascenderam ao consumo, ampliando significativamente a classe média, o que transformou em losango a antiga pirâmide da distribuição de renda no país. Crescem também os negócios e as oportunidades, bem como novos empreendimentos, a maioria de pequeno porte.

CRÉDITO E COMPETITIVIDADE NO BRASIL

Na dose certa, o crédito para investimento ou capital de giro é a receita indicada e recorrente para irrigar o crescimento dos negócios e da economia. Embora seja inegável o aumento da oferta – de 28,2% em relação ao PIB – Produto Interno Bruto em 2006, para 53,4% em 2013 –, o acesso a crédito ainda é um obstáculo para os pequenos negócios, que são a maioria dos empreendimentos no país. A maior oferta de crédito significa também mais concorrência no mercado financeiro, que já começa a perceber o potencial do segmento de pequeno porte, apesar de ainda persistir uma demanda represada desse público, principalmente devido à falta de garantias por parte do tomadores.

Na concessão de crédito a pequenos negócios, o destaque fica com os agentes públicos e as cooperativas, embora o movimento das sociedades de garantia de crédito esteja crescendo e ajudando esse segmento a superar as barreiras de acesso a empréstimos e financiamentos. Considerando que os agentes públicos atuam no sentido de viabilizar políticas públicas, sem abrir mão de sua rentabilidade, e se colocam muitas vezes como *players* relevantes no mercado financeiro, qual é o papel das cooperativas de crédito nesse ambiente de competição acirrada, se são organizações bastante distintas das demais instituições financeiras?

Cooperativa de crédito não é banco. Os bancos são sociedades de capital, o poder é proporcional ao número de ações, as decisões são concentradas, os administradores são profissionais do mercado, o usuário das operações é apenas cliente e pode ser tratado a distância; preferem grandes corporações e público de maior renda, têm propósi-

tos mercantilistas; a remuneração das operações e dos serviços visam à maximização dos lucros e os resultados são de poucos donos.

Diferentemente, as cooperativas são sociedades de pessoas em que prevalece a participação democrática – cada associado tem um voto; as decisões são partilhadas por muitos, não há discriminação de público nem localização, os preços das operações e dos serviços têm como referência os custos e como parâmetro, as necessidades de reinvestimento; o relacionamento é personalizado/individual, desenvolvem-se pela cooperação; o lucro está fora do seu objetivo seja pela sua natureza, seja por definição legal, e o excedente (sobras) é distribuído entre seus integrantes proporcionalmente às operações realizadas por eles, o que reduz ainda mais o preço final e aumenta a remuneração de seus investimentos.

Esses diferenciais, porém, ainda não são suficientes para assegurar às cooperativas de crédito uma posição confortável no mercado financeiro nacional. Mesmo em posição de destaque – ocupam o sexto lugar no ranking das instituições financeiras –, as cooperativas de crédito ainda respondem por tímidos 2,4% dos ativos totais, 2,6% das operações de crédito; 4,2% dos depósitos e 4,3% de participação no patrimônio líquido. No total do Sistema Financeiro Nacional (SFN) tem-se aproximadamente R$ 6,3 trilhões em ativos totais, R$ 1,8 trilhão em depósitos e R$ 2,5 trilhões em operações de crédito[1].

NA DOSE CERTA, O CRÉDITO PARA INVESTIMENTO OU CAPITAL DE GIRO É A RECEITA INDICADA E RECORRENTE PARA IRRIGAR O CRESCIMENTO DOS NEGÓCIOS E DA ECONOMIA

AMBIVALÊNCIA E AGENDAS ESTRATÉGICAS

As cooperativas, sabemos, existem para resolver problemas comuns de seus cooperados. O sentido tático da cooperação precisa ser potencializado. E o que aparentemente seria um desafio, devido à ambivalência, torna-se uma vantagem competitiva, um potencial a ser mais bem explorado: cada cooperado é dono e ao mesmo tempo, cliente. As cooperativas de crédito, com cerca de 6 milhões de cooperados, possuem uma força de mercado a ser direcionada por estratégias que possibilitem aumentar sua competitividade no mercado financeiro. Outro diferencial significativo está no fato dessas cooperativas estarem presentes em locais onde são a única opção de serviço financeiro.

Nesse ambiente complexo e dinâmico, de competição cada vez mais acirrada, mas com muitas possibilidades, garantir competitividade e inovar são agendas prioritárias do cooperativismo de crédito. Entretanto, não são diferentes das agendas colocadas para todas as instituições financeiras na atualidade. Em suas peculiaridades, porém, reside a força de mercado necessá-

1 Banco Central do Brasil – 50 maiores bancos e consolidado do Sistema Financeiro Nacional – posição junho/2012, consideradas somente instituições financeiras de varejo, in http://cooperativismodecredito.coop.br/cenario-brasileiro/dados-consolidados-dos-sistemas-cooperativos/.

ria para crescer e alcançar dois dígitos de participação no SFN, logicamente a partir de estratégias que valorizem seus atributos, e que vão repercutir em menor custo aos cooperados, simultaneamente donos-clientes.

Para crescer e enfrentar a concorrência do setor bancário tradicional, torna-se imprescindível avançar na estratégia que aponte no sentido do cooperativismo de crédito ser o principal agente financeiro do cooperativismo brasileiro. E a partir dessa premissa inscrita no sistema cooperativo como um todo, a agenda da competitividade das cooperativas de crédito precisa contemplar as seguintes prioridades:

- ✓ *Ampliar e aprofundar suas vantagens competitivas;*
- ✓ *Expandir territorialmente em todo o país, principalmente nas regiões Norte e Nordeste;*
- ✓ *Ampliar a presença nos centros mais dinâmicos da economia,*
- ✓ *Compartilhar redes de autoatendimento; e*
- ✓ *Aumentar a presença do cooperativismo de crédito junto a outros ramos cooperativos.*

As possibilidades são muitas, entre elas, o potencial do mercado brasileiro em função do grande contingente ainda à margem das instituições financeiras. O fato de hoje existir cooperativas de crédito de livre admissão amplia consideravelmente o potencial de expansão desse ramo do cooperativismo, especialmente nos centros urbanos e nas regiões que foram incorporadas às novas rotas de desenvolvimento do país, e considerando aquelas formadas por micro e pequenas empresas.

Do maior dinamismo econômico associado às políticas públicas de inclusão produtiva e financeira emergem novos polos de desenvolvimento no país, deixando de se concentrar no Sul e Sudeste, regiões que tradicionalmente catalisavam a atenção dos governos e os investimentos privados. Para se ter ideia das possibilidades do mercado brasileiro, dados de setembro/2013 do Banco Central indicam que dos 2.243 municípios das regiões Norte/Nordeste, 1.077 (48%) ainda não contam com agência bancária.

Outro filão que desponta no horizonte das oportunidades são os microempreendedores individuais, que somam cerca de 3,3 milhões de pessoas jurídicas a enfrentar dificuldade de acesso a crédito devido principalmente à falta de garantias. Os pequenos negócios, responsáveis por gerar cerca de 70% dos empregos formais, evoluem e se modernizam, impulsionados pelo maior dinamismo socioeconômico.

Na esteira das mudanças verificadas no Brasil, nas últimas décadas, a geração de conhecimento, o acesso a informações, assistência técnica e fomento, associados às novas tecnologias de comunicação, desafiam e, simultaneamente, fortalecem esses empreendimentos.

DO MAIOR DINAMISMO ECONÔMICO ASSOCIADO ÀS POLÍTICAS PÚBLICAS DE INCLUSÃO PRODUTIVA E FINANCEIRA EMERGEM NOVOS POLOS DE DESENVOLVIMENTO NO PAÍS, DEIXANDO DE SE CONCENTRAR NO SUL E SUDESTE

Esse processo pavimenta também o surgimento de soluções inovadoras, acirrando ainda mais a concorrência já bastante acentuada no mundo empresarial.

A agenda da inovação, por sua vez, com vistas a um futuro de solidez, credibilidade e sustentabilidade, independentemente do porte ou setor de atuação, busca ampliar a participação das empresas no mercado, e para as cooperativas de crédito não é diferente, a não ser a vantagem de possuírem donos-clientes. É fundamental inovar nas estratégias, nos produtos e nos canais de distribuição para oferecer melhores serviços e novos produtos a novos segmentos. Micro e pequenas empresas, crédito imobiliário, consórcios, seguros e meios eletrônicos de pagamentos são segmentos com grande potencial de negócios e retorno para as cooperativas de crédito.

É FUNDAMENTAL INOVAR NAS ESTRATÉGIAS, NOS PRODUTOS E NOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO PARA OFERECER MELHORES SERVIÇOS E NOVOS PRODUTOS A NOVOS SEGMENTOS

BOAS PRÁTICAS E PERSPECTIVAS

Um agente financeiro cooperativo pressupõe uma relação diferente da observada nas instituições financeiras tradicionais. Enquanto essas são clientes de um banco, as cooperativas são o "banco" de seus associados, portanto, também "donos" do negócio. Assim, com seu modelo dualista – o associado tem duplo papel de dono e de cliente – a cooperativa precisa ser eficiente e eficaz ao ponto de ter um portfólio de produtos e serviços amplo, que satisfaça as necessidades dos seus cooperados e sejam atraentes para mantê-los fidelizados à cooperativa.

A cooperativa também precisa ser eficiente e eficaz em estabelecer equilíbrio financeiro e econômico na gestão do negócio cooperativo para que consiga rentabilizar o patrimônio do associado, que nesse caso, exerce o papel de dono e deseja ver rentabilizado o capital investido no negócio. Nesse sentido, a gestão da cooperativa, além de eficiente e democrática, precisa ter a sua governança muito bem definida, de forma que os papéis político/estratégicos e executivo/tático se complementem em vez de se confundirem.

No Brasil existem quatro grandes sistemas cooperativos: Sicoob, Sicredi, Unicredi e Confesol, além dos sistemas independentes, com cerca de 6 milhões de associados, sendo que desse total apenas 8,28% são pessoas jurídicas associadas às cooperativas. Com o objetivo de promover a adequada inserção financeira das micro e pequenas empresas, o Sebrae implementa um projeto de fomento às boas práticas de atuação das cooperativas de crédito e ampliação da atuação dos pequenos negócios junto a essas cooperativas. Em parceria com os sistemas Sicredi, Cecred, Unicred, Sicoob, Cresol e Asccoob, 138 cooperativas de crédito participam do projeto em 17 estados, inclusive Distrito Federal.

Em 2012, quando o projeto começou a ser implementado, os pequenos negócios associados a cooperativas de crédito somavam 135,4 mil, com uma carteira de crédito de R$ 1,54 milhão. Trabalhan-



Divulgação

do junto com o Sebrae em cada uma das unidades da Federação atendidas pelo projeto, a meta é aumentar em 297% a participação de micro e pequenas empresas associadas, bem como ampliar em 67% o volume de crédito concedido até o final de 2014. No total, serão R$ 2,57 bilhões em créditos concedidos e 537,8 mil pequenos negócios atendidos. Até junho deste ano, já são 166,2 mil micro e pequenas empresas atendidas pelas 138 cooperativas e R$ 2,23 bilhões em volume de crédito concedido.

O cooperativismo financeiro, portanto, é tema prioritário no Sebrae, uma vez que traz implícitas várias demandas por capacitação e consultoria. Também com o sentido da cooperação, apoiamos o surgimento no país de organizações que trazem no seu DNA o associativismo e o mutualismo, por exemplo, as Sociedades de Garantia de Crédito (SGC). Ainda pouco conhecidas do grande público, são uma inovação financeira que tem potencial de parceria com as cooperativas de crédito. Elas fazem a ponte das garantias entre os pequenos negócios e os agentes financeiros. Cinco SGC já funcionam atualmente, enquanto sete estão em fase pré-operacional e outras cinco novas iniciativas começam a surgir no país.

Os desafios não são nada triviais e exigem uma grande dose de criatividade, sensibilização e mobilização do quadro social das cooperativas de crédito e de parceiros institucionais, bem como articulação com governos e entidades de classe, tendo em vista a implementação de um plano macroestratégico para maior competitividade do cooperativismo de crédito. Afinal, cooperativa de crédito não é banco, mas é agente financeiro e precisa ser melhor que banco para garantir diferenciais competitivos em prol de seus cooperados. C

*Diretor Técnico do Sebrae

BC BUSCA INCLUSÃO FINANCEIRA COM QUALIDADE

Em entrevista, diretor do banco apresenta ações e estratégias a serem executadas com parceiros, dentre eles o Sebrae

A partir de 1992, o Banco Central começou a atuar para ampliar o acesso da população a serviços financeiros. Desde então, várias ações neste sentido vêm sendo implementadas, inclusive com parcerias com o Sebrae e entidades que representam cooperativas de crédito no Brasil, como a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB).

O resultado mais importante é a presença plena do Sistema Financeiro Nacional em todo o território brasileiro. Agora, o foco é na melhoria da qualidade do acesso aos serviços.

Em entrevista à Revista Conhecer Sebrae – Cooperativas de Crédito, o diretor de Organização do Sistema Financeiro e Controle de Operações de Crédito Rural, Sidnei Corrêa Marques, detalha o trabalho do Banco Central (BC) pela inclusão financeira dos brasileiros. Confira.

Revista Conhecer – O Banco Central atua pela inclusão financeira da sociedade brasileira desde os anos 1990. O que se busca e como se dá a atuação da instituição nesta importante questão?

Sidnei Corrêa Marques – A inclusão financeira da população é um fator fundamental para o desenvolvimento de nosso país. Desde 1992, o Banco Central (BC) realiza estudos e implementa várias ações para estimular e ampliar o acesso da população a serviços financeiros.

Essas ações visam garantir à população meios que lhe permitam usar adequadamente esses serviços, o que levou a instituição, em 2010, a definir a Estratégia Nacional de Educação Financeira (Enef), que envolve entidades da iniciativa privada e do governo federal.

Dada a relevância desse tema,



Divulgação

o BC criou, em 2012, a Diretoria de Relacionamento Institucional e Cidadania (Direc), cujo propósito é fortalecer a relação com o cidadão. No âmbito dessa nova diretoria, foi organizado o Departamento de Educação Financeira (Depef), visando à especialização em temas técnicos voltados a fomentar o uso adequado de serviços financeiros.

Além disso, com o objetivo de democratizar o acesso ao crédito e a outros serviços financeiros, o BC vem realizando estudos (*ver http://www.bcb.gov.br/?MICROFIN*) e conhecendo experiências de outros países, principalmente latino-americanos, para melhor compreender o mercado de serviços financeiros direcionados às populações

Acesso aos Serviços Bancários

	2002	2009	2011
Contas (para o setor bancário)	55.708.468	83.308.800	91.944.421
Clientes	87.630.527	151.102.765	174.791.126
Agências			
para o setor bancário	17.049	20.046	21.278
para todas as instituições financeiras	17.756	21.287	22.628
Postos de atendimento (para o setor bancário)	32.769	53.628	60.375
Máquinas de atendimento automático (ATM)	129.913	165.567	174.920
Correspondentes no país	78.539	151.351	177.925
Municípios			
sem atendimento bancário	222	-	-
com atendimento bancário	5.338	5.565	5.565
cobertura de serviços bancários	96%	100%	100%

Fonte: BCB

menos favorecidas, tanto no que diz respeito à oferta e à variedade de serviços quanto a aspectos socioeconômicos, culturais e conjunturais.

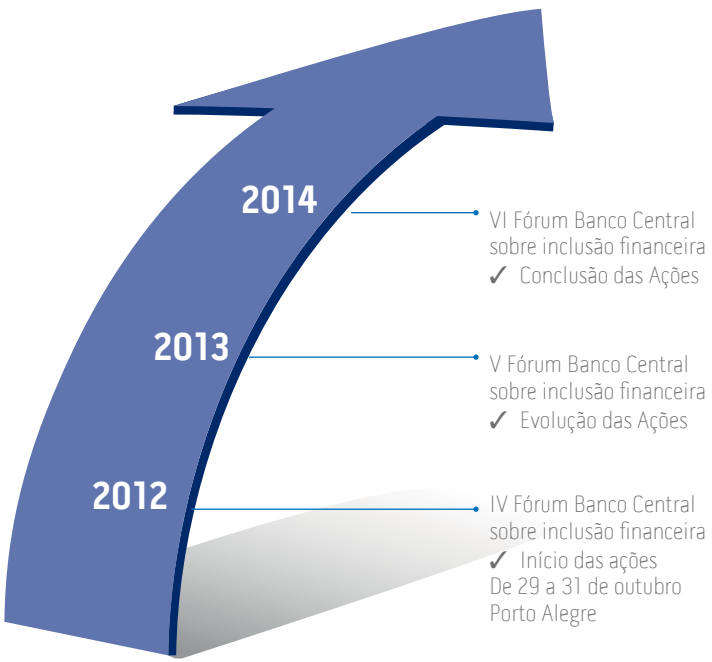
Revista Conhecer – A Parceria Nacional para Inclusão Financeira (Pnif) contempla o envolvimento de diversos atores. Qual é o papel desses atores, e mais especificamente, como o Sebrae contribui na parceria?

Sidnei Corrêa Marques – Lançada em novembro de 2011, a Parceria Nacional para Inclusão Financeira (Pnif) busca promover a inclusão financeira da população brasileira, expandindo e melhorando seu acesso a serviços financeiros, favorecendo a responsabilidade financeira e o acesso a informações sobre esses serviços. O BC procura promover a educação financeira e aumentar a transparência com a divulgação de informações sobre os serviços prestados pelas entidades reguladas, atuando para que a oferta seja mais adequada às necessidades dos cidadãos.

Foram estabelecidas ações a serem implementadas entre 2012 e 2014, para as quais foram indicadas entidades envolvidas na coordenação de sua execução, sem prejuízo do engajamento dos demais parceiros. No que se refere especificamente ao Sebrae, a sua participação é da máxima importância, uma vez que atua fortemente na coordenação de ações que visam contribuir para a promoção da educação financeira, e realiza pesquisa sobre o comportamento e as percepções da população em relação à utilização de serviços financeiros.

A atuação do Sebrae se revela importante também nas ações que se planeja implementar nos próximos tempos, tais como: o aprimoramento do arcabouço regulatório do microcrédito; o fomento à diversificação e à melhora dos serviços financeiros; o estabelecimento de marco regulatório sobre *mobile payment*; e o fortalecimento da rede de canais de atendimento à população.

Ações a serem implementadas entre 2012 e 2014

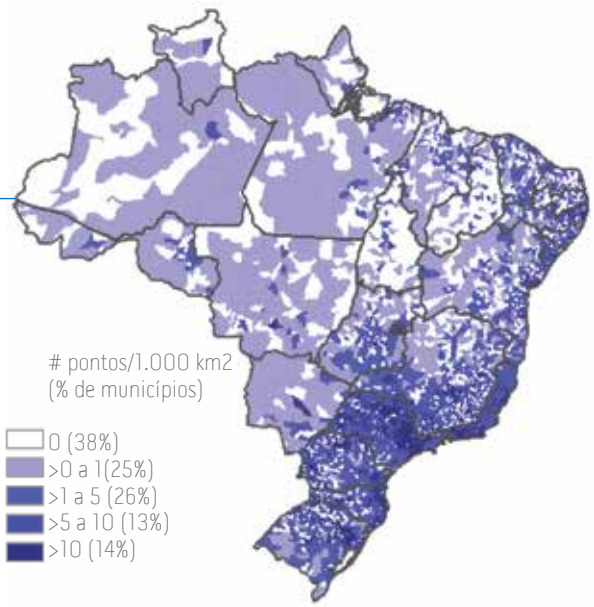


Revista Conhecer – Qual é o atual diagnóstico da inclusão financeira no Brasil?

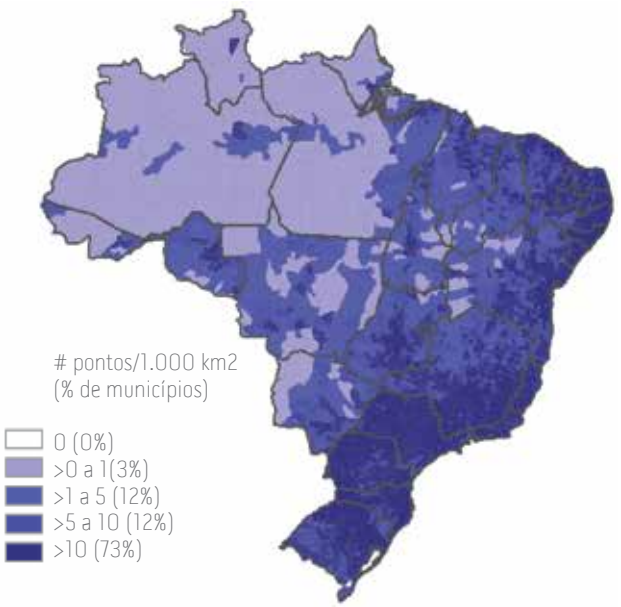
Sidnei Corrêa Marques – Na década passada, a presença do Sistema Financeiro Nacional (SFN) no território nacional se tornou plena. Hoje, todos os municípios brasileiros possuem ao menos um ponto de acesso a serviços financeiros. Agora, o foco recai sobre a melhora na qualidade desse acesso.

Com o aumento e a distribuição de renda nos últimos anos, avançamos também no acesso a conta corrente e ao cartão de crédito. Atualmente, segundo o Banco Mundial, 56% dos bra-

Agências bancárias – 2010



Agências bancárias, postos avançados, cooperativas de crédito e correspondentes – 2010



Todos os municípios têm ao menos uma agência bancária, posto avançado ou correspondente. Os correspondentes contribuem para a densidade da rede de trabalho.

sileiros adultos possuem algum tipo de conta, enquanto a média na América Latina e Caribe é de 39%. O Brasil também se destaca regionalmente quanto à parcela da população que possui cartão de crédito: 29%, para uma média de 18% no restante da América Latina.

Promover a inclusão financeira é um objetivo estratégico do BC desde 2010, e sua atuação se dá em várias frentes. Internacionalmente, o BC é membro da Aliança para Inclusão Financeira (AFI), participando ativamente em seus fóruns e grupos de trabalho, bem como promove eventos, como a Semana Internacional da Inclusão Financeira, realizada em maio de 2013.

No âmbito doméstico, em 2011 o BC lançou a Parceria Nacional para Inclusão Financeira (Pnif) e, em 2012, o Plano de Ação para Fortalecimento do Ambiente Institucional da Pnif, com oito ações a serem implementadas no período de 2012 a 2014. No contexto dessas ações, em 2012 foram anunciadas medidas regulamentares voltadas para o microcrédito e para o cooperativismo de crédito, incluindo a autorização para a constituição de fundo garantidor de créditos para esse setor (o FGCoop), bem como estudos técnicos para a regulamentação de arranjos de pagamento, consubstanciados na divulgação da Lei nº 12.865, de 9 de outubro de 2013.

Ainda em 2013, no contexto da implementação desse Plano, serão apresentadas no V Fórum Banco Central sobre Inclusão Financeira, de 4 a 6 de novembro, em Fortaleza, ações voltadas para o fortalecimento da educação financeira, para a proteção e para a inovação na prestação de serviços financeiros.

Pode-se afirmar que a inclusão financeira no Brasil experimentou grandes avanços nos últimos anos, graças a políticas de governo com foco nesse importante elemento de construção de cida-

dania, fortemente apoiadas pelos vários atores públicos e privados envolvidos.

Revista Conhecer – O que se tem feito de relevante pela educação financeira da sociedade brasileira?

Sidnei Corrêa Marques – Para ser sucinto, eu destacaria a instituição da Estratégia Nacional de Educação Financeira (Enef), formalizada pelo Governo Federal no Decreto nº 7.397, de 2010.

A Enef promove a educação financeira e contribui para o fortalecimento da cidadania, com reflexos positivos na eficiência e na solidez do SFN, por meio da conscientização do cidadão para a importância do planejamento financeiro, a fim de desenvolver relação equilibrada com o dinheiro e adotar boas decisões sobre consumo, poupança e investimento.

Para definir planos, programas, ações e coordenar a execução da Enef, no Decreto foi instituído o Comitê Nacional de Educação Financeira (Conef), integrado por oito membros governamentais e quatro da sociedade civil. No segundo semestre de 2013, o BC passou a exercer a Presidência do Comitê.

No período 2010/2011, o Conef realizou um projeto piloto para a Educação Financeira em escolas de ensino médio em seis unidades da Federação, envolvendo 26 mil estudantes. O programa contextualiza os conceitos de educação financeira, tratando de consumo, poupança e investimento. Busca-se no Conef identificar a presença do sistema financeiro no dia a dia do estudante, levando-o a desenvolver comportamentos financeiros saudáveis e a contribuir para a multiplicação de conhecimentos e de condutas

O BC PROCURA PROMOVER A EDUCAÇÃO FINANCEIRA E AUMENTAR A TRANSPARÊNCIA COM A DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE OS SERVIÇOS FINANCEIROS PRESTADOS PELAS ENTIDADES REGULADAS

Programa Educação Financeira nas Escolas – Ensino Médio (Projeto-Piloto)	
Período	2010 e 2011
Unidades Federativas	CE, DF, MG, RJ, SP e TO
Número de Escolas	891
Número de Professores (aprox.)	1.800
Número de Alunos	26.981

Programa Educação Financeira nas Escolas – Ensino Médio (Disseminação)	
Período	2014 e 2015
Unidades Federativas	2014: CE, DF, MG, RJ, SP e TO
2015: UFs restantes	891
Número de Escolas (aprox.)	3.000
Número de Professores (aprox.)	9.000
Número de Alunos (aprox.)	90.000

Distribuição das Cooperativas Singulares e PAs* por Estado e Região – Jun/2013

Região	Nº de Coop. Singulares	Nº de PACs	Total de Municípios	Municípios atendidos	% de Municípios atendidos
CENTRO-OESTE	92	321	467	214	45,8%
NORDESTE	108	157	1794	149	8,3%
NORTE	63	81	450	66	14,7%
SUDESTE	560	1222	1668	855	51,3%
SUL	363	1988	1191	1044	87,7%
TOTAL NO PAÍS	1186	3769	5570	2328	41,8%

junto a seus familiares, amigos e pessoas da comunidade em que vive.

Uma avaliação conduzida pelo Banco Mundial revelou resultados positivos na aferição do progresso dos estudantes, incluindo a adoção de comportamentos que resultaram na efetiva elevação de seus níveis de poupança, na redução do endividamento associado às compras a prazo e na pesquisa de preços previamente à compra.

A expansão desse programa se dará, a partir de 2014, no âmbito de convênio celebrado entre o Conef e a Associação de Educação Financeira do Brasil (AEF-Brasil), Oscip com a qual o Conef firmou convênio para essa finalidade.

Para o programa setorial de educação financeira, o BC conta com ferramentas e produtos informativos e de sensibilização sobre a gestão financeira pessoal e a relação do cidadão com as instituições financeiras. Vários produtos já estão disponíveis, como a Calculadora do Cidadão acessível por meio da página do BC na internet, enquanto outros serão apresentados no V Fórum Banco Central sobre Inclusão Financeira, em Fortaleza.

Além do desenvolvimento próprio de produtos, o programa contempla a celebração de parcerias com organizações públicas e privadas, nos termos das diretrizes da Enef. Um dos importantes parceiros no programa é o Sebrae, que participa em várias ações e iniciativas, incluindo palestras aos microempreendedores na Feira do Empreendedor. O Sebrae, no âmbito do Pronatec Empreendedor, atua também para levar educação financeira a estudantes do ensino médio técnico em todo o país.

Revista Conhecer – Como as cooperativas de crédito podem contribuir para a inclusão e educação financeira das pessoas físicas e jurídicas deste país?

Sidnei Corrêa Marques – As cooperativas de crédito caracterizam-se pela ampla capilaridade. Em junho de 2013, as cooperativas singulares e seus postos de atendimento somavam 4.955 pontos para atender a seis milhões de cooperados.

Em regiões mais carentes, as cooperativas levam produtos e serviços financeiros a populações frequentemente desassistidas pelo sistema bancário tradicional. Ao fazer isso, as cooperativas mantêm os recursos captados na própria região, estimulando a geração de emprego e renda e contribuindo para o desenvolvimento regional sustentável.

Em relação à educação financeira, as cooperativas têm como um dos seus princípios a educação e a formação cooperativista, cabendo-lhes orientar seus associados quanto à administração do dinheiro, principalmente em relação às melhores formas de tomada de crédito e para a aplicação desses recursos, principalmente do crédito produtivo.

Entre aquelas para o desenvolvimento de ações de educação financeira, destaca-se parceria firmada pelo BC com a Organização das Cooperativas

Brasileiras (OCB) e com o Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop) para a formação de multiplicadores para treinamento em educação financeira, com ênfase na gestão de finanças pessoais e no relacionamento do cooperado com o SFN.

Revista Conhecer – O sistema de crédito cooperativo brasileiro é privilegiado em relação à modernidade das normas vigentes. O BC teve papel de fundamental importância nesse processo de construção e de evolução normativa. Gostaria que o senhor fizesse um resgate histórico contextualizando os avanços obtidos pelo cooperativismo em função da contribuição do Banco Central do Brasil neste processo.

Sidnei Corrêa Marques – Desde a Resolução nº 1.914, de 1992, que deu início ao processo de estruturação e de consolidação do modelo cooperativista de crédito brasileiro, adotou-se como prática a formação de grupos de trabalho com representantes do setor cooperativista, do BC e de outros órgãos e entidades do governo federal para dar transparência ao processo, diagnosticar problemas e propor soluções. Essa forma de atuação tem trazido excelentes resultados, dos quais gostaria de destacar:

- ✓ a atribuição às cooperativas centrais, por meio da Resolução nº 2.608, de 1999, do papel de supervisor auxiliar do funcionamento das cooperativas singulares filiadas, papel esse exercido por meio de auditorias regulares nessas entidades ; e
- ✓ a evolução desde a Resolução nº 2.608, de 1999, até a Resolução nº 3.859, de 2010, no sentido de ampliar as possibilidades de associação, com indução à organização vertical e sempre com requisitos prudenciais para resguardar o acompanhamento e a solidez das cooperativas, principalmente das novas modalidades, como apoio de sindicato ou associação patronal, participação em fundo garantidor, filiação a cooperativa central de crédito com adequada capacidade de supervisão e entidade de auditoria externa com comprovada experiência em auditoria de cooperativas de crédito. Merece destaque especial a Resolução nº 3.106, de 2003, que permitiu a constituição de cooperativas de livre admissão de associados, criando melhores condições de competitividade.

Se ao final do ano de 1995, o número de cooperativas de crédito era de 980, o auge desse número ocorreu em meados de 2008, com 1.466 cooperativas. Seguido ao crescimento quantitativo veio o aprimoramento qualitativo, com ampliação da capacidade de gestão e prestação de serviços para um crescimento sustentável. Essa mudança deu origem a medidas de consolidação do segmento, por parte das centrais e das confederações e da supervisão do Banco Central, visando fomentar instituições mais robustas com economia de escala suficiente e com mais capacidade operacional. Entre outras mudanças, ocorreu nesse contexto um processo de incorporações, reduzindo o número de cooperativas, em junho de 2013, para 1.186 singulares, 37 centrais e 1 confederação de crédito.

Essa redução do número de singulares não reflete de forma alguma estagnação do segmento. Ao contrário, o número de postos de atendimento aumentou de 1.344, em 2001, para 3.841, em junho de 2013, e o número de cooperados cresceu de 1,5 milhão, em 2002, para 6 milhões em 2012.

Revista Conhecer – Recentemente foi aprovado um fundo garantidor de créditos do cooperativismo. Que impacto isso trará para as cooperativas e para os seus associados?

Sidnei Corrêa Marques – Não obstante os indiscutíveis avanços do cooperativismo de crédito, há ainda um enorme espaço para a expansão do segmento. O número de cooperados representa 3% da população brasileira e a participação do segmento nas operações de crédito do SFN situa-se pouco acima de 2%. Nesse contexto, as cooperativas têm o desafio de elevar a competitividade e de ampliar sua participação no SFN, cabendo ao BC propiciar um adequado ambiente de organização, regulação e supervisão.

Para alcançar esse objetivo, é essencial adotar medidas para alavancar

Número de cooperados por sistema cooperativo – dez/2012

Sistema	Pessoas Físicas	% Ativa	% Inativa	Pessoas Jurídicas	% Ativa	% Inativa
Sicoob	2.217.194	81,7%	18,3%	238.363	91,1%	8,9%
Sicredi	1.878.724	78,2%	21,8%	182.847	81,6%	18,4%
Confesol	281.934	45,3%	54,7%	9.646	38,7%	61,3%
Unicred	241.858	93,2%	6,8%	33.620	93,5%	6,5%
Nenhum	895.250	78,2%	21,8%	33.446	83,7%	16,3%
Total	5.514.960	78,6%	21,4%	497.922	86,3%	13,7%

Nota: elaborado a partir de dados informados pelas cooperativas no censo em fase de testes pelo Banco Central do Brasil

Valor da carteira de operações de crédito de PF e PJ por tipo de cooperativa de crédito - dez/2010



Nota: elaborado a partir de dados informados por instituições supervisionadas, centralizados em bases do BCB/Desig

ainda mais a credibilidade, consolidar a solidez, melhorar a competitividade, garantir a eficiência e permitir o crescimento sustentado do segmento cooperativista de crédito no Brasil.

Com esse objetivo foram estabelecidos os requisitos e as características mínimas do Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito (FGCoop), por meio da Resolução nº 4.150, de 2012. Além de proteger depositantes e investidores, esse fundo atuará no saneamento e na recuperação das cooperativas associadas, apoiando fusões e incorporações e realizando operações especiais de assistência financeira, seguindo a mesma tendência de atuação do Fundo Garantidor de Créditos (FGC) no sistema bancário.

Além de contribuir para garantir a estabilidade, a solidez e a confiabilidade do segmento, a criação desse fundo único de abrangência nacional elevará o grau de solidariedade e de interação de todo o segmento cooperativista de crédito no Brasil, sendo o primeiro instrumento de unicidade do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo (SNCC). C

*Diretor de Organização do Sistema Financeiro e Controle de Operações de Crédito Rural do Banco Central do Brasil



Divulgação

CRÉDITO PARA AJUDAR OS PEQUENOS NEGÓCIOS

Presente em 10 estados, o Sicredi – um sistema de cooperativas – possui 106 filiados que facilitam a vida de 2,4 milhões de associados de várias regiões do país

O *slogan* do Sistema de Crédito Cooperativo (Sicredi) revela qual a linha de atuação adotada pela entidade: "Gente que coopera, cresce". No mercado desde 1902, o conglomerado de cooperativas participa ativamente do desenvolvimento dos pequenos negócios de todo o país, fornecendo serviços financeiros adequados e acessíveis para seus associados.

O Sicredi possui em seu quadro de cooperados empresas de todos os portes, mas as micro e de pequeno porte têm representação expressiva: 96% de um total de associados pessoa jurídica são pequenos negócios. A maior parte está ligada ao segmento do comércio (50%), seguida da prestação de serviços (35%), indústria (10%) e 5% distribuídos entre outros ramos da economia.

"Este contexto faz com que a entidade canalize grande parte de suas atuações e iniciativas para os donos dos pequenos negócios, conhecendo cada vez mais as suas realidades e necessidades específicas", diz Edson Nassar, diretor-executivo de Produtos e Negócios do Banco Cooperativo Sicredi.

Para atender os pequenos negócios, o Sicredi mantém uma estrutura ampla. São 106 cooperativas que levam a marca do Sistema e estão espalhadas por 10 estados: Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Paraná, Ron-

Mathias Cramer



dônia, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo e Tocantins.

O portfólio do Sicredi tem os mais variados tipos de produtos e serviços, desde os mais comuns, ligados ao fluxo de caixa (conta corrente, cobrança, custódia e antecipação de recebíveis, domicílio bancário, débito em conta e capital de giro), até os mais inovadores, como internet banking próprio para os empreendedores realizarem as transações com agilidade e segurança.

APRIMORAMENTOS E DESAFIOS

De acordo com **Edson Nassar**, o Sicredi busca aperfeiçoar suas atividades mapeando oportunidades para avançar nos serviços oferecidos aos pequenos empresários. "Após o atendimento das necessidades básicas, os associados procuram outras complementares, geralmente ligadas ao acesso a seguros, investimentos, consórcios e créditos, ambos alinhados ao câmbio e aos derivativos", pontua.

O diretor-executivo do Sicredi elenca os problemas que devem ser superados para que o sistema cooperativista, como um todo, possa se beneficiar. "A informalidade no gerenciamento dos negócios tem dificultado a realização de uma análise de crédito mais justa. A baixa capacidade de prestação de garantias reais acaba reduzindo o acesso ao mercado financeiro tradicional. Esse é o maior desafio que nós, do Sicredi, pretendemos mitigar por meio do aprofundamento do relacionamento com as empresas e com soluções customizadas", afirma.

Para ajudar a solucionar esses problemas, Edson Nassar conta com o suporte do Sebrae. Segundo ele, a instituição de apoio aos pequenos negócios é um dos principais agentes à solidificação e desenvolvimento desse setor. "O Sebrae é um importante parceiro, pois pode dar respaldo à ampliação dos nossos projetos de capacitação gerencial e à realização de eventos que aproximam o Sicredi do segmento de pequenos negócios", declara.

O Sicredi também está atento aos movimentos de empreendedores que desejam se tornar pessoa jurídica. Na opinião de Edson Nassar, o Sebrae

Edison Vara



Associada a cooperativa de crédito é atendida por consultor do Sicredi

pode se firmar como um parceiro institucional importante, na medida em que ambas as instituições evoluam nos projetos conjuntos de formação de microempreendedor individual e também nos programas de qualificação de empresários dessa categoria.

O SISTEMA

O Sicredi é uma instituição financeira cooperativa que promove o desenvolvimento econômico e social dos associados e das comunidades onde atua, operando com crescimento sustentável. Tem como diferencial um modelo de gestão que valoriza a participação, no qual os sócios votam e decidem sobre os rumos da sua cooperativa de crédito.

Está organizado em um sistema com cooperativas de crédito que operam com uma rede de atendimento com 1.238 pontos. A estrutura conta ainda com quatro centrais regionais – acionistas da Sicredi Participações S.A. –, uma confederação, uma fundação e um banco cooperativo, que controla uma corretora de seguros, uma administradora de cartões, uma administradora de consórcios e uma administradora de bens. Todas essas entidades, juntas, formam o Sicredi e adotam um padrão operacional único.

Ao todo, são 15,9 mil colaboradores, R$ 37,1 bilhões em ativos e patrimônio líquido de R$ 5,3 bilhões. Mesmo em tempos de restrição creditícia o desempenho do Sicred cresceu no último ano. Entre junho de 2012 e de 2013, o Sistema aumentou o volume financiado em cerca de R$ 200 milhões, o que significa incremento de aproximadamente 12% no número de usuários e no valor de carteira destinado às empresas de micro e pequeno porte. C



Divulgação

SEBRAE E SICOOB GERAM SOLUÇÕES DE CRÉDITO PARA PEQUENAS EMPRESAS

Com o intuito de ampliar atuação para micro e pequenos empreendimentos, parceria vai garantir qualificação das cooperativas associadas

Uma parceria entre o Sebrae e o Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob Confederação) auxilia as microempresas e as empresas de pequeno porte a terem acesso a melhores soluções financeiras para um crescimento sustentável. O convênio, firmado em 2011 e iniciado em 2012, prevê a conjugação de esforços para fortalecer e aumentar a competitividade das cooperativas de crédito e dos pequenos negócios associados.

O principal objetivo é expandir a atuação do Sicoob no atendimento a quem pleiteia microcrédito. E isso tem sido feito de forma expressiva. O público que necessita do microcrédito é percebido como possuidor de boa rentabilidade e de capacidade técnica e financeira para obtenção de crédito. As microempresas e as de pequeno porte representam quase 11% dentre os 2,5 milhões de associados e buscam, na sua grande maioria, crédito destinado a investimentos fixos, ao capital de giro associado ao investimento ou ao capital de giro puro, bem como a Cobrança Sicoob, que funciona por meio de emissão de boletos bancários para facilitar o trabalho das empresas.

Os pequenos negócios cumprem, segundo o presidente do Sistema, José Salvino de Menezes, um papel importante no desenvolvimento das comunidades, gerando emprego, ocupação e renda. Por isso, o foco para os próximos dois anos (até 2015), definido no novo mapa estratégico do sistema, está volta-



Divulgação

do para ampliar a atuação aos grandes centros urbanos, uma vez que, atualmente, as atividades estão concentradas no interior do país, em pequenas e médias cidades. "A formalização dos pequenos negócios e do empreendedor individual caminha junto com a inclusão financeira, e o Sicoob trabalha para ser um importante agente no processo direcionado a esse público", diz.

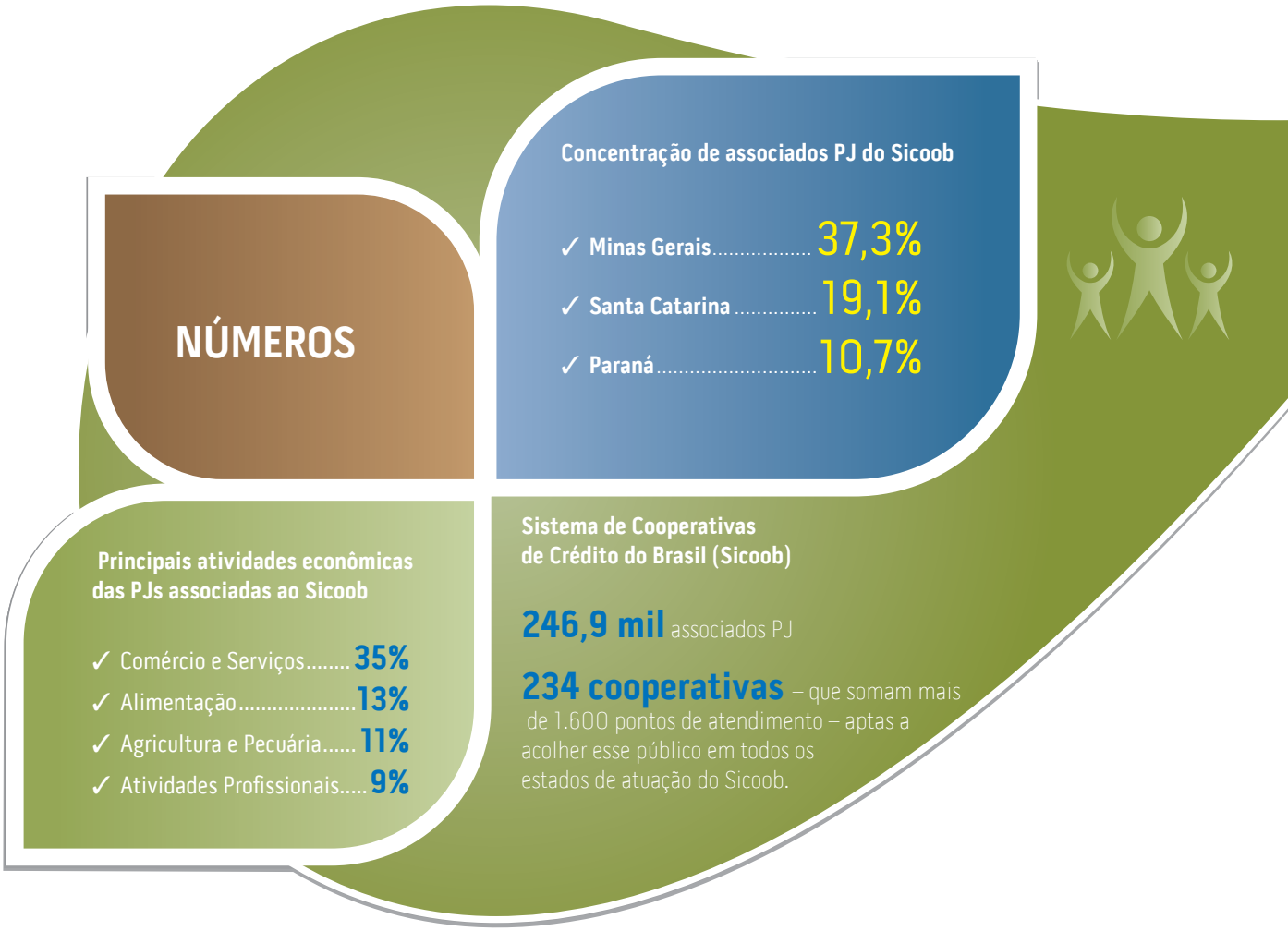
Entre os serviços e produtos oferecidos, o Sicoob apresenta soluções desenvolvidas sob medida para o segmento. Para promover a ampliação dos serviços, o desafio será capacitar as cooperativas brasileiras, as quais necessitam de orientação quanto às potencialidades do mercado como estratégia de crescimento. Para isso, a parceria com o Sebrae. "Essa união vai possibilitar a integração de esforços e alinhamento de objetivos comuns, permitindo a construção de um ambiente mais favorável para a capacitação e o desenvolvimento dessas empresas," salienta Menezes.

Outras ações em andamento são a elaboração de uma pesquisa em âmbito nacional com os associados do Sicoob e, em breve, a organização de um *workshop* sobre microfinanças com o intuito de catalogar melhores práticas. O resultado desse evento será transformado em um projeto sistêmico de microfinanças do Sicoob.

PESQUISA

Em 2010, o Sicoob Confederação e o Bancoob realizaram uma pesquisa em parceria com o Sebrae. Na ocasião, 388 cooperativas foram entrevistadas, 65% do número total de associados ao Sicoob na época.

Os resultados revelaram que 35% dos entrevistados operavam o microcrédito para microempresas e empresas de pequeno porte a partir de recursos próprios ou por meio de parceria com bancos de desenvolvimento. E, dentre as cooperativas que declararam não atuar no segmento de microcrédito, a pesquisa revelou que todas tinham interesse em trabalhar com esse público.



O estudo deu ânimo para que o Sicoob investisse ainda mais no setor. Mesmo em tempos de restrições creditícias, o sistema cooperativo tem-se destacado na concessão de crédito a pequenos negócios e gerado avanços. Entre junho de 2012 e junho de 2013, por exemplo, o saldo da carteira de crédito do Sicoob destinado a pessoas jurídicas teve crescimento de 15%, alcançando a marca de R$ 5,19 milhões. Desse montante, 90% foram destinados aos pequenos negócios.

"Pretendemos, ainda, atuar na construção de políticas, procedimentos e processos para instituir sistematicamente as microfinanças nas cooperativas do Sistema. O público-alvo serão os pequenos negócios e o empreendedor individual. Além disso, a meta é construir uma agenda conjunta com o Sebrae para debater o tema. O resultado dos trabalhos seria a base das regras de negócios para a plataforma operacional e informacional do Sicoob", afirma Menezes.

BANCOOB ADOTA ESTRATÉGIAS PARA ATENDER PEQUENOS NEGÓCIOS

Com três linhas de atuação, o banco aposta nesse segmento como propulsor do desenvolvimento local

O Banco Cooperativo do Brasil S. A (Bancoob) é especializado no atendimento a cooperativas de crédito e seu controle acionário pertence a entidades filiadas ao Sicoob. De forma estratégica e integrada, o banco atua como agente facilitador da autonomia e da liberdade operacional das cooperativas, sobretudo no que diz respeito à sua inserção no mercado financeiro. Possui, ainda, o papel de agregar fatores de competitividade às instituições financeiras cooperativas, desenvolvendo produtos e serviços financeiros ajustados às suas necessidades.

Por meio das cooperativas, as ações do banco beneficiam os pequenos empreendedores, muitas vezes sem acesso ao sistema financeiro tradicional. E para fortalecer o Sicoob no atendimento aos pequenos negócios, o Bancoob adota três linhas de atuação, como explica o diretor-presidente do banco, Marco Aurélio Almada. "A primeira é o aperfeiçoamento dos serviços de contas a receber do empresário. Hoje o empreendedor tem condições de antecipar recebíveis por meio do cartão de crédito ou de um dispositivo móvel", diz.

A segunda é a concessão do Cartão BNDES, que possibilita o recebimento de crédito e o pagamento em prazos mais longos, a taxas mais baixas do que as praticadas no mercado. Almada informa que o empresário pode ter até 48 meses para pagar o crédito recebido e esclarece que a média de crédito concedido, hoje, fica entre R$ 200 mil e R$ 500 mil, sendo que esse valor pode chegar a R$ 1 milhão.

Já a terceira linha em benefício dos pequenos negócios é reforçar junto às cooperativas financeiras informações sobre a importância da livre admissão, que atrai os empresários, e da capacitação de pessoal. Para o diretor-presidente do Bancoob, é fundamental

treinar a força de atendimento nas especificidades desse segmento, assim como instituir políticas que incentivem o pequeno empreendedor e promovam o desenvolvimento econômico e social da comunidade.

"Entendemos que os pequenos negócios possuem uma dinâmica própria, que requer atendimento amplo e a oferta de um conjunto de soluções financeiras integradas para facilitar o dia a dia do empresário. É nesse sentido que o Bancoob direciona seus esforços e contribui para o melhor atendimento do Sicoob aos seus associados", explica Almada.

A ORIGEM

Constituído em 1996, o Bancoob tem a missão de gerar soluções financeiras adequadas e sustentáveis, por meio do cooperativismo, aos associados e suas comunidades. A instituição trabalha para a materialização de um sonho comum às pessoas que trabalham em prol do cooperativismo de crédito: diminuir as desigualdades sociais existentes nos municípios brasileiros, por meio da democratização do acesso a produtos e serviços financeiros.

Não é um sonho impossível. Ao atuar em consonância com os ideais cooperativistas, o Bancoob tem como valores a transparência, o comprometimento, o respeito, a ética, a solidariedade e a responsabilidade. Componentes essenciais para um trabalho em busca de justiça social.

Cooperativa de crédito ou instituição financeira cooperativa!?

Por Ênio Meinen*

Cada vez mais, além do exercício da função clássica da intermediação financeira (captar e emprestar dinheiro), a oferta de outros produtos e serviços, mediante remuneração justa, é condição inescapável para a cooperativa cumprir o seu verdadeiro papel – de ser a principal instituição financeira do seu associado, especialmente pessoa física e pequeno empreendedor – e manter-se no mercado de forma competitiva e sustentável. Essa expansão de portfólio, por sinal, assume relevância ainda maior num contexto de disseminada hostilidade contra os altos spreads bancários e de forte concorrência entre as instituições do sistema financeiro.

E se a cooperativa não oferecer cartão, consórcio, seguros, previdência, cobrança, arrecadações, fundos de investimentos etc., o cooperado irá procurar tais soluções nos bancos, afastando-se cada vez mais de sua própria instituição financeira, o que coloca em dúvida até mesmo a real necessidade da cooperativa.

Como provedora de um conjunto de produtos e serviços bancários, que permite o atendimento às diferentes necessidades do associado nesse campo, a cooperativa deixa de ser mera fornecedora de "crédito", assumindo a condição de instituição financeira plena, de natureza associativa.

Só assim, fortalecida do ponto de vista econômico-financeiro, terá também condições de cumprir o seu papel de agente fomentador do desenvolvimento da região de atuação, ao reciclar os recursos monetários locais, reinvestindo-os na origem, movimento conhecido com círculo virtuoso. Ao preferir a cooperativa para gerir as suas economias e prestar-lhe todos os serviços financeiros, o cooperado terá a certeza da criação de novos empregos; da ampliação do faturamento das empresas; do aumento na arrecadação de tributos; de investimentos em projetos de infraestrutura e em ações sociais, desencadeando a produção de novas riquezas e promovendo a melhoria da qualidade de vida da sua comunidade. C

Ênio Meinen *é advogado, pós-graduado em direito e em gestão estratégica de pessoas e autor de vários livros sobre cooperativismo de crédito – área na qual atua há 29 anos –, entre eles "O cooperativismo de crédito ontem, hoje e amanhã". Atualmente, é diretor de operações do Banco Cooperativo do Brasil (Bancoob).*



Divulgação

PROJETO DO SEBRAE ESTIMULA BOAS PRÁTICAS EM 17 ESTADOS

Cooperativas de crédito abraçam a ideia, são capacitadas a negociar com pequenos empresários e apostam nos resultados da parceria

O Sebrae Nacional criou o esquema tático e orienta o time; em 17 estados, as unidades do Sebrae criam as jogadas e fazem os lançamentos em parceria com as cooperativas de crédito, responsáveis pelos passes para os gols dos pequenos negócios. Se fosse uma partida de futebol, o projeto Fomento a Boas Práticas em Cooperativas de Crédito seria mais ou menos assim. Entrou em campo no ano de 2012, atendendo às demandas identificadas há mais de uma década: facilitar o acesso ao crédito e a serviços financeiros para as micro e pequenas empresas.

Com o tempo, a iniciativa de apoiar boas práticas de atuação com os pequenos negócios vem crescendo e se aperfeiçoando, gerando oportunidades também para as cooperativas em diferentes regiões do país. Casos de sucesso a partir da parceria com o Sebrae começam a se destacar, desde o Amapá, cuja única cooperativa de crédito em atividade surgiu na esteira do projeto, até Santa Catarina, onde a maior cooperativa de crédito do país, em número de associados, também

viu aumentar, em seu quadro, a adesão de pequenos empresários.

Em Minas Gerais, a força do crédito rural divide espaço cada vez mais de igual para igual com os produtos e serviços para pessoas jurídicas. Já no Amazonas, uma cooperativa criada por pequenos produtores rurais, na região central do estado, deve entrar em funcionamento ainda em 2013, estimulando o desenvolvimento local.

Sistemas de crédito concorrentes se uniram, em Mato Grosso, e lá ocorre o que muitos considerariam inusitado, há algum tempo: Sicredi e Sicoob trabalham juntos em busca do ganho de credibilidade das cooperativas que atuam em parceria com o Sebrae. No Maranhão, uma cooperativa inaugurada em 2008 com 90 associados possui hoje mais de 2 mil e se dedica, a partir da parceria com o Sebrae, a um tratamento diferenciado às microempresas e empresas de pequeno porte. No Paraná, uma cooperativa conhecida pela inclusão financeira de empresários rurais decidiu, em 2012, estender o crédito diferenciado a pequenos negócios do meio urbano.

Um dos destaques do projeto de fomento às boas práticas é que a partir das diretrizes estabelecidas, as instituições financeiras cooperativas têm autonomia para desenvolver produtos, serviços e políticas adequadas aos seus cooperados, o que de certa forma permite um atendimento individualizado às demandas de cada região. "Os Sebrae UF executam os projetos, na ponta, e o Nacional consolida", resume Paulo Alvim, gerente da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros (UAMSF), do Sebrae NA, sintetizando o estilo de jogo da equipe.

AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS COOPERATIVAS TÊM AUTONOMIA PARA DESENVOLVER PRODUTOS, SERVIÇOS E POLÍTICAS ADEQUADAS AO SEU COOPERADO

HISTÓRIA

A parceria do Sebrae com os sistemas de crédito cooperativo brasileiro data do ano 2000. É anterior, portanto, à publicação da Resolução nº 3.058 do Conselho Monetário Nacional, em 2002, que autorizou o funcionamento de cooperativas de crédito de micro e pequenos empresários e empreendedores. Com isso, o Sebrae tornou-se um dos principais agentes integradores, articuladores e inovadores na pesquisa, divulgação e evolução do cooperativismo de crédito.

De início, os Sebrae UF apoiaram a criação de cooperativas de crédito, porém, havia uma forte concentração das iniciativas nas regiões Sul e Sudeste. Ao longo da década, diversas ações foram apresentadas e postas em prática visando diminuir a disparidade. Em 2009, teve início o trabalho buscando melhorar o relacionamento e o nível de conhecimento entre os pequenos negócios e as cooperativas. Foram estabelecidas diretrizes, as unidades estaduais foram convocadas e, em janeiro de 2012, o projeto "foi para a rua". De acordo com Paulo Alvim, aproximadamente 50% estão executados. A previsão de término é em 31 de dezembro de 2014 e a meta, até lá, é ampliar o número de empresas envolvidas e o volume de crédito movimentado.



Santa Catarina

Projeto fortalece relação entre cooperativas e pequenos negócios

Gabriel Heusi



Paulo Alvim (segundo à esquerda), gerente da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros (UAMSF) do Sebrae NA, participou do workshop sobre Boas Práticas

AS 40 COOPERATIVAS DE CRÉDITO QUE INTEGRAM O BOAS PRÁTICAS EM SANTA CATARINA QUEREM CHEGAR A 59 MIL CLIENTES PESSOAS JURÍDICAS EM 2014

Das metas já alcançadas pelo projeto *Fomento a Boas Práticas em Cooperativas de Crédito*, presente em 17 estados, Santa Catarina detém a expressiva marca de 39%. Desde 2011, quando o Sebrae Nacional lançou edital para captação de projetos com esse propósito, são 40 cooperativas voltadas ao atendimento diferenciado a microempresas, empresas de pequeno porte e microempreendedores individuais.

Santa Catarina também é detentora de outras importantes marcas: possui a maior cooperativa de crédito urbano brasileiro em número de associados, a Viacredi, e o maior percentual do país de cooperativas de crédito na rede de atendimento bancário: dos 1.480 pontos, 40% são delas.

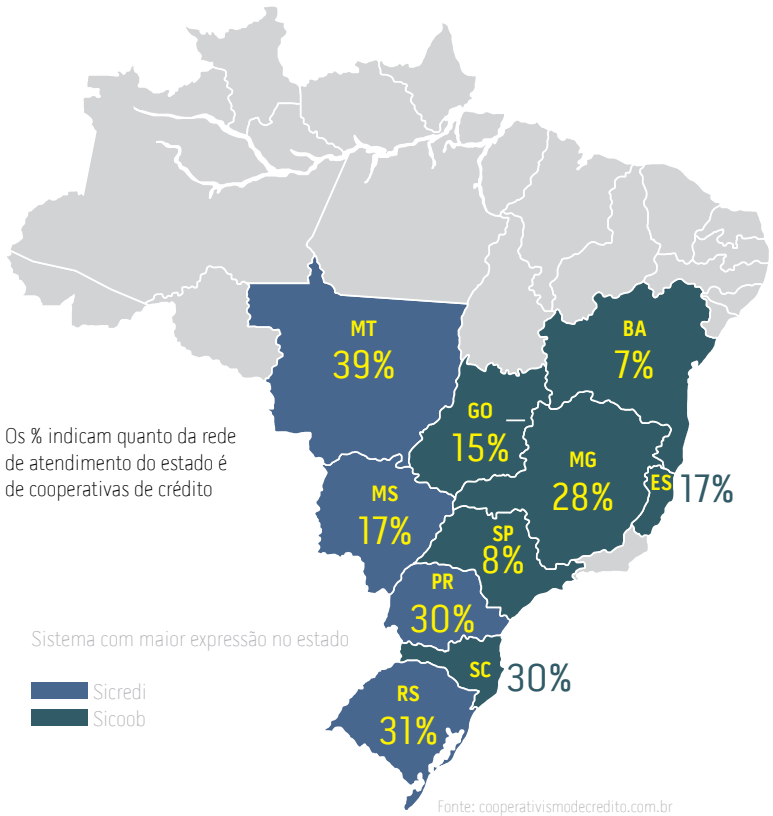
Até o final de 2014, essas instituições financeiras pretendem elevar para R$ 1,04 bilhão a carteira de empréstimos para os pequenos negócios. Um aumento de 107%, se comparado com o início do projeto no estado, em janeiro de 2012. A expectativa é de que, paralelamente ao incremento da

carteira, o número de clientes pessoas jurídicas chegue a 59 mil.

O coordenador do projeto no estado, o analista de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae SC, Carlos Armando Carreirão, diz que esses dados confirmam a importância do sistema cooperativo para se avançar no processo de inclusão financeira dos pequenos negócios. "Para nós, foi oportuno e essencial a publicação do edital para fomentar as boas práticas. Tínhamos pouco relacionamento com cooperativas de crédito e, a partir daí, descortinamos a importância que elas têm para garantir o acesso dos pequenos empresários a produtos e serviços financeiros, contribuindo, assim, para o fortalecimento da economia local", explica.

O cooperativismo de crédito tem praticamente os mesmos produtos e serviços oferecidos por um banco: conta corrente, cheque, cartão de crédito, consórcio, poupança, previdência privada e até caixa eletrônico, entre outros. Carreirão lembra que a desburocratização de processos e o fato de a empresa se tornar sócia da cooperativa, e não cliente, facilitam bastante a inclusão financeira dos pequenos negócios. "O Sebrae prepara as cooperativas adequadamente para que possam trabalhar com esse segmento, de forma diferenciada. É preciso ofertar produtos mais adequados, utilizar metodologias específicas de avaliação de risco desse público, ampliar o crédito", afirma.

Os estados com maior expressão na rede de atendimento de Cooperativas de Crédito



Fonte: cooperativismodecredito.com.br

CAPACITAÇÃO

O Sebrae SC, ao traçar o projeto local, decidiu com as instituições pertencentes aos sistemas cooperativos de crédito Sicoob, Cecred e Sicredi elaborar uma agenda de trabalho para ampliar o conhecimento sobre microempresas e melhorar a abordagem às empresas de pequeno porte. "Como fio condutor do projeto catarinense, foi criado um fórum permanente para identificar e estudar as melhores práticas no cooperativismo de crédito, definir as atividades que possam agregar valor à agenda local e decidir, no melhor formato de intercooperação, quais ações serão implementadas", explica o coordenador.

O fórum permanente é realizado a cada três meses e os planos de ação ali definidos atraem novos parceiros ao projeto. O Badesc, agência de fomento de Santa Catarina, mantém hoje amplo relacionamento com os sistemas coo-

Divulgação



Carlos Carreirão é o gestor do projeto Boas Práticas em Cooperativas de Crédito em SC

PERFIL

Dados referentes ao perfil dos cooperados pessoa jurídica, em Santa Catarina, extraídos de pesquisa realizada pelo Sebrae em janeiro de 2011, revelam:

40,7% ..... são microempresas

27,6% ..... são empresas de pequeno porte

17,6% ..... são empreendedores individuais

✓ Em relação a setores aos quais as empresas estão vinculadas, **25%** são do comércio; **23%** de serviços; **14,6%** da indústria; e **6,8%** do terceiro setor.

perativos ao estudar e deliberar sobre recursos de microcrédito produtivo. Já com o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) as cooperativas iniciam projetos de captação de *funding* para atuação com microcrédito produtivo e orientado, via Ministério do Trabalho e Emprego.

Outro importante evento é o Workshop Catarinense de Boas Práticas do Cooperativismo de Crédito, realizado anualmente. Em julho deste ano participaram da segunda edição noventa executivos e líderes de instituições financeiras cooperativas locais. A capacitação e a troca de experiências ocorrem também em seminários regionais de crédito. Ao longo do evento, ancorado pelo BNDES, os empresários podem comparar e negociar as melhores soluções para suas empresas com diferentes instituições financeiras, dentre elas as cooperativas. Desde 2012, cerca de três mil pequenos empresários participaram das rodadas de negociação.

DESAFIOS E SOLUÇÕES

Um dos grandes desafios enfrentados pelos participantes do fórum permanente de Santa Catarina, no início, foi encontrar alternativas para ampliar o crédito a empreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte. Segundo Carreirão, estudos apontaram a informalidade no ambiente, a ausência de dados gerenciais precisos sobre a gestão das empresas e, ainda, a falta de atendimento segmentado ao setor, por parte das instituições financeiras cooperativas, como algumas das barreiras que precisavam ser superadas.

Para enfrentar o problema, metodologias de avaliação de risco diferenciadas e capacitação de operadores de crédito especializados em pequenos negócios foram os caminhos sugeridos pelo comitê e adotados pelo Sebrae/SC. As ações permitiram às cooperativas o acesso a duas metodologias de avaliação de risco e a um programa de capacitação de 280 agentes que atendem pessoas jurídicas urbanas de pequeno porte.

VIACREDI É DESTAQUE EM SANTA CATARINA, NO BRASIL E NA AMÉRICA LATINA

São 235 mil associados à Cecred Viacredi – Cooperativa de Crédito do Vale do Itajaí, instituída em 1951 e que atuava apenas com quem trabalhava na empresa Hering. Na década de 1990, como brinca o presidente Moacir Krambeck, "a cooperativa abriu as porteiras" e arregimentou empresas, incluindo desde então os pequenos negócios.

Na esteira dessa livre admissão, a participação do Sebrae foi de grande importância. Em 2011, no início do projeto *Fomento* a *Boas Práticas em Cooperativas de Crédito*, havia 7.438 microempresas e empresas de pequeno porte associadas à Viacredi. Em setembro de 2013, eram 12.513 – uma expansão que confirma o valor dessa parceria.

Krambeck reconhece: "Embora já trabalhássemos com pequenos negócios, a partir da parceria com o Sebrae ampliamos nosso horizonte e disponibilizamos oportunidades para esse segmento. E tem outro fator muito importante: a formação que o Sebrae dá aos pequenos negócios garante a continuidade dessas empresas. Com certeza elas terão vida mais longa, a partir da capacitação".

Divulgação



COOPERATIVA COMEÇOU COMO CREDIHERING, ATENDENDO SOMENTE OS FUNCIONÁRIOS DA MALHARIA, E HOJE É A RECORDISTA DO PAÍS EM NÚMERO DE ASSOCIADOS

RECURSOS

Em ativos – R$ 1 bilhão, a Viacredi é a terceira cooperativa do país e a sexta da América Latina. Embora ainda trabalhe com pessoas físicas, prepara-se para atuar fortemente com pessoas jurídicas. A cooperativa tem buscado profissionais do sistema financeiro que atuem com PJ para fortalecer a segmentação no atendimento a empresas. Somam-se a essa iniciativa as oportunas capacitações do Sebrae para seus agentes de negócios.

A Viacredi, que tem 65 postos de atendimento no estado, repassa aos pequenos empresários, por intermédio do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), recursos do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para investimento. Ao oferecer novas opções, a cooperativa diversifica o leque de produtos oferecidos e, assim, conquista o cliente e fideliza seu relacionamento com ele. Mais do que isso, promove o desenvolvimento local, uma vez que pequenos negócios costumam atuar na própria região.

FORMAÇÃO

Para o presidente Krambeck, os princípios do cooperativismo são considerados em todas as ações desenvolvidas na cooperativa. Ele destaca o quinto princípio, que prevê aos associados "educação, formação e informação".

A cooperativa convida os empreendedores para vários seminários e encontros – inclusive sobre qualidade de vida, considerando que o objetivo final do cooperativismo é melhorar o dia a dia das pessoas e da comunidade em que vivem. Krambeck assegura que diariamente há eventos promovidos pela cooperativa.

Mas a ViaCredi não se limita a capacitar os sócios. Anualmente é realizada a Feira de Oportunidades. A 9ª edição dessa feira, realizada em setembro deste ano, em Blumenau, teve um público de mais de 11 mil pessoas.



Divulgação

Feira de Oportunidades aproxima pequenos empreendedores e comunidade

Desde 2009, a Viacred realiza a Feira de Oportunidade, que divulga e dá visibilidade aos empreendimentos dos cooperados, além de fomentar negócios entre eles e a comunidade local. O evento, que teve recentemente sua 9ª edição, já recebeu mais de 54 mil visitantes ao longo desses cinco anos. Somente em três edições, em 2013, cerca de 30 mil pessoas passaram pela feira. A Feira de Oportunidades já foi realizada em vários municípios catarinenses, como Ibirama, Indaial, Gaspar, Itajaí, Rodeio, Jaraguá do Sul, Timbó, Massaranduba e Blumenau.

"O sucesso da Feira é envolver as pessoas da própria comunidade, incrementando a geração de negócios entre empreendedores e clientes em seu bairro ou cidade, o que reflete positivamente nos interesses desses empreendimentos, a médio e longo prazo", destaca o diretor executivo da cooperativa, Vanildo Leoni.

Considerado pelo diretor como uma vitrine para a criatividade e a inovação dos empreendedores, o evento seduz milhares de pessoas, pois traz também uma agenda de atrações gratuitas para toda a família. São apresentações de dança, música e teatro de grupos locais, recreação infantil, assistência à saúde com profissionais que promovem orientação e prevenção, além de realizarem exames de pressão, acuidade visual e medição de glicose. O destaque é a oportunidade de capacitação empreendedora por meio de palestras e consultorias, oferecidas gratuitamente por consultores do Sebrae SC.



Bianca Riet Villanova

COOPERATIVA COMEÇA A CONCEDER MICROCRÉDITO EM 2013

No ano passado, a SCRcred – Cooperativa de Crédito dos Empresários do Alto Vale do Rio Negro, que integra o Sistema Cecred, ainda não trabalhava com microcrédito. A partir do incentivo do Sebrae e do apoio da central a que está vinculada, a cooperativa disponibilizou para microcrédito, de junho deste ano a outubro, um total de R$ 1 milhão. A ideia é continuar expandindo os negócios, de forma que, até o final deste ano, a carteira chegue a R$ 2 milhões. E para 2014 as perspectivas são bem otimistas: captar mais R$ 5 milhões, chegando o total acumulado a R$ 7 milhões.

Criada em 2008, em São Bento do Sul, no planalto norte de Santa Catarina, a SCRcred começou com 47 sócios e, hoje, conta com 5 mil associados. A cooperativa passou a se interessar mais pelo sócio pessoa jurídica depois do edital da chamada interna do projeto Fomento às Boas Práticas em Cooperativas de Crédito, lançado em fevereiro de 2011. Com seu projeto aprovado, a SCRcred começou a se preparar para atender bem o segmento da microempresa e da empresa de pequeno porte, que viram nessa abertura do cooperativismo a oportunidade de inclusão no sistema financeiro.

Até então, a cooperativa atendia pessoas físicas e jurídicas, mas estas últimas não estavam no seu foco estratégico, explica o presidente da SCRcred, Uwe Stortz. "Sentimos a necessidade de capacitar nossa equipe para atender os pequenos negócios, com toda a sua especificidade. Isso foi feito pelo Sebrae e pelo Cecred e, a partir daí, formaram-se multiplicadores que divulgaram esse conhecimento", diz.

A SCRcred continua atendendo pessoas físicas, mas seus produtos e serviços voltam-se mais para os funcionários das microempresas, que não têm como suportar o que Uwe chama de "a voracidade dos bancos". A cooperativa também transmite conceitos de educação financeira aos funcionários, mostrando que é melhor economizar, fazer uma poupança e, depois, comprar um produto à vista.

Uwe faz questão de lembrar que o foco do Sebrae é promover a capacitação e o desenvolvimento dos pequenos negócios, enquanto o foco da cooperativa de crédito é oferecer solução financeira para o segmento. "Quando essas empresas nos procuram, querem resolver problemas e precisamos atendê-las", explica.

ANTES SEM SEGMENTAÇÃO DA CARTEIRA, A SCRCRED AGORA QUER AMPLIAR O CRÉDITO PARA PEQUENOS NEGÓCIOS E ATENDER QUALIFICADAMENTE ESSE PÚBLICO ESPECÍFICO



Claudio Klabunde

MICROCRÉDITO

Com as boas práticas assimiladas, a SCRcred teve a oportunidade de aplicar o que aprendeu com o Sebrae: as metodologias de avaliação de risco dos pequenos negócios. Ciente de como lidar com esse público, adotou duas medidas que alavancaram as empresas: criou linha específica de crédito para pessoa jurídica e, desde junho deste ano, começou a captação de recursos do Microcrédito Produtivo Orientado. Os recursos são repassados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social (BNDES), via Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE).

O presidente da SCRred afirma que o microcrédito orientado tem uma legislação bem complexa e a abertura da cooperativa para pequenos negócios possibilitou a desmitificação desse formato de crédito. "Como era muito voltado a Oscips, não tínhamos conhecimento que nos permitisse trabalhar com microcrédito. Agora conseguimos encaixar as regras da lei dentro do nosso sistema operacional e estamos preparados para atender também as microempresas e as de pequeno porte", diz. Segundo ele, era preciso formatar o produto de modo a atender ao microcrédito orientado e também à cooperativa, como instituição financeira.

As linhas de crédito oferecidas têm taxa mensal de 1,5% a 2,5%, enquanto o juro mais alto do capital de giro é de 2,5%. O custo de serviços, de acordo com Uwe, é em torno de 50% menor do que o valor de mercado. Outra vantagem é a não cobrança de taxa de manutenção.

PROMOÇÃO SOCIAL

Fiel aos princípios do cooperativismo, que buscam melhorar também a vida da comunidade, a SCRcred instalou um posto de atendimento em Serra Alta, um bairro de 8 mil habitantes, com baixo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e praticamente sem empresas. Agora os moradores têm uma instituição financeira no local onde residem, o que representa, também, maior inserção social. "A cooperativa não busca resultados financeiros. Suas ações têm um viés social e ela está nesse bairro para tentar desenvolver aquela comunidade", comenta Uwe.

RESULTADOS

O cooperado Claudio Klabunde tem um pequeno negócio. Ele fabrica produtos congelados, como lasanhas, minipizzas, pastéis, strudel, risoles e recorreu à cooperativa para equipar sua empresa. Seu depoimento revela a satisfação:

"Faz quatro meses que retirei o microcrédito no valor de R$ 15 mil. Consegui o resultado já no primeiro mês, com investimento em novos equipamentos e capital *de* giro. Tive ótimos descontos

Divulgação



BOAS PRÁTICAS AGRADA PRIMEIRA COOPERATIVA DE CRÉDITO DE SC

Pioneira no cooperativismo de crédito rural em Santa Catarina – completou 81 anos, em 2013 – a Sicoob Creditapiranga é uma das adeptas do projeto *Fomento a Boas Práticas em Cooperativas de Crédito*, do Sebrae. A cooperativa, que atua em Itapiranga, São João do Oeste e Tunápolis, tem grande participação no meio rural e urbano. Nos últimos anos, a oferta de produtos e serviços voltados aos pequenos negócios vem aumentando, gradativamente.

Por ser desde o início uma cooperativa de livre admissão, a Creditapiranga sempre trabalhou com micro e pequenos empresários. O presidente da cooperativa, José Adalberto Michels, reconhece, entretanto, que o projeto *Boas Práticas* tem grande influência nesse recente avanço. Para ele, os eventos de capacitação foram muito importantes para os técnicos oferecerem apoio adequado aos proprietários de pequenos negócios.

na compra dos equipamentos. Antes estava deixando *de* atender os clientes porque não conseguia atingir a produção. Agora, com o microcrédito, dobrou a produção, aumentou a clientela, fiz a contratação de mais duas pessoas para auxiliar. Chegou em boa hora, pois já estava deixando de atender os clientes!"

Outro associado da SCRcred que está bastante satisfeito e já tem planos para o futuro é Adilson Maximo de Lima, que trabalha com pintura de paredes. Ele conta:

"O microcrédito fez uma enorme diferença no meu ramo. Quase três meses atrás, solicitei R$ 5.000 para compra de um novo equipamento para lixar massa corrida. O que eu tinha já estava ultrapassado. Percebi a diferença já no primeiro mês que fiz este investimento, pois dobrou o faturamento. Para ter uma ideia, antes eu faturava em média R$ 4.500 e agora passou para R$ 9.000. Sinto-me animado porque os projetos estão saindo do papel, posso pensar em futuramente investir em outros equipamentos para ampliar os negócios."

Divulgação



COM VASTA EXPERIÊNCIA NO MEIO RURAL E URBANO, AGORA A SICOOB CREDITAPIRANGA ABRE MAIS ESPAÇO ÀS MICROEMPRESAS E ÀS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

"Tínhamos certa dificuldade de análise de crédito com as microempresas e empresas de pequeno porte. O Sebrae nos mostrou uma ferramenta muito interessante, que possibilitou a concessão de crédito a novos associados", diz.

Capacitação sempre foi o forte da Creditapiranga. Com base nos princípios do cooperativismo, dentre os quais estão a educação, formação e informação, bem como a intercooperação e o interesse pela comunidade, Michels conta que valoriza o aprendizado e as visitas técnicas, capazes de proporcionar o conhecimento de experiências exitosas. "A Creditapiranga participará da visita a Foz do Iguaçu e Toledo, no Paraná, junto com o Sebrae. Lá há cooperativas com ótimos resultados e é importante conhecer o trabalho delas", esclarece.

PRODUTOS

Quanto à oferta de mais produtos e serviços aos pequenos negócios, o presidente cita a necessidade da criação do Sicoob CDC (Crédito Direto ao Cooperado) para atender empresas e que surgiu com a participação da Creditapiranga nos seminários promovidos pelo Sebrae, onde são apresentadas experiências bem-sucedidas no ramo.

"Com este projeto, os empresários podem financiar seus clientes associados da cooperativa diretamente no seu estabelecimento comercial, diminuindo de forma evidente a burocracia, e facilitando o acesso ao crédito. Assim, os clientes e associados pagam seu crédito diretamente à cooperativa e o empresário pode usufruir do valor de suas vendas de forma integral e imediata, aumentando seu fluxo de caixa. Como consequência temos uma reação em cadeia extremamente positiva", destaca Michels.

Implementado há pouco mais de dois meses, o CDC já financiou cerca de R$ 400 mil em bens ou serviços. A meta do Sicoob Creditapiranga é elevar esse valor para R$ 1 milhão até o final de 2014. Com o projeto e boas práticas cooperativistas voltadas para PJs, incluindo pequenos negócios, o desenvolvimento da comunidade também cresceu consideravelmente. "O processo inicia na melhoria da gestão dos empresários e, gradativamente, vai se estendendo para todas as pessoas e comunidade local, que desfrutam de ações mais planejadas e podem rea-



Divulgação

Sebrae realiza Seminário de Crédito em Itapiranga

lizar seus sonhos e projetos pessoais, mediante a intermediação financeira da cooperativa," completa o presidente.

O perfil de associados à Creditapiranga ainda está em formação. Hoje a cooperativa conta com 14,8 mil associados, dos quais 556 são pessoas jurídicas. Desse número, 350 são microempresas e empresas de pequeno porte e 43 são microempreendedores individuais. O total emprestado já soma R$ 87 milhões.

HISTÓRIA

Com objetivos bem definidos, nascia em 21 de outubro de 1932, na colônia de Porto Novo, então distrito de Chapecó, a primeira cooperativa de crédito rural do estado de Santa Catarina. Fundada por 41 sócios do núcleo rural de diversas áreas da sociedade – agricultores, comerciantes, autônomos – a cooperativa era formada, majoritariamente, por descendentes germânicos.

A então Caixa União Popular de Porto Novo prezava pelo desenvolvimento da economia rural, retenção dessas economias na colônia e aplicação dos recursos na comunidade local. Nessa época, a cooperativa teve papel importante no financiamento de terras para os seus associados colonizadores.

Posteriormente passou a denominar-se Cooperativa de Crédito Rural de Itapiranga Ltda. (Creditapiranga) e continuou progredindo no atendimento às necessidades de seus associados. Na década de 50, construiu sua sede própria em Itapiranga, na mesma época em que a luz elétrica chegava ao município.

De lá para cá, a Creditapiranga tem participado ativamente da valorização da comunidade. Em 1962, por exemplo, patrocinou o Plano de Desenvolvimento Econômico da região, recomendando empreendimentos como abatedouro de suínos, fábrica de laticínios, colégio agrícola. Ao longo desses 81 anos tem impulsionado a economia e, cada vez mais, interage com a sociedade civil, sendo parceira de organizações não governamentais (ONG) e também dos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário. "A parceria com o Sebrae foi muito importante para nossa capacitação no atendimento à demanda de pequenos negócios e, assim, contribuímos ainda mais para o desenvolvimento local", garante o presidente da cooperativa.



Fotos: Divulgação



O superintendente regional, Arão João da Silva Neto, o gerente da unidade de Itapema, Jofrei Munaro, e o presidente da Sicredi Vale Litoral, João Domingos de Andrade

SEBRAE INVESTE NA QUALIFICAÇÃO

DEPOIS DA CAPACITAÇÃO EM *BOAS PRÁTICAS*, A SICRED VALE LITORAL VIU DESPERTAR A NECESSIDADE DE UMA GESTÃO MAIS EFICIENTE

Munido de informações sobre a importância de boas práticas para o desenvolvimento da cooperativa, bem como dos associados e comunidade, o Sebrae chegou à Sicredi Vale Litoral com o propósito de aprimorar os procedimentos utilizados na concessão de crédito e capacitar pessoal para uma gestão mais eficiente, capaz de gerar bons resultados e garantir a sustentabilidade do negócio.

A cooperativa, criada em 2008 com 317 associados, possui hoje quase 20 mil sócios – são 19,6 mil. Como a Vale Litoral é de livre admissão, sempre trabalhou com microempresas e com empresas de pequeno porte, mas depois do projeto *Fomento a Boas Práticas em Cooperativas de Crédito* viu aumentar o número de adesão desses empreendimentos. Além da sede em Itapema, há sete unidades de atendimento: Bombinhas, Porto Belo, Balneário Camboriú, Blumenau, Brusque, Itajaí e Nova Trento. Para organizar melhor sua atuação, a cooperativa conta hoje com uma Superintendência Regional.

Para o presidente da Vale Litoral, José Domingos de Andrade, a chegada do Sebrae "foi um divisor de águas, um despertar para a valorização das microempresas e das empresas de pequeno porte. As boas práticas nos levaram à preocupação com a gestão do negócio, por exemplo". Além disso, Andrade destaca, como benefícios decorrentes da parceria com o Sebrae, o conhecimento sobre microcrédito e a visita técnica a outras cooperativas que já têm expertise de atendimento a esse público específico.



Minas Gerais

Neste ano, mais 12 cooperativas de crédito aderiram ao *Disseminando Boas Práticas em Cooperativas de Crédito*

Banco de Imagens Sicoob/Crediriodoce



Com 853 municípios e desde sempre associado à produção de leite e seus derivados, Minas Gerais foi um dos estados pioneiros no intercâmbio do Sebrae com as cooperativas de crédito para pequenos empreendedores. Onde o crédito rural sempre liderou, a adesão ao projeto *Disseminando Boas Práticas em Cooperativas de Crédito* foi o motor a impulsionar e incrementar, ainda mais, o trabalho já realizado pelo Sebrae MG em 11 cooperativas. Hoje, são 23 cooperativas participantes e muitos "causos" de sucesso para contar.

De acordo com Alessandro Chaves, gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros (UASF) do Sebrae MG, o edital do projeto do Sebrae Nacional foi bem semelhante ao que se praticava, até então: "O trabalho se estrutura em três pilares: acordo de resultados – metas de crescimento e atendimento aos associados PJ; capacitação para colaboradores, com foco em pequenos negócios; visitas técnicas; ações com o Sebrae local para atendimento aos associados PJ". Explica ele que, neste ano, aderiram ao *Boas Práticas* cinco cooperativas no noroeste e mais sete no Triângulo Mineiro, aumentando a capilaridade do projeto no estado e, principalmente, o alinhamento com ações do Sebrae e cooperados nessas regiões.

Outro aspecto enfatizado, assim como nas demais unidades da Federação, é a intercooperação. Ela se dá pelas visitas a cooperativas do sul do Brasil,

que detêm ampla expertise no atendimento a pessoas jurídicas, objetivando a incorporação das práticas bem-sucedidas às cooperativas mineiras. A prática da intercooperação já se instalou, mesmo entre as cooperativas do projeto. Atualmente, elas também se reúnem, periodicamente, com a mediação do Sebrae MG. Nas pautas de seus encontros ocorrem trocas de ideias, experiências, sugestões, soluções, aprendizagem com os erros, e estratégias de interfaces de melhor atendimento aos pequenos negócios. A conclusão lógica é de que são geradas oportunidades de negócios para as cooperativas de crédito e acesso ao crédito às microempresas e às de pequeno porte.

O Espaço do Empreendedor, implementado há um ano, na sede do Sicoob Credriodoce, em Governador Valadares, foi inspirado em iniciativa semelhante, observada em visita ao Sicredi de Toledo (PR). Trata-se de uma sala destinada ao atendimento exclusivo a microempresas, empresas de pequeno porte e microempreendedores individuais. Ali, quatro gerentes e respectivos assistentes, mais uma gerente de expediente, encontram-se capacitados para atender às demandas dos cooperados, caracterizados como pessoas jurídicas. As visitas externas são registradas em uma ferramenta, à qual toda a equipe tem acesso, visando ágeis respostas e soluções às demandas, mesmo que o responsável pela conta não esteja presente.

Banco de Imagens Sicoob/Credriodoce



No passado não era assim. "No início sofremos por sermos oriundos do crédito rural e as pessoas nos associarem a esse setor. Precisamos nos esforçar muito para criar essa nova referência de atendimento à pessoa jurídica", comenta Celso Mól, diretor administrativo financeiro do Sicoob Credriodoce, presente em 18 cidades da região do Rio Doce, no leste do estado.

O sucesso do investimento da Credriodoce, nos pequenos negócios, se reflete na proporção do volume negociado com pessoas jurídicas, que cresceu de R$ 5 milhões, em 2011, para aproximadamente R$ 27 milhões, em 2013. Hoje, as carteiras de empresas, pessoas físicas e produtores rurais associados movimentam volumes semelhantes, embora para as PJ a tendência seja de crescimento, enquanto o crédito rural tende à estabilidade.

APRENDIZADO CONQUISTADO

Descobertas e conquistas fazem parte também da rotina do Sicoob Saromcredi, de São Roque de Minas. Ele tem agências de atendimento em mais seis cidades do sul do Estado. A cooperativa atende pessoas jurídicas desde 2004, mas àquela época sua atuação junto aos empreendedores era feita de forma natural, em um município cuja população atualmente soma menos de sete mil habitantes. "A cooperativa sequer tinha produtos adequados às empresas. Mas o Sebrae, em parceria com a associação comercial, trouxe palestrantes com temas tais como adequação, boas práticas de gestão, formalização de negócios. Então descobrimos o microcrédito, foi um aprendizado, tanto internamente para a cooperativa, quanto para as empresas", recorda-se o presidente da

cooperativa, João Carlos Leite, mais conhecido como Joãozinho.

A Saromcredi aderiu ao *Boas Práticas,* simultaneamente à abertura de uma agência de atendimento, em Cássia, município com 18 mil habitantes, uma população bem maior do que aquela em que a cooperativa se acostumou a atuar. Desde então, viu o número de associados PJ crescer mais de 70%.

Um dos principais resultados da parceria da Saromcredi com o Sebrae é o projeto Empreendedorismo nas Escolas, que levará, já no ano de 2014, a cultura da cooperação e da iniciativa empresarial a alunos de ensino fundamental e médio de seis escolas, localizadas em áreas urbanas e rurais do município. Para o presidente da Saromcredi, o gasto de energia e financeiro para formar um jovem, em boas práticas, é muito menor. "É mais fácil formar a cabeça dos futuros empreendedores locais. Esses jovens vivem ouvindo que ali nada dá certo", observa.

Segundo Joãozinho, cidades como as atendidas pela Saromcredi são carentes de formação e informação. Ele se lembra de uma palestra que teve a presença de 500 pessoas, e acredita que tais iniciativas ajudem a mudar a forma de pensar desse público, ao melhorar a autoestima da comunidade. "Ao mesmo tempo, a cooperativa de crédito vai criando produtos, carteiras para atender a esse público, além de ajudar na formação das pequenas empresas", diz, lembrando que em um ano já foram realizados três cursos do Empretec em São Roque de Minas, todos lotados, e já há um quarto agendado para 2014. Nos últimos três anos, período da participação da Saromcredi no projeto, ocorreram diversos eventos em parceria com o Sebrae, entre cursos, seminários e palestras, tendo passado por estes cerca de 6.500 pessoas, nos municípios de atuação da cooperativa, com destaque para a Semana do Empreendedor de São Roque de Minas, com uma média de público de mil participantes a cada ano.

Banco de Imagens Sicoob/Crediriodoce



Ele cita o caso de uma comerciante que, após integrar uma das turmas, investiu em um novo visual para a sua loja de moda feminina e vem recebendo elogios, como o de uma moradora de Belo Horizonte que, ao visitar a cidade, disse que a loja ficou parecida com a Zara (loja espanhola de moda feminina presente em todo o mundo). "O curso é só o início. Dali, as pessoas buscam pesquisar, estudar mais. Há mudanças que precisam ser compartilhadas por toda a cadeia. Esse intercâmbio com outras cooperativas é importante porque todos nós temos as mesmas dificuldades. Só que cada um avança em um setor ou determinada área e assim descobrimos soluções juntos", afirma Joãozinho.

No Sicoob Crediriodoce, Celso Mól lembra que, inicialmente, os cursos eram oferecidos de acordo com a disponibilidade do Sebrae local, buscando conciliar oferta e demanda. "Agora, já conseguimos levantar necessidades e até solicitar cursos mais aprofundados.

Banco de Imagens Sicoob/Crediriodoce



Somos parceiros do Sebrae MG no Projeto Remessas, que é financiado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e coordenado pela CAIXA. Nesta parceria promovemos cursos e consultorias, com consultores do Sebrae, para emigrantes retornados e familiares que recebem remessas e que têm um negócio ou desejam empreender. O objetivo é que os recursos sejam mais bem aplicados e essas empresas, mais bem geridas. É comum que muitos retornem dos Estados Unidos e invistam mal, por não estarem preparados para ser empreendedores", exemplifica o diretor da cooperativa.

A região de Governador Valadares, atendida pela Crediriodoce, é conhecida pela grande quantidade de nativos que se mudam para o exterior, tentando fazer o *pé-de-meia*. Em outubro, a cooperativa ofereceu aos empreendedores consultoria gratuita em finanças, com grande aceitação.

CORRESPONDENTES BANCÁRIOS

Papel fundamental no desenvolvimento das boas práticas das cooperativas de crédito vem sendo desempenhado pelo Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG). Ainda em 2011, o banco desenvolveu o Programa de Correspondentes Bancários, cujo edital o Sebrae ajudou a elaborar e impulsionar. "As cooperativas de crédito participantes do projeto do Sebrae foram as primeiras a aderir. O objetivo fundamental foi conquistar parceiros nas diversas regiões, já que o estado é muito grande. As cooperativas ajudam

Sociedade de Garantia de Crédito – SGC

Em dezembro de 2012, o Sicoob Crediriodoce foi a primeira cooperativa de crédito de Minas Gerais a firmar convênio para aceitar cartas de garantia da Garantia dos Vales – Sociedade Garantidora de Crédito do Leste de MG (SGC). Com sede em Governador Valadares, a Garantia dos Vales atuará em Teófilo Otoni e na região do Vale do Aço, abrangendo 78 municípios.

As Sociedades de Garantia de Crédito (SGC) complementam as garantias das empresas a ela associadas, para oferecerem às instituições financeiras no momento em que demandarem por crédito. Elas são formadas pela associação de empresas, que pagam uma taxa de adesão e comissão sobre as operações que contratarem. O Sebrae investiu R$ 2 milhões no fundo de risco da Garantia dos Vales e cerca de R$ 500 mil, em apoio técnico e operacional.

Até o momento, foram contratadas 12 operações de crédito, totalizando R$ 773.100, com um montante garantido de R$ 589.472. "O envolvimento da cooperativa com a Garantia dos Vales aumentou neste ano e a emissão de cartas de garantia começou efetivamente a acontecer mais recentemente", relata Celso Mól, diretor do Sicoob Crediriodoce.

Crescimento das cooperativas de crédito mineiras após adesão ao projeto Disseminando Boas Práticas

Sicoob Credriodoce

Número de Associados em 12/2010: 15.430

Número de Associados em 08/2013:..... 19.449

✓ **Crescimento de** 26,05%

Número de PJs ATIVAS em 12/2010:..... 715

Número de PJs ATIVAS em 08/2013: 1.636

✓ **Crescimento de** 128,81%

Sicoob Saromcredi

Número de Associados em 12/2010: 10.077

Número de Associados em 09/2013:..... 13.884

✓ **Crescimento de** 37,78%

Número de PJs ATIVAS em 12/2010:..... 293

Quantidade de PJs ATIVAS em 09/2013: 638

✓ **Crescimento de** 117,75%

na captação de clientes e alocação de recursos", descreve Rodrigo Teixeira Neves, gerente do Departamento de Micro e Pequenas Empresas do BDMG.

Para o gerente, o conhecimento e a prática do mundo financeiro que as cooperativas detêm é uma vantagem, bem como a capacitação de pessoal. "As cooperativas estão muito organizadas. O banco se sente muito seguro de tê-las como parceiras, pois conhecem a linguagem financeira e estão presentes em muitos municípios, em um estado do tamanho de Minas Gerais, nos fornecendo capilaridade", elogia Neves, que também considera de extrema importância o espaço que o Sebrae abre ao BDMG, em fóruns e palestras, para que o banco esteja sempre em contato com cooperativas e empreendedores.

CRÉDITO ON-LINE

Atualmente, associações comerciais, câmaras de dirigentes lojistas e outras entidades também atuam como correspondentes bancários. Mas das 80 cooperativas de crédito participantes, as 23 que integram o projeto *Disseminando Boas Práticas* representam 80% dos recursos oferecidos por essa modalidade de correspondentes. Até setembro deste ano, o BDMG disponibilizou R$ 300 milhões para os pequenos negócios, mesmo volume do ano passado inteiro. O montante inclui a plataforma BDMG Web, pela qual o empreendedor pode, no próprio site do banco, simular e solicitar empréstimos. O solicitante preenche o cadastro e, tanto o risco da operação quanto os limites de crédito, são calculados *on-line*. "É possível liberar um pedido de crédito, em até três dias. É uma ferramenta para democratizar o acesso, na qual o empreendedor tem respostas rápidas", explica Neves, que estima fechar negócio em aproximadamente 30% das 100 solicitações diárias, feitas via *site*.

Segundo o gerente do BDMG, os correspondentes bancários são 179 credenciados. Desde o início de funcionamento, no fim de 2011, a plataforma já realizou cerca de duas mil operações, no valor de R$ 110 milhões. Em relação às cooperativas de crédito, temos 79 credenciadas e 54 com operações efetivadas. São ao todo, para essas instituições financeiras, 731 operações e R$ 37 milhões liberados. Assim, as cooperativas são responsáveis por: 44% das instituições creden-

Banco de Imagens Sicoob/Crediriodoce



O professor Pachecão ministra palestra motivacional no Ciclo do Conhecimento, em Cássia

Vargem Grande e Cássia: exemplo da viabilidade dos pequenos negócios

Se o senso comum do cidadão das metrópoles costuma ver as pequenas cidades como lugares onde nada de novo acontece nem prospera, Vargem Grande, distrito de São João do Manteninha, e Cássia são provas de que, com estímulo, o empreendedorismo brota e gera frutos.

Vargem Grande, até 2009, era um quase desconhecido polo produtor de lingerie, com dezenas de confecções instaladas de maneira improvisada. "Quem passava pela cidade nem ficava sabendo dessa vocação", comenta Celso Mól, diretor do Sicoob Crediriodoce, que se instalou no local, há quatro anos.

Ele conta que o trabalho de capacitação feito pelo Sebrae, em parceria com a cooperativa, foi a mola propulsora das mudanças no local, que hoje mais se assemelha a um shopping a céu aberto. As pequenas indústrias, que funcionavam informalmente, tornaram-se empreendimentos estruturados. Só na agência do Sicoob Crediriodoce, são 70 pessoas jurídicas ativas, em um universo de 550 associados. Vale lembrar que todo o município de São João do Manteninha tem pouco mais de 5.100 habitantes.

Em Cássia, o Sicoob Saromcredi e o Sebrae promoveram, nos dias 25 e 26 de setembro, um Ciclo do Conhecimento voltado para a classe empresarial. Foram realizados, em parceria com a associação comercial, prefeitura e outras instituições, debates e palestras em torno do tema Desenvolvimento Local e União da Classe Empresarial, reunindo cerca de 250 pessoas. Houve palestras informativas com representantes do BNDES e BDMG e motivadoras, focadas em empreendedorismo, saúde financeira e desenvolvimento local. "Mostrou-se como empresas mais estruturadas, do ponto de vista da gestão e de ações cooperadas podem contribuir, com informação, atitude e conhecimento, para o desenvolvimento da cidade e região", destaca Alessandro Chaves, gerente do Sebrae MG.

ciadas como correspondente bancário; 34% dos créditos liberados; 39% das operações contratadas e efetivadas.

E os empreendedores que não têm garantias a oferecer no momento de um pedido de crédito, contam ainda com o Fundo de Aval das Micro e Pequenas Empresas (Fampe), com que o Sebrae opera desde novembro de 2012. Trata-se de uma garantia complementar às solicitações de financiamento, a qual já liberou R$ 60 milhões, desde dezembro do ano passado, garantindo pouco mais de R$ 40 milhões para mil empresas beneficiadas, até o momento.



Amazonas

Agricultores familiares criam a própria instituição financeira



Divulgação

A COODCRED ESTÁ EM FASE DE IMPLANTAÇÃO E DEVE COMEÇAR A OPERAR AINDA ESTE ANO

O desejo era antigo e surgiu da necessidade dos pequenos produtores rurais de Codajás, cidade de 24 mil habitantes localizada na região central do Amazonas, de obter crédito facilitado para alavancar a produção de hortaliças e frutas – principalmente o açaí, muito consumido no estado. Alguns agricultores procuraram o Sebrae AM para saber da viabilidade de instalar uma cooperativa de crédito que ajudasse a desenvolver o comércio de produtos agrícolas e, em fevereiro de 2013, nascia a Coodcred.

A cooperativa de crédito está em fase de implantação, mas já conta com 82 associados, segundo Patrício Ramos, presidente da entidade. "A meta é dobrar o nosso quadro até o final deste ano, chegando aos 164 sócios. Para isso, contamos com a experiência do Sebrae AM na divulgação do projeto em comunidades rurais, pois nem todo mundo sabe como funciona esse tipo de cooperativa", diz.

O Sebrae no Amazonas dará apoio na realização de palestras, seminários, oficinas, capacitações sobre associati-

vismo e cooperativismo, entre outras atividades. "Desenvolvemos uma série de ações por etapa para atender as necessidades desse grupo de produtores, pois entendemos que o cooperativismo de crédito rural solidário, tal qual está sendo praticado pela Coodcred, é uma forma de contribuir para a inclusão financeira dos agricultores e de todos os que trabalham no campo", afirma Wilson da Rocha, gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae no Amazonas.

Divulgação



Na porta da Coodcred, cartaz convoca produtores a se associarem

IMPLANTAÇÃO

Além do Sebrae AM, a Coodcred conta com a expertise do Sistema Cresol/Baser, uma instituição financeira cooperativa conceituada, de origem paranaense, que oferece serviços financeiros para agricultores familiares. A Cresol/Baser utiliza seu *know-how* para fazer a implantação de todo o sistema operacional e administrativo da Coodcred, bem como fornecer capacitação gerencial aos cooperados.

Patrício Ramos se diz ansioso para o início das operações. "A expectativa é grande porque há instituições de fomento importantes envolvidas nesse projeto. Temos apenas uma agência bancária em Codajás para fazer empréstimos. Então, outra instituição financeira no mercado, e sendo uma cooperativa, será importante para o desenvolvimento do município e o produtor rural vai se sentir valorizado porque terá uma entidade exclusiva para atender suas necessidades de crédito", analisa o presidente da Coodcred.

Para que a Coodcred fosse criada juridicamente, os produtores rurais de Codajás, Sebrae AM e Sistema Cresol/Baser solicitaram autorização do Banco Central e do Ministério do Desenvolvimento Agrário. Eles elaboraram e apresentaram, conjuntamente, um plano de negócios no qual estava contemplado todo o planejamento estratégico e mercadológico, aprovado pelas duas instituições federais.

EXPECTATIVAS

A Coodcred vai operar com empréstimos nos valores entre R$ 300 e R$ 1 mil. O crédito será destinado à cobertura de atividades de custeio, como extração da produção e compra de insumos e materiais. "São recursos que agregarão valor à produção do trabalhador do campo e darão melhores condições para comercialização", avalia Wilson da Rocha.

De acordo com o gerente do Sebrae AM, a cooperativa de crédito rural amazonense possui, hoje, capital de R$ 11 mil para empréstimo. A intenção é construir, futuramente, parcerias com instituições financeiras estatais para o aporte de mais recursos na Coodcred. "A expectativa é de que haja incremento considerável no número de associados e de volume de recursos para financiamento. Acreditamos que até o final de 2015 a cooperativa tenha cerca de 500 sócios", projeta Wilson da Rocha.



Maranhão

Sicoob e Sebrae mudam a realidade do empreendedorismo no estado

Cidelândia e Itinga são duas daquelas cidades brasileiras que nasceram da expansão do território. Cidelândia originou-se da extinta Companhia Industrial de Desenvolvimento da Amazônia (Cida). Foi reconhecida como cidade em 1994 e tem 13.197 habitantes. Itinga é de 1997 e tem 24.863 habitantes. Até pouco tempo, essa população tinha que recorrer às cidades vizinhas para utilizar um serviço bancário.

Em 24 de agosto deste ano, chegou a Itinga uma agência do Sistema Sicoob Credima, cooperativa de crédito que já está presente em Açailândia há cinco anos e, desde 2012, também atende os pequenos negócios em Cidelândia.

Para o gerente da Unidade Regional (UR) do Sebrae no Maranhão, em Imperatriz, Danilo Lisboa Borges, a chegada dessas cooperativas traz desenvolvimento. "Na grande maioria das vezes, os moradores que se deslocavam quando precisavam de um serviço bancário deixavam seus recursos nessas cidades, através de compras no comércio e outros gastos. Agora, com a cooperativa, a comunidade passa a contar com a circulação do dinheiro na própria localidade e isso eleva consideravelmente o emprego e a renda", avalia.

Divulgação



TRABALHO INTEGRADO

Os dez anos de atuação conjunta do cooperativismo de crédito e do Sebrae MA foi marcado pela realização do I Seminário Maranhense de Cooperativismo de Crédito, no dia 2 de outubro. Neste dia, a Associação Comercial do estado, com apoio do Sebrae, conseguiu encaminhar ao Banco Central o pedido para aprovar a cooperativa Sicoob Empresarial Metropolitana de São Luís, com a assinatura de 40 sócios fundadores. As organizações comemoraram, ainda, com as presenças do presidente do Bancoob, Marco Aurélio Almada, e

do diretor do Bancoob, Ênio Meinen, a conclusão de uma meta: reunir R$ 1 milhão em cotas.

O presidente do Bancoob destacou, na ocasião, o papel da Credisul – Cooperativa de Crédito de Grajaú e da Credima, em Açailândia, como casos de êxito para o desenvolvimento regional e sua influência nos indicadores sociais e econômicos das localidades onde atuam.

"O cooperativismo de crédito no país cresceu e se fortaleceu. Hoje somos a sexta maior rede de atendimento do sistema financeiro do país, com quase 2 mil pontos de atendimento e mais de 2 milhões de associados. Isso prova que onde o Sicoob se implanta há crescimento e o melhor, de forma sustentável", frisou Almada.

O CRÉDITO QUE FAZ A DIFERENÇA

As duas cooperativas possuem seis unidades de atendimento, sendo que a abertura de quatro delas recebeu o apoio do Sebrae para a implantação, por meio do projeto *Fomento a Boas Práticas em Cooperativas de Crédito*. A área de abrangência dessas unidades se estende por 25 municípios e, segundo Danilo Borges, já negociaram juntas mais de R$ 7 milhões e possuem ativo superior a R$ 35 milhões.

Desde o início do projeto, 1.500 associados ingressaram no sistema. As cooperativas reconhecem que, no início da operação, a maior movimentação era realizada por pessoas físicas, mas hoje há uma mudança de perfil, e pequenos negócios são fatia importante do desempenho.

"Nossos associados têm atividades múltiplas, mas são empreendedores", conta José Aneirão Peres Alvarenga, presidente da Sicoob Credisul. Para ele, a iniciativa do Sebrae, há 10 anos, quando realizou uma missão empresarial para conhecer o sistema de cooperativas de crédito em Minas Gerais, foi determinante para a evolução do sistema no estado. "Naquele momento nasceu uma alternativa de desenvolvimento muito importante. Era muito séria a situação precária do atendimento nos bancos comerciais, com filas enormes, e falta de apoio aos empresários que queriam iniciar um negócio", diz.

CONFIABILIDADE

Merivaldo Dias de Oliveira tem vários cursos do Sebrae e pretende continuar aprendendo. É dono de um supermercado em Açailândia, e também preside hoje a Associação Comercial. Para ele, Sebrae e cooperativas de crédito fazem uma diferença fundamental. "O brasileiro sempre é desconfiado quando se fala em cooperativa. Mas o sistema é muito seguro, e para quem quer começar um negócio, os cursos do Sebrae ajudam a administrar. E na cooperativa se consegue o crédito rápido, sem burocracia", diz.

Ele é um dos empreendedores que tentaram, sem sucesso, obter um empréstimo no banco para expandir seu negócio. Conseguiu recursos na cooperativa e, assim, ampliou o espaço

Divulgação



físico do empreendimento, e de um faturamento anual de R$ 500 mil saltou para R$ 1,2 milhão.

O presidente da Sicoob Credima, Luis Coelho, afirma que apesar de a parceria com o Sebrae existir há 10 anos, é possível perceber, sempre, a diferença que isso faz. "A informação, a divulgação e o treinamento do Sebrae proporcionam uma diferença muito positiva no desempenho do empreendedor e da cooperativa de crédito", diz. Ele não sabe precisar o incremento de associados que o projeto *Fomento a Boas Práticas em Cooperativas de Crédito* trouxe, mas faz questão de registrar sua satisfação: "Abocanhamos uma fatia muito importante, e de um núcleo de 90 associados em 2008, temos agora 2.030".



Mato Grosso

Sicoob e Sicredi, os dois maiores sistemas do cooperativismo de crédito, atuam juntos pelo empreendedorismo mato-grossense

Em Mato Grosso, a implementação do projeto *Fomento a Boas Práticas em Cooperativas de Crédito* tem uma peculiaridade: trabalha com os dois maiores sistemas do cooperativismo de crédito que existem no país. Não há preferência por nenhum deles, afirma o consultor Fábio Rogério Apolinário da Silva, da Unidade de Serviços do Sebrae MT, "mas o desafio é atender às necessidades do empreendedor de pequeno porte, ou do microempreendedor individual".

Enquanto um sistema, o Sicredi, operava mais no interior do estado, o Sicoob atuava na capital. Com planos de expansão invertidos, e a adesão de quatro cooperativas ao projeto do Sebrae, foi possível enxergar que havia espaço para os dois sistemas, em todas as direções. Segundo Fábio, a expansão do projeto prevê ampliar a participação de quatro para 16 cooperativas.

"É um ganho institucional muito grande. Fizemos seminários conjuntos, formamos agentes de crédito, e temos um folder comum", avalia Fábio. Para ele, o cooperativismo de crédito demonstra sua força com crescimento mais rápido e com maior produtividade do que o sistema financeiro tradicional. "Isso é possível, também, porque alavanca os negócios de pequeno e médio porte, além das propostas dos microempreendedores individuais. O nosso grande trabalho é tentar resolver as necessidades de uns e de outros", afirma.

Mato Grosso também oferece um diferencial, lembra Fábio, que é a instituição de fomento do estado. Por meio dela é possível atender às necessidades de novos associados das cooperativas de crédito que ainda não têm histórico, por exemplo, para um volume de

Divulgação



Representantes do Sebrae, Sicredi e Sicoob em visita técnica ao Sicoob Sul Serrano, em Venda Nova do Imigrante (ES)

empréstimo maior, como R$ 15 mil. "A cooperativa repassa as necessidades do associado à instituição de fomento, e o recurso vai direto para ele. Nós não inventamos este sistema, ele já existe em Minas Gerais, fruto do projeto do Sebrae naquele estado", explica Fábio.

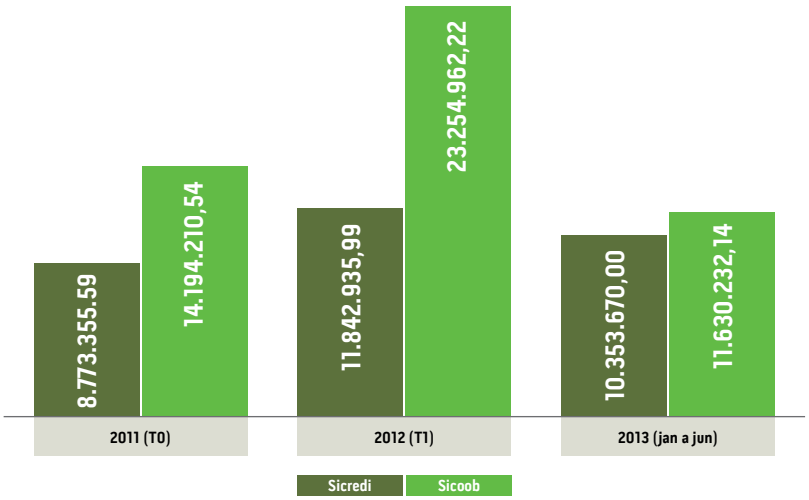
NÚMEROS QUE FALAM

O crescente volume de recursos liberados para empreendedores no Mato Grosso conta, sozinho, a história de sucesso que é o projeto *Fomento a Boas Práticas em Cooperativas de Crédito*. De janeiro a junho deste ano, o Sicredi disponibilizou em crédito, para os pequenos negócios e microempreendedores individuais, R$ 10.353.670,00 e o Sicoob, R$ 11.630.232,00 no mesmo período.

No caso do Sicredi, esse volume de recursos significa que o sistema já praticamente alcançou todo o montante disponibilizado em 2012. E para o Sicoob, representa quase a metade de toda a negociação de crédito do ano passado com microempresas, empresas de pequeno porte e microempreendedores individuais. Em ambos os casos, a quantidade de crédito oferecida significa, na metade do ano, ultrapassar tudo o que foi negociado em 2011, um ano antes do início do projeto.

Milton Jurandi dos Santos, superintendente do Sicoob no Mato Grosso, considera que pelo menos 40% dos ativos atuais do sistema, no valor de R$ 15 milhões, se devem à parceria com o Sebrae. Ele conta que, há três anos, os ativos somavam R$ 4 milhões. Do mesmo modo, Eliane Metzner, gerente regional do Sicredi, afirma que o ganho para o sistema é muito grande, e por isso mesmo, pretende intensificar a parceria com o Sebrae.

Volume de Crédito Liberado para EI e ME



CREDIBILIDADE

Se para o Sebrae MT é uma conquista trabalhar com os dois sistemas, Milton e Jaqueline concordam que, além de levar o desenvolvimento para o estado, fomentando o empreendedorismo, aliar-se ao Sebrae traz um ganho de credibilidade para as instituições. Ao mesmo tempo, reconhecem que o fato de um empreendedor demonstrar, por exemplo, que tem um plano de negócio desenvolvido em parceria com o Sebrae acrescenta segurança à cooperativa na hora de decidir sobre um pedido de empréstimo.

"Os bancos comerciais desprezam sobretudo os empreendedores iniciantes, que conseguimos apoiar. Eles crescem e continuam nos prestigiando", afirma Milton. "Esses negócios fazem muita diferença para as comunidades, considera Jaqueline, e nós mantemos o compromisso com o desenvolvimento local, uma vez que a riqueza gerada pelas cooperativas junto com os empreendedores é sempre reaplicada localmente". Tanto a gerente regional do Sicredi quanto o superintendente do Sicoob valorizam ainda o acesso à informação que o projeto do Sebrae proporciona ao cliente comum.

Se o desafio do Sicredi é a expansão das atividades na capital do estado, Cuiabá, a do Sicoob é avançar para o interior. Mas ambos querem intensificar, na mesma direção, as ações com o Sebrae. Os administradores dos dois sistemas pretendem não só manter, como ampliar a parceria.



Amapá

Sebrae e CredEmpresas impulsionam o desenvolvimento

Abimael Aviz



Seminário de cooperativismo marca os dois anos do Sicoob CredEmpresas, no Amapá

ÚNICA COOPERATIVA DE CRÉDITO NO AMAPÁ QUER AMPLIAR CARTEIRA E, EM 2014, CONQUISTAR 30 NOVOS ASSOCIADOS AO MÊS

Uma unidade da Federação na qual 98% das empresas são microempresas e empresas de pequeno porte ou formadas por microempreendedores individuais (MEI) tinha mesmo que ter sua única cooperativa de crédito voltada para esse segmento. No entanto, a Cooperativa de Crédito de Empresários de Macapá e Santana – ou, simplesmente, o Sicoob CredEmpresas-AP – só conseguiu o impulso definitivo para se estabelecer no Amapá em 2011, muito em função do projeto *Fomento a Boas Práticas em Cooperativas de Crédito*. Apesar de os pequenos negócios serem maioria na região, o projeto foi a cartada definitiva para aproximá-los da única cooperativa de crédito do estado.

Analista do Sebrae AP, Bruno Castro, da Unidade de Tecnologia, Inovação, Mercado e Serviços Financeiros, relata que desde a implementação efetiva

do projeto, no início de 2012, o Sebrae já promoveu: a elaboração do planejamento estratégico da cooperativa (inserindo a atuação com pequenos negócios); e treinamentos em gestão de microempresas para a equipe do Sicoob CredEmpresa-AP, a qual também recebeu capacitação para a aplicação da metodologia de microcrédito no atendimento aos empreendedores. Foi também preparado material didático para a orientação dos agentes em campo e cartilha para os empresários visando à promoção do cooperativismo e de serviços do Sebrae.

Castro lembra, ainda, que colaboradores do Sicoob-CredEmpresas participaram de quatro ações de *benchmarking*, com estágio prático em cooperativas de referência na atuação com pequenos negócios, e troca de experiências para a implementação. O Sebrae ainda formulou diagnósticos nos municípios nos quais a cooperativa poderá atuar com empresas que já capacitou, para melhorar a abordagem a esses potenciais sócios.

"O Sebrae desenvolve ações cujo objetivo é fortalecer o cooperativismo de crédito no Amapá, ampliar e fortalecer a inclusão financeira dos pequenos negócios e o acesso a serviços financeiros que as cooperativas detêm. As micro e pequenas empresas, bem como os empreendedores individuais, são fortes indutores do desenvolvimento local. A equipe não mede esforços para contemplar nas ações do Sebrae esta parceria", afirma Castro, que lembra ainda o apoio à participação da equipe diretiva do Sicoob CredEmpresa-AP no Congresso Brasileiro do Cooperativismo de Crédito (Concred) 2012, experiência estrategicamente enriquecedora.



Divulgação

O governador do Amapá, Camilo Capiberibe (ao centro), com representantes do Sebrae, do Sicoob, da Fecomércio/AP e do legislativo estadual

Dentre os esforços a que o analista se refere, pode-se citar a contratação do atual superintendente da cooperativa. Carlos de Paula é especialista na atuação de cooperativas de crédito com pequenos negócios e desenvolvera trabalho semelhante no estado de Minas Gerais. "Já começamos a colher os frutos. A cooperativa está ficando cada vez mais forte e entrando no mercado de micro e pequenas empresas e empreendedores individuais. Esse modelo deu certo em outros locais e minha decisão de compor o trabalho das duas instituições no Amapá foi fortemente influenciada por isso", comenta o superintendente, animado.

PERSPECTIVAS

Os números mostram que Carlos de Paula tem razão para tal otimismo: neste ano, até o mês de setembro, a cooperativa cresceu 40% em ativos, com previsão de atingir o total de 70% até o fim do ano, em comparação com 2012. Atualmente, são atendidas 120 pessoas jurídicas, em uma carteira de R$ 2,2 milhões e tíquete médio de R$ 18 mil, o que mostra uma pulverização de empréstimos característica do atendimento aos pequenos empresários. Em setembro, aproximadamente dez pequenos negócios do Amapá passaram a integrar a cooperativa, que destacou um geren-

Deize Pinheiro



Equipe trabalha para facilitar vida do pequeno empresário

te para o atendimento específico a esse segmento empresarial. A meta é chegar a, pelo menos, 30 novos associados por mês, em 2014. "Tais ações nos levam a perceber o início da consolidação do cooperativismo no estado", afirma Bruno Castro, do Sebrae AP.

Para ambas as partes, na prática, tudo ainda é muito novo e os degraus vêm sendo aos poucos galgados. A cooperativa participa ativamente de ações do Sebrae, como palestras, seminários e eventos, além de periodicamente realizar, dentro dos projetos setoriais, palestras de promoção do crédito consciente. Em uma iniciativa piloto, concedeu crédito a 15 microempreendedores individuais do segmento de beleza, os quais foram orientados e obtiveram consultoria pós-crédito pelo Sebrae. "No período em que o grupo foi acompanhado, a inadimplência foi zero, prova da eficiência da parceria entre a capacitação e a oferta de crédito", observa Castro.

Carlos de Paula acrescenta que, além do acesso ao crédito, os pequenos e microempresários de Macapá e Santana têm diversas soluções financeiras personalizadas, como domicílio bancário, cobrança comercial, seguros e gerenciador financeiro, sempre por um custo menor que o da rede bancária convencional. Houve o caso de um empresário pagando até R$ 6 para compensar um boleto, o que no Sicoob tem o custo de R$ 1,50. "Em um mês, ele chegou a economizar o equivalente à despesa com um funcionário. São soluções que geram economia e ajudam o empresário a ser mais competitivo", relata o superintendente.

Mas o principal aspecto positivo apontado pelos responsáveis por cooperativas, e isso não só no Amapá como nos demais estados que participam do projeto, é a intercooperação que o *Fomento a Boas Práticas* promove. Foram decisivas as visitas a cooperativas com expertise em microcrédito, em Minas Gerais e no Rio Grande do Sul (cuja cidade de Nova Petrópolis é apontada como a capital nacional do cooperativismo).

Conhecer essas experiências com profundidade deu a segurança que a equipe do Sicoob CredEmpresas-AP precisava para atuar com pequenos negócios. O reflexo da parceria pode ser conferido nas projeções de crescimento apresentadas por Carlos de Paula: "A expectativa é atingirmos 10% dos empreendedores individuais da capital até o final de 2014 e, até 2015, 25% das microempresas e empresas de pequeno porte das duas principais cidades do estado, Macapá e Santana", diz.

Para o superintendente do Sicoob CredEmpresas-AP, este projeto e as capacitações, estágios e trocas de experiências com outras cooperativas que o Sebrae tem apoiado, além dos encontros para promoção e difusão do tema, "são de fundamental importância para o crescimento consolidado da cooperativa, visto que no Amapá a economia é fortemente formada por pequenos negócios".



Paraná

Assim se faz o cooperativismo



Divulgação

O Paraná carrega a fama de ser um estado em que o cooperativismo e o associativismo têm grande importância para o desenvolvimento de negócios que aquecem a economia local. É relativamente comum ler em noticiários casos de empreendedores que tiveram sucesso em suas atividades devido a esses modelos de práticas financeiras – principalmente no campo, onde essas raízes são mais fortes.

Exemplo disso é o Sistema de Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária (Cresol/Baser), que há 18 anos promove a inclusão financeira de trabalhadores do campo fornecendo empréstimo a juros baixos e prazos extensos, se comparados aos praticados no mercado. O conhecimento adquirido ao longo dos anos já ajudou milhares de pessoas na área rural, mas desde julho o Sistema experimenta outro tipo de empreitada: a de emprestar dinheiro aos pequenos negócios urbanos. Para isso, foi criada em 2012 a Associação Nacional dos Microempreendedores Solidários Urbanos e Rurais (Solcred), integrante do Sistema Cresol/Baser.

"Aplicando recursos nos negócios urbanos fazemos o dinheiro circular, proporcionando o desenvolvimento local. Se deixamos o dinheiro restrito ao mercado, temos um ganho de apenas 0,5%. Se emprestamos, fazemos a verba girar e, com isso, temos uma rentabilidade maior. Também cumprimos o papel social de uma cooperativa. Investindo no meio urbano, o meio rural se beneficia por conta das relações comerciais existentes entre eles", explica Claudinei Canzi, presidente do Sistema.

A experiência de atuar com empresários do meio urbano, apesar de ser totalmente distinta, está sendo interessante, avalia o presidente do Sistema Cresol/Baser. Ele conta que a Solcred teve algumas dificuldades iniciais, mas a ajuda do Sebrae no Paraná – que participou da elaboração do projeto da Associação, bem como do planejamento estratégico e mercadológico e da capacitação dos funcionários – tem tornado mais simples as atividades.

"Fomos durante um ano capacitados pelo Sebrae, e a novidade para nós foi a figura do agente de crédito. É ele quem visita o empreendedor, aplica questionários gerenciais, tudo com o objetivo de auxiliá-lo. Algo diferente do que nós estávamos acostumados, que era receber os trabalhadores rurais em busca de financiamento. É um serviço que vai agre-

PARANÁ TEM NESSE MODELO O FIO CONDUTOR PARA AS INICIATIVAS DE CONCESSÃO DE CRÉDITO E É UM DOS MAIS BEM-VISTOS EM TODO O BRASIL

gar à nossa maneira de atuar até mesmo com os agricultores", comenta Canzi.

Atualmente, a Solcred atende os municípios paranaenses de Francisco Beltrão e Pranchita, e possui um fundo de R$ 500 mil para empréstimo. A meta da cooperativa é que, até o final de 2013, dez cidades já estejam usufruindo dos serviços. De acordo com Claudinei Canzi, até outubro, quatro operações foram realizadas, no valor de R$ 48,5 mil. As concessões de crédito variam de R$ 500 a R$ 15 mil, enquanto a taxa de juros vai de 2,5% a 3% ao mês.

VISÃO DO SEBRAE

Flávio Locatelli Junior, coordenador estadual de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae no Paraná, lembra o pontapé inicial para a criação da Solcred: "Foi quando lançamos o edital de boas práticas para financiar o projeto, no qual 50% eram aportados pelo próprio Sebrae PR e a outra metade, pelo Sistema Cresol/Baser".

Ele explica que a iniciativa de estender a concessão de crédito ao meio urbano é importante para os negócios da cooperativa, pois aumenta a carteira de clientes. "As pessoas que não conseguiam ser atendidas pelo Sistema Cresol/Baser iam para instituições concorrentes, o que fazia a cooperativa deixar de gerar negócio. Foi uma maneira de segurar o cliente e, também, de fazer com que o filho do associado que optou por não seguir no meio rural pudesse ficar dentro do sistema cooperativista da Cresol. O microcrédito urbano veio para fortalecer o sistema", avalia Locatelli.

ESPAÇO EMPREENDEDOR

Quando voltou do Japão, em 2011, Nelson Marcondes decidiu fazer do *hobby* o seu meio de vida. Abandonou a fábrica de tecidos na qual trabalhava no país asiático para se dedicar à fotografia no Brasil. Desde aquele ano, faz registros de casamentos e aniversários, produção de *books*, além de fotografar editoriais de moda.

Hoje, segundo conta, o negócio está indo de vento em popa e ele atribui isso à compra de equipamentos modernos, como computador, lentes e *flashes*. A aquisição de acessórios para a câmera fotográfica deu, sem dúvida, mais qualidade ao trabalho.

Além da técnica e do talento para fotografar, a conquista profissional de Marcondes pode ser atribuída à visita que fez ao Espaço Empreendedor, em Maringá, onde se tornou microempreendedor individual e conseguiu um empréstimo de R$ 10 mil, em fevereiro deste ano. "Posso dizer que a visita ao Espaço Empreendedor deu um novo rumo ao negócio. Foi lá que eu formalizei a minha empresa e obtive o dinheiro que facilitou o meu crescimento profissional", diz.

O Espaço Empreendedor foi uma ideia conjunta do Sistema de Cooperativas do Brasil (Sicoob Metropolitano) e do Sebrae PR. Situado na Associação Comercial e Empresarial de Maringá, recebe empresários de pequenos negócios de diferentes segmentos, que ali encontram orientações sobre a formalização de empresas e serviços financeiros, como o crédito diferenciado.



A criação desse espaço era um desejo antigo do presidente do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita. "Queríamos atingir o público das microempresas, além dos empreendedores de pequenos negócios que já atendíamos. É uma boa oportunidade para todos. Ajudamos no surgimento e no desenvolvimento de novos empreendimentos na comunidade e cumprimos o papel social que tem a cooperativa", diz.

Flávio Locatelli Junior diz que o Sebrae PR apoiou a constituição do Espaço Empreendedor, realizando a capacitação de dirigentes do Sicoob Metropolitano para que assimilassem tudo o que envolve a figura do empreendedor individual.



Arquivo pessoal

SGC E AS COOPERATIVAS

No ambiente do Espaço Empreendedor, os proprietários de microempresas, empresas de pequeno porte e microempreendedores individuais também têm acesso às sociedades de garantia de crédito (SGC), que avalizam o empréstimo obtido.

"Em ambos os projetos, o de microcrédito urbano e o Espaço Empreendedor, há a intenção do Sebrae PR em dar visibilidade às SGC. É uma forma de criar oportunidades, de oferecer um produto diferenciado para o pequeno negócio em termos de crédito", afirma Locatelli.

A relação entre as SGC e as cooperativas é de mutualidade. Essa condição permite que ambas saiam ganhando, assim como quem está na ponta de todo o processo de aquisição de crédito diferenciado, ou seja, o empresário do pequeno negócio.

Um exemplo é o de Ademar Feder. Ele precisou financiar R$ 20 mil para comprar cinco máquinas de costura para a sua empresa de ajustes de roupas, a Retoque & Costura, com sede na cidade de Toledo. Não fosse o aval concedido pela Garantioeste, Feder provavelmente teria dificuldade em obter o crédito por conta da impossibilidade de arcar com os juros altos e prazos curtos exigidos por outras instituições financeiras, que não a cooperativa Sicoob Oeste.

O microempreendedor não conseguia empréstimo em bancos porque, em se tratando de uma empresa nova, pouca gente acreditava no negócio. Além da dificuldade de se apropriar do crédito, outro empecilho bloqueava o crescimento da Retoque & Costura: o avalista.

A cartada seguinte foi a ida ao Sicoob Oeste, no qual conseguiu o empréstimo e ainda obteve a garantia. "A questão do avalista é complicada para o pequeno empreendedor. A Garantioeste e o Sicoob Oeste deram uma grande ajuda para mim, pois precisava desse dinheiro para atender melhor os meus clientes", declara Feder.

Para o presidente da Garantioeste, Augusto Sperotto, o ponto alto da relação entre cooperativa de crédito e SGC está na proximidade que essas entidades financeiras têm com os seus cooperados e na identificação com as comunidades locais. "As cooperativas conhecem o empresário que necessita do empréstimo e, por isso, facilitam o acesso a esse recurso por meio de um financiamento com taxas mais baixas e prazos mais extensos. Essa é uma lógica natural: se a gente conhece uma pessoa que está precisando de algo, vai ajudá-la e dar mais prazo para que ela quite o débito", afirma.

Sperotto acredita que as cooperativas de crédito são um importante fator para o desenvolvimento das SGC no país. "O Brasil, pela sua extensão e complexidade, está começando a entender como funciona o sistema de garantias. É bom para quem empresta, que terá sua liquidez garantida; para o empresário do pequeno negócio, que vai baratear a sua matriz de custo financeira e se tornar mais competitivo no mercado; e para as SGC, que realizam as operações e se fortalecem. Por isso, a sinergia entre cooperativa e SGC cresce", analisa.

Atualmente, cinco sociedades de garantia de crédito estão em funcionamento no país e outras cinco estão em fase de pré-operação. Elas estão localizadas no Paraná, Paraíba, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. As cinco SGC em operação reúnem 1.302 empresas associadas e contabilizam 1.187 garantias concedidas, com um valor médio de R$ 28,5 mil de aval. As cooperativas de crédito representam o principal parceiro no sistema financeiro nacional, pois respondem por 84% das operações de crédito garantidas pelas SGC.

OCB desenvolve projeto para cooperativismo de crédito

Para garantir e ampliar as ações de cooperativismo de crédito no Brasil, além de subsidiar novas políticas públicas para o segmento, a Organização das Cooperativas do Brasil (OCB) coordena o projeto de Fomento a Boas Práticas e Aprendizado Experiencial em Cooperativismo de Crédito. O objetivo é ampliar o conhecimento sobre o ambiente cooperativo de crédito nacional e internacional, com vistas a estabelecer proposta de aplicação, ao cooperativismo, das boas práticas e experiências bem-sucedidas no Brasil e no exterior.

Além de contribuir para identificar e disseminar boas práticas de gestão e governança, o projeto colabora para o aprimoramento do ambiente cooperativo de crédito, em convergência com a missão do Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop) de desenvolver o cooperativismo e sua competitividade, melhorando a qualidade de vida dos cooperados, empregados e familiares. Durante os três anos de projeto, iniciado em setembro de 2011, serão realizadas seis visitas a sete modelos de cooperativas – quatro no Brasil e três no exterior. Ao final do programa, a OCB vai compilar, em um livro, os conhecimentos adquiridos.

A iniciativa foi concebida em virtude do crescimento contínuo das cooperativas e da necessidade de ampliar a qualificação sobre o cooperativismo de crédito nas entidades que o apoiam. "Queremos acompanhar o desenvolvimento que o cooperativismo de crédito teve nos últimos dez anos, atingindo patamares de competitividade com os sistemas financeiros tradicionais, os bancos", afirma Thiago Abrantes, coordenador do ramo Crédito, da Gerência Técnica e Econômica da OCB.

O projeto tem como parceiros Sebrae, Ministério da Fazenda, Banco Central do Brasil, Sescoop. Também participam a Confederação Nacional de Auditoria de Cooperativas, representantes dos sistemas Sicoob, Sicredi, Unicred e Confesol, além da Credicoamo e Cecred representando cooperativas e sistemas independentes, respectivamente.

Dos 20 especialistas que atuam no projeto, dez são servidores do Banco Central do Brasil. "Precisamos de novas lideranças dentro do setor público, que entendam a realidade e a forma de operação do cooperativismo de crédito", avalia Thiago.

A primeira etapa do projeto contemplou viagens ao Paraná, Rondônia, Rio Grande do Sul e Bahia. "Visitamos diferentes modelos de cooperativas de crédito do país. Sistemas cooperativos verticalizados em três níveis, em dois níveis, de empresários de pequenos negócios, do meio rural e cooperativa com interação solidária, que visa ao desenvolvimento de agricultores familiares", conta Abrantes.

A segunda etapa é composta por visitas internacionais, e teve início em setembro deste ano. A Alemanha foi o primeiro país a receber o grupo. O cooperativismo de crédito do país europeu administra mais de US$ 1 trilhão e é tido como um dos mais fortes do mundo, com 16 milhões de associados.

O grupo, até dezembro de 2014, visitará sistemas cooperativos no Canadá e Espanha. "Vamos buscar o que se mostra atrativo para a sociedade, a forma de interação entre cooperativa – quadro social – e poder público. A ideia é tentarmos fazer um comparativo do cooperativismo de crédito brasileiro com o estrangeiro", esclarece Abrantes.

Para chegar a um patamar similar, o cooperativismo de crédito brasileiro terá que evoluir muito. Atualmente, o segmento possui seis milhões de associados, o que representa 4% de participação no sistema financeiro nacional. Nos países europeus citados, esse percentual chega a 30%. C

CONCRED TERÁ NOVA EDIÇÃO EM MANAUS

Inovação, sustentabilidade e competitividade será o tema central da 10ª edição do Congresso Brasileiro do Cooperativismo de Crédito

Em setembro de 2014, entre os dias 10 e 12, ocorrerá pela décima vez o evento mais importante do cooperativismo de crédito do país: o Congresso Brasileiro do Cooperativismo de Crédito (Concred). O evento será realizado em Manaus (AM), em parceria com o Sicoob Central Norte, e terá no centro das discussões a sustentabilidade, inovação e competitividade das cooperativas brasileiras. "A expectativa é de mobilizar todo o cooperativismo de crédito nacional", diz Celso Régis, presidente da Confederação Brasileira das Cooperativas de Crédito (Confebras), entidade que organiza o congresso.

A capital amazonense foi escolhida para sediar o Concred numa acirrada disputa na última edição do congresso, que ocorreu em Nova Petrópolis (RS). Ao sediar o evento, o cooperativismo

Divulgação



O 8º Concred, em Foz do Iguaçu (PR), teve como tema Cooperativismo de crédito: principais desafios rumo à sustentabilidade dos negócios

LINHA DO TEMPO

RELEMBRE CADA UMA DAS EDIÇÕES DO CONCRED, DESDE O PRIMEIRO ENCONTRO, EM 1999, ATÉ O ÚLTIMO, EM 2012.

1º CONCRED*

Data e local: junho de **1999**, em Guarapari (ES)
Tema: Defesa das Cooperativas Luzzattis
Legado:
- ✓ Inclusão da disciplina cooperativismo nas escolas de ensino fundamental e médio;
- ✓ Encaminhamento de Carta Oficial à Presidência, que permitiu o funcionamento das Cooperativas Luzzattis;
- ✓ Realização da 1ª Feira Cooperativista Brasileira, possibilitando a intercooperação.

**Sebrae foi patrocinador desta edição.*

2º CONCRED

Data e local: agosto de **2000**, em Brasília (DF)
Tema: Cooperativas: rumo à consolidação do Sistema;
Legado:
- ✓ Criação de uma nova proposta de regulamentação que contemplou os interesses das cooperativas de crédito.

3º CONCRED

Data e local: novembro de **2001**, em Belém (PA)
Tema: Gestão Profissional viabilizando o social
Legado:
- ✓ Estabelecimento de orientações comuns para as questões conjunturais que afetavam o sistema cooperativo de crédito brasileiro no que se refere aos assuntos de política de juros, tributação, prestação de novos serviços para as cooperativas de crédito.

4º CONCRED

Data e local: agosto de **2002**, em Santos (SP)
Tema: Cooperativismo: da luta ao reconhecimento
Legado:
- ✓ Criação de um órgão que vincula o cooperativismo de crédito à Presidência da República;
- ✓ Direito de as cooperativas de crédito fazerem consignação em folha;
- ✓ Tratamento adequado ao ato tributário das cooperativas.

5º CONCRED*

Data e local: julho de **2004**, em Cuiabá (MT)
Tema: Cooperativismo de crédito: Influências no desenvolvimento econômico e social do país
Legado:
- ✓ Inserção do ensino do cooperativismo em disciplinas do sistema escolar;
- ✓ Envolvimento do Sistema de Crédito com universidades que trabalham o cooperativismo como pesquisa, extensão e formação;

**Sebrae foi patrocinador desta edição.*

6º CONCRED*

Data: julho de **2006**, em Blumenau (SC)
Tema: Cooperativismo de Crédito: eficiência econômica e eficácia social.
Legado:

- ✓ Estabelecimento de uma orientação comum para as questões conjunturais que afetam o sistema cooperativo de crédito, especialmente em relação à política de juro, tributação, prestação de novos serviços e obtenção de economias de escala, bem como estabelecer parâmetros para a definição do modelo ideal do Sistema Cooperativista.

**Sebrae foi patrocinador desta edição.*

7º CONCRED*

Data e local: julho de **2008**, em Fortaleza (CE)
Tema: Cooperativismo de Crédito: Compromisso com o desenvolvimento sustentável
Legado:

- ✓ Sistema Cooperativista de Crédito se tornou mais conhecido no país;
- ✓ Contribuição para a qualificação dos serviços prestados por cooperativas de crédito nacionais;
- ✓ Incentivo às iniciativas de trabalhos sustentáveis.

**Sebrae foi patrocinador desta edição.*

8º CONCRED*

Data e local: agosto de **2010**, em Foz do Iguaçu (PR)
Tema: Cooperativismo de Crédito: Principais desafios rumo à sustentabilidade dos negócios
Legado:

- ✓ Desenvolvimento de projetos econômicos, visando à sustentabilidade econômico-social do país;
- ✓ Fortalecimento do cooperativismo de crédito brasileiro;
- ✓ Trabalho de representação da Confebras se tornou mais eficiente;
- ✓ Lançamento do prêmio Concred Verde.

**Sebrae foi patrocinador desta edição.*

9º CONCRED*

Data e local: agosto de **2012**, em Nova Petrópolis (RS)
Tema: As cooperativas de crédito constroem um mundo melhor
Legado:

- ✓ Articulação de ações para elaboração e formatação de indicadores de impacto capazes de mensurar a importância das cooperativas de crédito para o desenvolvimento socioeconômico, inclusão financeira e geração de trabalho e renda nas regiões em que atuam.

**Sebrae foi patrocinador desta edição.*

da região é estimulado a buscar maior participação da sociedade, incentivando a mudança na cultura cooperativista local, levando temas e personagens nacionais e internacionais de destaque no cenário associativista. "Nossa intenção é trabalhar o crescimento e a consolidação das cooperativas de crédito regional e nacional. Então, vamos fazer campanhas de divulgação para que haja uma grande participação, tanto local quanto de todo o país. Além disso, queremos que o Concred seja um marco para alavancar o cooperativismo da região", analisa Maria Telma da Silva, superintendente da Confebras.

Para o presidente da Confebras, o Sebrae terá um papel importante no evento, uma vez que a instituição de apoio ao micro e pequeno empreendedor tem larga experiência na mobilização e capacitação de pessoas para o empreendedorismo. "A gente sabe que o Sebrae defende muito a questão do cooperativismo de crédito, com foco nos pequenos negócios. Por isso, terá um espaço maior para trabalhar assuntos inerentes ao fortalecimento desse segmento e apresentação de boas práticas cooperativistas", avisa.



Divulgação

A sétima edição do Concred, em Fortaleza, incentivou as iniciativas sustentáveis

CONFEBRÁS X CONCRED

A Confederação Brasileira das Cooperativas de Crédito nasceu em 1986 e tem como objetivos desenvolver a educação cooperativista e a representação política. "A Confebras busca solidificar a integração do sistema cooperativista de crédito brasileiro, promover a capacitação técnica e fortalecer a representatividade do segmento no Brasil, independentemente de sistemas, segmentos econômicos ou categorias profissionais. A Confebras é de todo o cooperativismo de crédito brasileiro. Além disso, queremos que os cooperados desenvolvam a mentalidade sustentável e que jovens demonstrem mais interesse pelo cooperativismo. Esses são objetivos que temos para os próximos anos", projeta Celso Régis.

Hoje, a Confebras é formada por cooperativas de crédito não filiadas a centrais, centrais de dois níveis e também as ligadas a sistemas. "Estão ligadas ao nosso quadro aproximadamente 456 cooperativas, o que corresponde a 1,5 milhão de associados, além de 11 centrais de cooperativas de crédito", contabiliza o presidente da Confederação.

A primeira edição do Concred aconteceu em 1999, em Guarapari, Espírito Santo. Até 2004, o evento era realizado anualmente, mas, a partir dali, passou a ocorrer a cada dois anos. No final dos anos 1990, segundo Celso Régis, havia uma disposição do órgão regulador em encerrar as atividades das cooperativas do tipo Luzzatti (que no Brasil tinham como características a não exigência de vínculo para a associação e concessão de crédito de pequeno valor). Nessa mesma época os sistemas integrados se consolidavam em confederações operacionais sistêmicas, a partir do RS, MG e pelas cooperativas de crédito segmentadas dos médicos.

Foi nesse cenário que o Concred surgiu e se consolidou como espaço de debate sobre o futuro das cooperativas de crédito nacional. A partir desse momento, o congresso se tornou frequente e a Confebras tomou para si a responsabilidade de realizar o evento. A primeira edição contou com a participação de cerca de 400 cooperativistas de crédito. C


Para os especialistas
em sonhar,
somos especialistas
em tornar realidade.
0800 570 0800 | sebrae.com.br
Quem tem seu próprio negócio é um especialista.
Mas para começar ou melhorar a sua empresa, até um especialista
precisa de especialistas em pequenos negócios.
Vai empreender? Vai ampliar? Vai inovar? Conte com o Sebrae.
SEBRAE
> Baixe o aplicativo do Sebrae na App Store ou na Play Store.
Como vai? Somos o Sebrae.
Especialistas em pequenos negócios.
Educação Empreendedora
Consultoria
Gestão
Inovação
Resultados
SEBRAE
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas