



Crédito cooperativo, parceiro forte do empreendedor

LEANDRO FIDELIS
_jornalismo@conexaosafra.com

O casal Daniela Gurgel e Thiago Delbone, de Laranja da Terra (Montanhas Capixabas), é exemplo de determinação e empreendedorismo rural. Como muitos pequenos produtores, eles enfrentaram desafios financeiros em busca de prosperar na roça. Apenas a produção agrícola não sustentava a propriedade, onde eles tinham acabado de construir uma casa. “Estávamos descapitalizados de tudo”, conta Daniela. Ela, formada em gastronomia, e Thiago, veterinário e herdeiro do sítio, viram a oportunidade de abrir uma agroindústria e aproveitar a matéria-prima em abundância: a banana.

Com auxílio de um técnico do Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural (Incaper), os microempreendedores individuais (MEIs) elaboraram um projeto, que foi apresentado ao Sicoob Sul-Serrano. Por meio da cooperativa, conseguiram crédito rural do “Pronaf Mais Alimentos”. O financiamento foi essencial para a abertura da agroindústria “Da Terra Produtos Caseiros”, que se tornaria a base para a

jornada empreendedora do casal, conforme você verá mais adiante.

O caso dos empreendedores ilustra como as cooperativas de crédito estão se tornando cruciais para os pequenos negócios no Brasil. De acordo com a 10ª edição da pesquisa “O Financiamento dos Pequenos Negócios no Brasil”, realizada em junho deste ano pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o Sicoob e o Sicredi, dois dos principais sistemas

cooperativos financeiros do país, já representam quase três em cada dez operações novas de crédito aprovadas no país nos últimos seis meses para micro e pequenas empresas (MPE) e microempreendedores (MEI). Juntas, as cooperativas de crédito superam o Banco do Brasil em aprovações de novos empréstimos.

A abordagem centrada no cliente, a transparência, a participação nos resultados e a consultoria financeira especializada fazem das cooperativas de crédito uma opção atraente para quem busca financiamento e suporte para seus projetos empresariais. Além disso, Sicoob e Sicredi desempenham papel fundamental no fortalecimento das economias locais e na promoção do desenvolvimento sustentável nas comunidades onde atuam.

O presidente do Sicoob Sul-Serrano, Cleto Venturim, enfatiza o papel das cooperativas na democratização do acesso ao crédito. Ele destaca a proximidade das agências da cooperativa, o atendimento personalizado e o engajamento nas comunidades locais como importantes diferenciais.

“Estamos iniciando a comemoração dos 35 anos de atuação no Espírito Santo. Ao longo desse tempo, as



_Cleto Venturim enfatiza o papel das cooperativas na democratização do acesso ao crédito

pessoas foram percebendo a existência de caminhos para acessar o crédito, não somente o pequeno empreendedor, mas o médio e grande também, que às vezes quer comprar um caminhão de mais de R\$ 1 milhão e pensa ser algo inalcançável. A proximidade dos nossos funcionários, as agências mais acessíveis e o boca-a-boca são muito importantes na divulgação do nosso trabalho. No cooperativismo, a gente sente a dor do associado, o que na instituição grande é difícil”, ressalta Venturim.

Além disso, a cooperativa se destaca ao oferecer consultoria para ajudar os empreendedores a alcançarem seus objetivos, salienta o presidente da instituição. Além de atenderem às demandas dos clientes, as equipes do Sicoob têm uma percepção aguçada das necessidades da comunidade e do potencial de cada região.

“Enquanto muitas instituições financeiras grandes estão fechando, a cooperativa investe na abertura de novas agências. Um custo que vale a pena pagar para materializar sua presença na comunidade. Além da movimentação financeira, o cooperativismo entra com o seu diferencial, que é participar do desenvolvimento social, das festas, do trabalho voluntário, entender como funciona aquele ambiente em todos os seus pormenores”, avalia Cleto.

À medida que as instituições financeiras tradicionais buscam simplificar suas operações através de plataformas, uma transformação financeira mais próxima da comunidade ocorre com o apoio das cooperativas de crédito, completa o presidente do Sicoob Sul-Serrano, uma das cooperativas que compõe o sistema regional Sicoob ES com atuação

A ABORDAGEM CENTRADA NO CLIENTE, A TRANSPARÊNCIA, A PARTICIPAÇÃO NOS RESULTADOS E A CONSULTORIA FINANCEIRA ESPECIALIZADA FAZEM DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO UMA OPÇÃO ATRAENTE PARA QUEM BUSCA FINANCIAMENTO E SUPORTE PARA SEUS PROJETOS EMPRESARIAIS

em 72 municípios capixabas e também nos estados do Rio de Janeiro, Bahia e São José dos Campos (SP). “Elas estão buscando trabalhar em plataforma. Criam uma linha, atendem um grande grupo com menos esforço e usam a tecnologia para facilitar a operação. Os bancos convencionais dispõem de muito recurso e bom atendimento, mas quem está fora dessa plataforma não recebe aquele contato mais próximo proposto pelas cooperativas”.

_ATENDIMENTO

O gerente do Sicredi em Venda Nova do Imigrante, Victor Meneguetti, compartilha sua visão sobre o sucesso das cooperativas na concessão de crédito aos pequenos negócios, destacando a ênfase no atendimento personalizado. Para ele, que tem experiência de 22 anos de atuação no cooperativismo financeiro, o segredo está em compreender as necessidades das empresas e dos microempreende-

_Victor Meneguetti, gerente do Sicredi em Venda Nova do Imigrante



dores, não apenas cumprir metas de empréstimos.

“Por conhecer a realidade do cooperado, conseguimos oferecer taxas competitivas e condições flexíveis de pagamento e atender melhor que outras instituições financeiras, que não conseguem nem visitar as pessoas”, atesta Meneguetti, que assumiu o Sicredi do município em abril, com a equipe integrada no mês seguinte.

Ainda segundo o gerente do Sicredi, um diferencial importante das cooperativas é a participação dos cooperados nos resultados, algo que as instituições bancárias tradicionais não oferecem. Os associados se tornam parte da jornada financeira e se beneficiam diretamente dos lucros (sobras) gerados. “Esse modelo incentiva a fidelização dos clientes e fortalece os laços entre a cooperativa e a comunidade local”.

A agência do Sicredi em Venda Nova do Imigrante está prevista para inaugurar em novembro deste ano e integra a cooperativa Sicredi Aliança, com sede em Marau (RS). No Espírito Santo, além de Venda Nova do Imigrante, atua em: Afonso Cláudio, Alfredo Chaves, Anchieta, Brejetuba, Conceição do Castelo, Domingos Martins, Guarapari, Iconha, Itaguaçu, Itarana, Laranja da Terra, Marechal Floriano, Piúma, Rio Novo do Sul, Santa Leopoldina, Santa Maria de Jetibá, Santa Teresa e São Roque do Canaã.

_TRANSPARÊNCIA

A pesquisa realizada pelo Sebrae revela ainda que os

bancos muitas vezes não explicam claramente as razões para recusar empréstimos, tornando o processo frustrante para os empreendedores. As cooperativas de crédito, por outro lado, buscam ser transparentes e ajudar os clientes a entenderem os motivos por trás das decisões. Isso não apenas alivia a frustração dos associados, mas também os capacita a tomar medidas para melhorar sua situação financeira, seguindo as regras estabelecidas pelo Banco Central.

Para Cleto Venturim, o papel do cooperativismo no fomento ao empreendedorismo começa no entendimento do que o cliente está buscando fazer. “Aí entra nosso trabalho como consultores. Nossos funcionários treinaram muito para isso. A intenção é acelerar a concessão do crédito, sem inibir o empreendedor, porque a gente precisa que ele volte. De uma forma educada, você tem que dizer o porquê do não e também quando está acelerando o ‘sim’. Muitas vezes a restrição do crédito é algo fácil de resolver”.

Com relação ao processo de concessão de crédito, Victor Meneguetti compartilha sua perspectiva: “Via de regra, os bancos não são obrigados a informar o motivo da recusa do crédito. A gente tenta ser o mais claro possível e explicar ao cliente que talvez seja algo possível de se resolver antes de concedê-lo”, explica o gerente, que pretende expandir a divulgação na região das linhas de crédito de fácil acesso.

DA TERRA PRODUTOS CASEIROS: UMA JORNADA DE INOVAÇÃO E COOPERAÇÃO EM LARANJA DA TERRA

A “Da Terra Produtos Caseiros”, de Laranja da Terra, se destaca pela criação de produtos únicos. Em vez de apenas ofertar os produtos agrícolas tradicionais, o casal Daniela Gurgel e Thiago Delbone buscou criar algo distinto no mercado. O molho barbecue de banana foi uma das primeiras inovações, juntamente com outros produtos como banana passa com chocolate e geleia de banana com canela.

Além disso, a visibilidade alcançada pelos produtores demonstra que mesmo os pequenos podem ter grande impacto no agronegócio. Eles compartilharam o sucesso da agroindústria com a comunidade, mostrando ser possível criar produtos de alta qualidade mesmo com recursos limitados.

“Quería mostrar ao produtor rural a necessidade de ele ser mais que só um produtor rural. Mesmo com uma propriedade pequena e baixa produção, podemos nos destacar com produtos ainda não encontrados no mercado. Não queria ser só uma fábrica de geleia, fazer só antepasto de berinjela. Isso todo mundo já fazia. Precisava fazer algo diferente para sermos notados”, relata Daniela.

A empreendedora enfatiza a importância do apoio da cooperativa de crédito, no caso o Sicoob Sul-Serrano,



[o] DIVULGAÇÃO

— Casal empreendedor inspira comunidade e conquista prêmios pelo sucesso na agroindústria

fundamental para transformar a agroindústria em realidade. Ela destaca que as cooperativas não são apenas instituições financeiras, mas parceiras que entendem as necessidades dos produtores rurais e pequenos empreendedores.

“A força do cooperativismo e do associativismo é evidente quando se trata de acessar

recursos financeiros. Ao contrário dos bancos privados ou estatais, as cooperativas de crédito acreditam no poder do grupo e na divisão de lucros. Isso cria um senso de comunidade e apoio mútuo, onde os pequenos produtores se sentem valorizados como cooperados, não apenas clientes. Quando falo do Sicoob, me sinto ‘Família Sicoob’”, diz.

Para Daniela, essa dinâmica fortalece o relacionamento com a cooperativa, proporcionando liberdade para buscar

“AO CONTRÁRIO DOS BANCOS PRIVADOS OU ESTATAIS, AS COOPERATIVAS DE CRÉDITO ACREDITAM NO PODER DO GRUPO E NA DIVISÃO DE LUCROS. ISSO CRIA UM SENSO DE COMUNIDADE E APOIO MÚTUO” (DANIELA GURGEL)



„A “Pommer Huss”, na tradução “casa pomerana”, é onde funcionava a primeira loja da cidade

ajuda e tornando a experiência financeira mais significativa em todos os aspectos. “A força da ação cooperativista sempre vai ser maior que a individual”, conclui.

E dentro dessa lógica de coletividade, o casal de empreendedores está promovendo uma mudança de consciência em Laranja da Terra. Eles inspiram outras dezenas de produtores rurais a também prosperarem em meio aos desafios da agricultura.

No ano passado, eles inauguraram a “Pommer Huss”, que começou com a ideia de ser a loja da marca “Da Terra” e agora é um ponto turístico que celebra a cultura pomerana local e apoia outros produtores da região. “Nossa propriedade fica no final da estrada, não é rota para lugar nenhum, o que dificulta o agroturismo. Daí queria abrir uma loja no

centro da cidade não só para vender geleia e antepasto, não seria muito convidativa. Pensei em um local para as pessoas frequentarem e que fosse vitrine dos produtos da região”, conta Daniela.

Segundo a empreendedora, chamava atenção não encontrar nem o brote (pão típico feito com milho) nem artesanato local no comércio de uma das cidades mais pomeranas do Espírito Santo. “Pesquisei um lugar e encontrei a casa caindo, os proprietários querendo demolir. Falei aos donos do meu interesse em restaurar o local e transformá-lo em ponto turístico de Laranja da Terra. Eles super aceitaram e ajudaram nos custos da restauração”.

A “Pommer Huss”, na tradução “casa pomerana”, é onde funcionava a primeira loja da cidade. Daniela conta que ouviu muitas memórias de moradores sobre a compra da primeira enxada, do tecido para o vestido de casamento, entre outros artigos no local. Tudo isso atrelado à construção ser tipicamente pomerana. “Queríamos dar

a cara dessa cultura! Hoje, o espaço também funciona como loja colaborativa. A Pommer Huss está aberta para qualquer agricultor ou artesão de Laranja da Terra e região, mesmo que não seja associado à Feira Livre”.

E as conquistas da dupla não param por aí. Depois de ficar entre os seis vencedores do Brasil do Prêmio Produtor Rural Sustentável do Sicoob, em 2022, Daniela Gurgel venceu, no último dia 03 de outubro, a etapa estadual do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios 2023. *(Saiba mais na página 48!)*

BANCO EM QUE O EMPREENDEDOR CONSEGUIU O EMPRÉSTIMO NOVO (ÚLTIMOS 6 MESES)

Banco do Brasil – 22%
Sicredi – 17%
Caixa – 15%
Sicoob – 12%

*Fonte: Sebrae

DA JARDINAGEM À FLORICULTURA DE SUCESSO EM VENDA NOVA DO IMIGRANTE

Em Venda Nova do Imigrante, Adelson Maranguanhe, o “Dedel”, a mulher, Izaura Botacin e a filha dela, Vanessa, migraram da prestação de serviços de jardinagem para o negócio próprio de venda de plantas e enfeites para quintais. Mas o ponto comercial não

estava lá “aquela Brastemp” para atender a clientela cada vez mais exigente e imersa no assunto, principalmente depois da pandemia, quando cuidar de plantas se

tornou um dos principais hobbies do isolamento.

A história do trio é um exemplo inspirador de como a visão empreendedora e o crédito cooperativo podem

transformar uma simples ideia em negócio de sucesso. Tudo começou quando Dedel e Izaura eram empregados, e ela frequentemente recebia pedidos para fazer trabalhos de jardinagem devido à sua paixão por plantas e jardins. Dedel, que trabalhava por escalas, ocasionalmente a acompanhava nessas atividades, mesmo que inicialmente não compartilhasse do mesmo entusiasmo.

Com o tempo, ele foi se acostumando e desenvolvendo gosto pelo trabalho de jardinagem. Foi assim que, há nove anos, o casal decidiu dar um passo corajoso e abrir a própria empresa de jardinagem em Venda Nova do Imigrante. Inicialmente, compravam plantas de outras floriculturas para atender à demanda dos clientes, mas não obtinham muito lucro com essa abordagem. Foi então que surgiu a ideia de fomentar o comércio de plantas, o que lhes permitiria aumentar os ganhos.

Os empreendedores adquiriram alguns vasos no Rio de Janeiro e usaram o quintal do pai de Dedel como depósito. Rapidamente, a demanda começou a crescer à medida que as pessoas passavam e viam suas plantas. Com o sonho da floricultura em mente, o casal decidiu arrendar um terreno na Tapera, onde montou uma pequena estufa às margens da estrada, conhecida pelos destinos de agroturismo e a apenas 60 metros da BR-262. Naquela época, o crisântemo era uma das plantas mais populares que eles vendiam, especialmente durante o feriado de Finados.



—O trio conseguiu condições mais favoráveis de crédito com a recém-formada equipe do Sicredi de Venda Nova do Imigrante

No entanto, o ponto de virada veio com a pandemia, quando muitas pessoas começaram a se interessar por suculentas, flores em vasos, mudas de canteiro e outras variedades. A experiência anterior do casal na jardinagem lhe deu uma visão única sobre as tendências e as preferências dos clientes em relação às plantas e acessórios de jardim, e eles começaram a vender produtos mais alinhados com essa demanda, incluindo enfeites de jardim como os icônicos "Branca de Neve e os Sete Anões", que não eram fáceis de achar na cidade.

Hoje, a Floricultura Tapera oferece mais de 800 variedades de plantas, incluindo mudas de flores e citros em sacolas, plantas em vasos, móveis e objetos de decoração para jardins. Após uma reforma e aprimoramento das instalações,

eles passaram a trabalhar nos fins de semana, atraindo principalmente clientes de fora da cidade que cortam a rodovia federal.

Para conquistar mais clientes e melhorar ainda mais o negócio, eles reconheceram a necessidade de recursos financeiros adicionais e optaram por buscar um empréstimo. O trio conheceu a recém-formada equipe do Sicredi e conseguiu condições mais favoráveis, incluindo juros mais baixos e suporte adicional, como uma maquininha de cartão própria da cooperativa. A mudança significativa das instalações e operações da Floricultura Tapera ajudou a transformar sua visão em realidade. "O Sicredi me trouxe a solução que precisávamos e nos atendeu muito bem para custear a reforma da floricultura", diz Vanessa.

Dedel, Izaura e Vanessa são MEIs e reconhecem o impacto positivo do cooperativismo nas suas vidas. "O cooperativismo faz muita diferença na vida dos MEIs, facilita e agiliza conquistarmos o que precisamos para o negócio. Se a gente não consegue ir até eles, eles vêm até a gente ou resolvemos tudo por telefone", finaliza Dedel.