

Economia

» FINANÇAS

Cooperativas se consolidam e crescem mais que bancos

Regulação e ganhos de escala fazem segmento de crédito aumentar, presença no Brasil

Guido Orgis

O sistema brasileiro de cooperativas de crédito passa por uma consolidação que está permitindo ao setor crescer mais do que os bancos tradicionais. O processo está sendo impulsionado por uma combinação de melhora na regulamentação da atividade e de ganhos de escala que permitem às cooperativas conquistar mais associados com serviços bastante competitivos.

O momento do cooperativismo de crédito é tão bom que o presidente do Banco Central, Alexandre Tombini, lançou um desafio aos gestores do sistema: alcançar 10 milhões de cooperados. Hoje são 7,5 milhões. O BC tem demonstrado interesse em apoiar a expansão do setor de olho em duas qualidades que o diferenciam dos bancos tradicionais: capilaridade e vínculo com os associados.

Para chegar a mais pessoas e continuar crescendo acima do resto do sistema financeiro, o setor cooperativo já vinha se consolidando nos últimos anos. O número total de cooperativas caiu de pouco mais de 1,3 mil para 1,1 mil entre 2011 e o primeiro semestre deste ano, em parte porque várias associações se fundiram para ter mais escala e reduzir custos.

No período, as centrais e confederações, que congregam cooperativas para a prestação de serviços financeiros mais complexos, também ganharam musculatura. O total

de operações de crédito e de depósitos nesse segmento mais do que dobrou entre 2010 e 2014 e as instituições conquistaram participação no mercado financeiro. Em 2014, segundo o BC, elas chegaram a 3,1% dos depósitos e 2,9% das operações de crédito, contra 1,7% e 2,4%, respectivamente, em 2010.

Um exemplo desse movimento é a recente filiação da Unicred Central Norte/Nordeste ao Sistema Sicredi. Com presença em nove estados e 28 cooperativas filiadas, a Unicred decidiu fazer parte de uma confederação que agora terá presença em 20 estados. A outra grande confederação, o Sistema Sicoob, já está em todos os estados, exceto o Ceará, e representa 490 cooperativas (19 a menos do que um ano antes, resultado do processo de fusões).

“A tendência é de o processo continuar. Ainda deve haver algumas fusões”, diz Manfred Dasenbrock, presidente do Sicredi Participações e do Sicredi Central PR/SP/RJ. Somente no primeiro semestre deste ano, o balanço do sistema apresenta quatro incorporações entre cooperativas. “A busca por escala e por atender a regulamentação do Banco Central são as razões para isso”, resume o executivo.

Regulação

Em pouco mais de dez anos, o cooperativismo de crédito passou por uma revolução regulatória. Em 2003, o BC permitiu a criação de instituições de livre admissão, o que ampliou as atividades do setor para além de grupos profissionais. Dois anos mais tarde, o BC criou um departamento para supervisionar o sistema, elevando a pressão para que centrais e confederações melhorassem seus sistemas de controle.

NOVA DIVISÃO

Uma resolução do CMN classificou as cooperativas de crédito em três tipos:

PLENA

Realiza todas as operações financeiras autorizadas pelo Banco Central. Tem exigência maior de capital.

CLÁSSICA

Pode realizar operações simples, sem exposição a ouro, câmbio, derivativos, empréstimos de ativos, entre outras.

DE CAPITAL E EMPRÉSTIMO

Ficam restritas à captação de recursos e empréstimos entre seus associados. Não podem captar depósitos.

Há dois anos, o sistema passou a contar com o Fundo Garantidor de Crédito Cooperativo (FGCoop), que funciona nos mesmos moldes do fundo que garante os depósitos nos bancos comerciais. “Foi um passo crucial porque elimina as dúvidas sobre a segurança dos depósitos”, destaca o diretor operacional do Sicoob Confederação, Francisco Reposse Júnior.

Para completar a evolução da regulação, o Conselho Monetário Nacional publicou em agosto uma resolução que altera a classificação das cooperativas. “A resolução exige capital mínimo para algumas atividades, plano de negócios e melhorias de governança”, explica Valéria Bressan, professora do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). “Há uma preocupação clara do BC em incentivar o crescimento sustentável do setor para não comprometer sua função social.”

CRÉDITO COOPERADO

O setor de cooperativas de crédito está passando por uma consolidação, com instituições com atuação nacional e crescimento acima do resto do sistema financeiro.

COMO FUNCIONA O SISTEMA COOPERATIVO

As cooperativas de crédito são divididas em três níveis que se complementam

1 No primeiro nível, estão as cooperativas singulares. Elas são formadas por no mínimo 20 cooperados que decidem juntar recursos para fazer empréstimos entre eles.

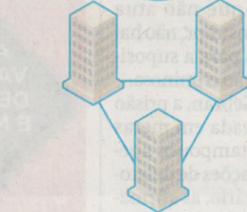
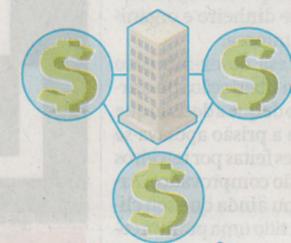
Os serviços oferecidos variam de acordo com o porte de cada cooperativa.

2 No segundo nível, estão as centrais, que organizam as cooperativas para que elas compartilhem serviços e ganhem escala. São formadas por no mínimo três cooperativas.

As centrais podem operar como instituições financeiras, com serviços mais sofisticados aos associados.

3 No terceiro nível, estão as confederações. Elas padronizam e compartilham serviços e fazem a supervisão do funcionamento do sistema. São formadas por no mínimo três centrais.

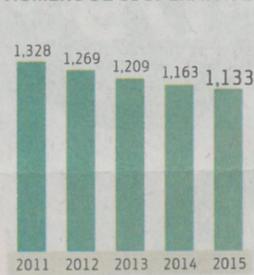
As confederações precisam de aprovação do BC para serem instituições financeiras e podem ser complementadas por um banco. Tanto Sicoob quanto Sicredi estão ligados a um banco próprio.



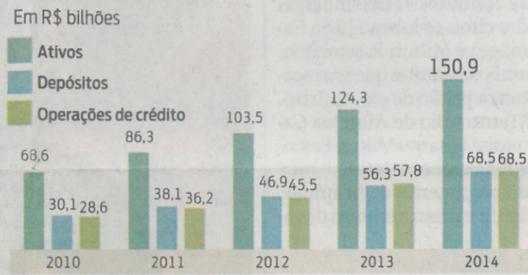
HÁ QUATRO GRANDES CONFEDERAÇÕES NO BRASIL

	Sicoob	Sicredi	Unicred do Brasil	Confesol
Cooperativas filiadas	490	97	45	160
Associados	3 milhões	3 milhões	205 mil	350 mil
Pontos de atendimento	2,3 mil	1,3 mil	283	474

NÚMERO DE COOPERATIVAS



INDICADORES



PARTICIPAÇÃO NO SETOR FINANCEIRO



PONTOS DE ATENDIMENTO

Em dezembro de 2014

Bancos públicos	33813
Bancos privados nacionais	31307
Bancos privados estrangeiros	7786
Cooperativas de crédito*	4219

* As agências dos bancos ligados às cooperativas entram no total de bancos nacionais.

Fonte: BCB. Infografia: Gazeta do Povo



Henry Milleo/Gazeta do Povo

Sicredi chega a 20 estados do país

Com a entrada da Unicred Central Norte/Nordeste, o Sistema Sicredi terá aumentada sua área de abrangência

de 11 para 20 estados brasileiros. Às 97 cooperativas que estão hoje no sistema serão somadas outras 28, enquanto 105 mil associados se somarão aos 3 milhões que já fazem parte da confederação. De acordo com Manfred Da-

senbrock, presidente do Sicredi Participações, a união abre uma nova frente para desenvolver o crédito cooperativo no Norte e Nordeste, onde a Unicred tinha pouca atuação no segmento rural — especialidade do Sistema originário da Região Sul.

Expansão sem cortar contato com as origens

Ao mesmo tempo em que cresce, o sistema de cooperativas de crédito tenta manter suas origens. A grande qualidade do modelo é que os usuários dos serviços financeiros são associados — colocam capital próprio na instituição, assumindo os riscos e a responsabilidade de supervisionar a gestão.

“Somos uma opção de inclusão financeira. O crescimento não pode significar uma perda de contato com a base”, diz Celso Régis, diretor da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB). Segundo ele, é essa característica que permite ao sistema crescer mais que o resto do mercado financeiro, mesmo em um ano de recessão — as cooperativas aplicam os recursos em suas regiões de atuação e

tendem a não restringir o crédito durante as crises. “Foi o que aconteceu depois de 2008 nos Estados Unidos. E o Banco Central no Brasil percebeu que essas qualidades trariam benefícios ao país”, completa Régis.

As cooperativas também se orgulham de cobrar taxas de juros abaixo da média de mercado e de terem no associado um supervisor do trabalho de gestão. No Sicoob, por exemplo, as taxas de juros médias nas operações de crédito nos 12 meses até junho foram de 21,1%, contra 27,6% no resto do sistema financeiro. “Esse é um motivador para a cooperativa. Oferecer taxas menores e retornos maiores em lugares onde nem sempre um banco comercial quer estar”, resume Francisco

Reposse Júnior, diretor operacional do Sicoob Confederação.

A captação de clientes também é diferente em uma cooperativa. “A maior propaganda é o boca a boca. A pessoa precisa entender como o modelo funciona”, explica Reposse. O interesse em participar de assembleias e acompanhar os resultados faz parte do perfil de quem se associa — o que também gera o desafio de aumentar a base de cooperados e evoluir para uma governança mais complexa.

“O contato direto com o cooperado é importante porque a pessoa se sente também dona do negócio”, diz Valéria Bressan, professora da UFMG. Uma das saídas para o contato não se perder é a indicação de delegados, que escutam as “bases” e representam grupos nas assembleias. Valéria lembra de um estudo feito no Paraná que mostra uma elevação na participação dos associados após a adoção da representação por delegados.