

Cooperativismo e o desenvolvimento do agronegócio

São Miguel do Araguaia é uma cidade do norte goiano conhecida por sua proximidade com o rio Araguaia, como o próprio nome denota. Em cerca de meia hora de carro, já se chega à margem dessa verdadeira obra de arte da natureza. Todo ano, milhares de pessoas deslocam-se para a região com a intenção de pescar, acampar e aproveitar a generosa flora e fauna local. Longos trechos de praias de rio, além de peixes, jacarés e tartarugas dos mais diversos tipos e tamanhos fazem a alegria dos visitantes.

Entretanto, ao contrário do que se possa pensar diante dessa introdução, o turismo não é a força primordial da economia local. A cidade e suas circunvizinhas têm se destacado mundialmente não por causa das atrações naturais, mas pela criação de gado em diversos sistemas, que vão do confinamento à pecuária extensiva.

São mais de 500 mil cabeças de gado distribuídas nas fazendas da região, que alimentam populações de diversas cidades, no Brasil e no mundo. Mesmo com toda essa pujança, isso não se refletia, em toda sua potencialidade, na economia local. Um dos gargalos à manifestação plena do potencial econômico desta cadeia produtiva está no incipiente segmento de serviços financeiros disponível na região.

Até 2017, os produtores rurais tinham como opção apenas as instituições financeiras tradicionais, das quais se sentiam praticamente reféns. Estavam extremamente insatisfeitos com o atendimento, com a burocracia exagerada, com a demora nas liberações de recursos e com as poucas

opções de crédito. Nesse contexto, a cidade estava com perspectivas restritas de crescimento e de desenvolvimento econômico.

Como destino da poupança dos habitantes e fonte de recursos para financiar os empreendimentos, as instituições financeiras são estratégicas e indispensáveis à agregação de valor, em proporções maiores que a acumulação de custos financeiros e tarifas. Nesse diapasão, essa realidade começou a mudar quando a Cooperativa Sicoob Unicentro Norte Goiano, filiada à Cooperativa Central Sicoob Uni, iniciou as articulações com produtores, governo, lideranças e cooperados para a abertura de uma agência na cidade. Foram diversas reuniões, pesquisas e estudos, por meio das quais o Sicoob mergulhou na realidade da economia local e compreendeu as principais demandas e sugestões da população, principalmente os produtores rurais.

A Sicoob Unicentro Norte Goiano empreendeu a metodologia de desenvolvimento local e a abertura de novas praças, como solução de nicho, desenvolvida pela Gerência de Agronegócios do Banco Cooperativo do Brasil (Bancoob). O banco reúne a força sistêmica necessária para a geração de um poderoso portfólio de apoio à atividade das cooperativas do Sicoob.

Foi desenvolvido, então, um plano inicial customizado para suprir as necessidades detectadas e fomentar o desenvolvimento do potencial econômico da pecuária e do agronegócio regional. Foram criadas, inclusive, linhas de crédito específicas para atender aos pecuaristas e aos demais envolvidos em toda a cadeia produtiva.

Depois de um criterioso processo de avaliação e planejamento, foi inaugurada, em outubro de 2017, a agência do Sicoob Unicentro Norte Goiano, em São Miguel do Araguaia. Com apenas oito meses de operação, os dados sugerem um imenso sucesso da iniciativa, que representou verdadeira disrupção para a economia da região, principalmente no que diz respeito ao crédito rural.

As projeções estabelecidas de negócios para o ano fo-

ram superadas quatro meses antes do final do prazo estipulado. O número de cooperados praticamente duplicou e a liberação de recursos atingiu quase o triplo do projetado para o período, a ampla maioria no agronegócio – produtores de grande, médio e pequeno porte. Ainda, destacam-se os serviços bancários e o envolvimento da cooperativa em vários projetos sociais que beneficiam a comunidade, como preconizam os propósitos do cooperativismo.

Entre as causas deste potencial do cooperativismo financeiro, está a política de atendimento diferenciado em relação ao praticado tradicionalmente. O trabalho de “corpo a corpo” com os cooperados, humanizado e acessível, resulta em bons frutos. Afinal, para o Sicoob, os associados não são os clientes, na verdade, são a razão de existência da cooperativa. Como ilustra o gerente Leandro Matos, que não mediu esforços para atender os cooperados e buscar as melhores soluções para seus problemas. Ele está sempre acessível, presencialmente ou por meios digitais, e relata com um sorriso no rosto que é procurado algumas vezes até em casa. Antes, muitos produtores reclamavam da dificuldade em serem atendidos por outras instituições.

A chegada do Sicoob trouxe competitividade aos produtores rurais, gerou empregos, aqueceu a economia e influenciou, inclusive, as demais instituições financeiras, que precisaram adequar suas políticas de preços para conseguir acompanhar as taxas e as condições oferecidas pela cooperativa. Todo esse cenário constitui benefício à população, pois o Sicoob torna-se referência de atendimento e posicionamento comercial para as demais instituições financeiras.

Especificamente, com relação ao setor rural, o crédito está transformando a região e as perspectivas são as melhores possíveis. Assim testemunha um dos principais pecuaristas do Brasil, José Francisco de Sena, proprietário do grupo 3S. Para ele, “a chegada da agência foi importante para toda a região, pois significou mais gado sendo vendido, mais lavoura sendo plantada, mais gente comprando no comércio e mais pessoas empregadas para trabalhar com esse gado e com a lavoura. E concluiu que o financiamento é essencial em qualquer negócio e, com o Sicoob, tivemos mais uma ferramenta de crédito que, inclusive, foi muito importante para o nosso negócio. Parte do meu rebanho foi financiado pela cooperativa”, enfatizou.

A iniciativa deu tão certo que consolidou o projeto “Novas Praças”, capitaneado pelo Bancoob, voltado a identificar oportunidades de abertura de novas agên-

cias, em regiões que, como São Miguel, tenham vocação para o agronegócio. O principal objetivo é promover uma maior interação e favorecer o envolvimento sólido com novos mercados para o cooperativismo financeiro.

A expansão do cooperativismo financeiro está “a todo vapor” e, ainda este ano, novas agências devem chegar a regiões importantes para a economia regional. Leva-se desenvolvimento e promovem-se os ideais e valores do cooperativismo, construindo a visão sistêmica do Sicoob: “ser reconhecido como a principal instituição financeira propulsora do desenvolvimento econômico e social dos associados”.



Divulgação

LUCIANO RIBEIRO MACHADO

Engenheiro Agrônomo e doutor em Economia Rural, é superintendente Comercial do Bancoob



Divulgação

GUSTAVO RODRIGUES MACEDO

Jornalista e Assessor de Comunicação, pós-graduado em Gestão da Comunicação nas Organizações.