

ENTREVISTA:

Cooperativas de crédito podem ajudar a reerguer o Brasil, diz presidente do Sicredi

Por Carlos Coelho

Com mais empresários buscando, sem sucesso, empréstimos para manter seus negócios vivos, a solução pode passar pelas cooperativas de crédito. É o que sustenta Manfred Dasenbrock, presidente nacional do Sicredi e da Central Sicredi PR/SP/RJ – uma das maiores do Brasil e com atuação em 319 municípios do Paraná. De acordo com o executivo, a capilaridade destas instituições e os preços praticados na concessão do crédito serão fundamentais no que descreve como realidade “pós-guerra”.

Associativismo - Fruto do associativismo, essas cooperativas são grupos de pessoas que gerem seus recursos em uma alternativa ao sistema bancário tradicional. Atualmente, a Sicredi tem mais de 4,3 milhões de associados em todo o Brasil, sendo cerca de 1 milhão no Paraná. Nos últimos 12 meses, a alta registrada pela Central Sicredi PR/SP/RJ (que reúne as cooperativas que atuam nos três estados e em parte de Santa Catarina) foi de 13,3% no número de associados. Nessas mesmas unidades da federação, a carteira de crédito da empresa supera os R\$ 19,2 bilhões em ativos, de acordo com dados da empresa.

Otimismo - Dasenbrock é otimista com o médio prazo no país e ressalta o bom diálogo com as autoridades financeiras do país. Para ele, o Brasil tem se tornado uma referência neste modelo de cooperação. Confira nesta entrevista:

Como o cooperativismo de crédito tem sido respaldado pelos órgãos monetários e como pode ser importante nesse momento em que uma retomada econômica é fundamental?

O entendimento é que, depois de uma guerra, a retomada é pelo crédito. O crédito é a máxima do movimento mutual: quem tem põe, quem não tem busca. Esse é conceito da cooperativa. Não tem nada de especulação. Você trabalha a construção de confiança todo dia. Esse movimento é relativamente novo no Paraná. A cooperativa mais antiga está fazendo 38, 39 anos. Tivemos um período de muito “não pode”. Não podia uma série de coisa. Captar dinheiro de poupança só foi possível em 2005. Associar pessoas de todas as categorias, conseguimos de 2005 a 2010. Aí veio a revolução do Banco Central que determinou a segregação das responsabilidades, conselho de administração e diretoria executiva. Tivemos ganho de profissionalização, que fez com que houvesse efetivamente uma pegada maior, um planejamento maior. Alexandre Tombini [presidente do Banco Central de 2011 a 2016] foi importante, o Ilan [Goldfajn, presidente do BC de 2016 a 2019] também. E agora o Roberto Campos Neto. Ele tem elegido um plano, uma agenda. Ele discutiu conosco no ano passado. [Essa agenda] Estabelecia metas muito ousadas, de sair de 10 para 20 milhões de associados; dobrar número de ativos até 2022. Ele um dia nos perguntou se era possível. Eu disse que a meta é exequível, mas tem que ter muita pegada e muitas ações. Nesse aspecto o Banco Central tem colaborado muito e isso tem ajudado na consolidação dos movimentos do cooperativismo de crédito no Paraná.

Qual é o volume de associados no estado e como o Paraná se posiciona no Brasil neste quesito?

Nós nascemos na Ocepar [entidade que fomenta o cooperativismo no estado], que é nossa madrinha, mãe. O crédito, em número de associados, bate 1,5 milhão, aqui no Paraná. Pegando Sicredi, Sicoop, Uniprime, Coamo... É um número relevante que se assemelha ao que há no Rio Grande do Sul, outro estado pujante. Santa Catarina é o estado com o maior número de pessoas associadas em cooperativas de crédito. Em Blumenau tem uma cooperativa que é a maior [do Brasil].

Como o cooperativismo de crédito pode ajudar o Brasil a superar a crise?

O Banco Central tem sido muito ágil nesse período de pandemia. Tenho participado do Conselho Mundial de Cooperativas. Lá, temos muitas conversas sobre essa parte de relação com os bancos centrais. A gente fica espantado com o descaso que há em outros países. O Brasil é uma referência [na relação com o banco]. Temos um arcabouço legal bem complexo, mas tem um ambiente criado dentro do BC de entender muito bem. O segundo escalão gosta do cooperativismo de crédito e o presidente acredita efetivamente nessa

relação. O mercado bancário é capitalista por si só, então o que vai fazer o contraponto? Na agenda [da presidência do Banco], fica muito claro que são as cooperativas de crédito. Elas vão nas comunidades, vão fazer a inclusão, vão atuar com preços módicos porque, se o associado é dono, ele vai na assembleia. Se está cobrando muito ele vai dizer: 'para com isso'. Ele não quer ser explorado. E ele vai participar do resultado também. Nosso diretor de crédito virou o porta-voz do Sicredi perante o Banco Central com conversas diárias, quando não duas vezes por dia.

As cooperativas conseguem chegar em lugares onde os bancos não têm tanta representatividade?

É bem relevante esse número hoje. Estamos presentes em 309 municípios do estado. Se olhar, cada cooperativa tem uma área de responsabilidade que integra determinados municípios e todas elas têm plano para chegar em todos. Às vezes são bairros e distritos, outras localidades. Isso vem de encontro com estudo feito recentemente que mostra que o corte de população para cooperativas de crédito é bem menor do que para um banco. Nós temos agências do Sicredi em distritos com 450, 600 habitantes.

Como o Sicredi foi afetado pela pandemia?

O que nós observamos: primeiro que a preocupação do Banco Central foi com relação à liquidez. E a liquidez não foi problema para o sistema financeiro. Pelo contrário, hoje há um excedente. Muitos negócios frearam. Então a poupança cresceu, os depósitos cresceram. Percebemos uma necessidade, sim, em vários setores, especialmente dos micro e pequenos empresários. Mas o [segmento] rural, que é um volume considerável do Sicredi, tem a sua dinâmica [o que protegeu do impacto]. Tem suas liquidações, parcelas de determinados períodos, a safra (entre maio e junho) e as novas liberações. Nas demais linhas, onde a gente não era tão preponderante, como o crédito imobiliário, não foi impactado porque a gente ainda não participava [com mais força do share de mercado]. Estávamos formando reserva em poupança em outras linhas para a retomada da economia. Nesse ano a gente estaria com esse projeto. Outros setores, como consórcio, cresceram, não na proporção do que era esperado, mas cresceram. As outras demandas são bastante pontuais. Aí tem outros ambientes, como os microempresários. É um público que para nós é muito relevante.

Como chegar nesse público urbano?

As raízes são rurais. Mas, se você hoje vai para uma cidade como Medianeira, vê que ela é do meio rural, mas moderna e pujante. Tem características de bairros elegantes da capital. [Lá] Você tem a economia girando em torno da agroindústria, mas tem a parte da construção civil, do mercado imobiliário. Nossas raízes são rurais, mas nosso jeito é urbano, bastante moderno. Temos todas as ferramentas digitais e tecnologias. A mobilização é grande com a profissionalização para atender esse público mais urbano, que é muito grande. Porque tem os bancos com campanhas mais agressivas. O rural tem uma burocracia complexa, mas é entendível de certo modo. Você vai para o meio urbano e é diferente com o pequeno empresário. Muitos deles não eram, mas viraram empresários. É o profissional que deixa uma atividade. Ele não tem um histórico, tem que aprender. Temos o Sebrae que ajuda, mas fazer do cidadão que às vezes era um empregado da empresa cuidar do fluxo de caixa da operação dele não é uma coisa muito simples.

Muitos empresários brasileiros se queixaram de não conseguir acesso ao crédito liberado pelo governo federal. Sobretudo os pequenos. A cooperativa registrou a procura por empreendedores por esse serviço? As pessoas se associaram para conseguir empréstimo?

Nós percebemos, pegando a base de associados, um crescimento em torno de 15 mil associados por mês antes da pandemia. Com a pandemia, o ingresso foi de mais de 10 mil associados por mês. Isso no boca a boca, indicação, recomendação, sem campanha massiva. Algumas pessoas estão vindo para poupar, para guardar; outras porque estão migrando de instituição. Um terceiro grupo vem pelo crédito. O Sicredi ficou de prontidão quando saiu essa linha do Pronampe [Programa Nacional de Apoio à Micro e Pequena Empresa – de concessão de crédito a esse tipo de empresário]. Houve, sim, as mais diversas procuras. Mas, dentro dessa realidade, o Sicredi tem uma característica conservadora seletiva. Você tem o conjunto de associados que está há mais de 30 anos na

cooperativa. Ele, tendo um negócio, é claro que terá prioridade quando o recurso for escasso. Mas tem muitos novos que estão chegando e encontrando na cooperativa de crédito um ambiente muito mais acolhedor, de muito mais proximidade e diálogo.

Qual é a expectativa do Sicredi e do setor no curto e médio prazos?

Nosso planejamento para 2021, que acreditamos que será o pós-pandemia, tem um bom grau de otimismo. O fechamento do ano também. A projeção das cooperativas é muito equilibrada. Há redução de resultado pelo aumento das provisões [reserva] para atender aos associados que têm necessidade de um alongamento maior [de pagamento de créditos], mas os investimentos em ativos estarão em alta. Temos procurado crescer dentro daquilo que nos trouxe até aqui, que é o rural. O Plano Safra [plano do governo de concessão de crédito bilionário para a agricultura] é um dos motores. Vamos crescer neste ano mais de 10% em relação ao ano passado, em termos nominais. O mercado continua ativo, os preços estão bons. Nesse motor não pode faltar combustível. (*Gazeta do Povo*)