

## ESTUDO SOBRE MICROFINANÇAS

Secretaria do  
Planejamento, Gestão  
e Patrimônio

GOVERNO DO ESTADO



TRABALHANDO SÉRIO A GENTE CHEGA LÁ



**GOVERNO DO ESTADO DE ALAGOAS  
SECRETARIA DE ESTADO DO PLANEJAMENTO, GESTÃO E PATRIMÔNIO  
SECRETARIA EXECUTIVA DE PLANEJAMENTO E GESTÃO  
NÚCLEO DE ESTUDOS E PROJETOS**

# **ESTUDO SOBRE MICROFINANÇAS**

**MACEIÓ  
2017**



## GOVERNO DO ESTADO DE ALAGOAS

Governador - José Renan Vasconcelos Calheiros Filho

Vice-Governador - José Luciano Barbosa da Silva

### SECRETARIA DE ESTADO DO PLANEJAMENTO, GESTÃO E PATRIMÔNIO - SEPLAG

Secretário de Estado - Fabrício Marques Santos

Secretário executivo de Planejamento e Gestão - Genildo José da Silva

Chefe de Gabinete - Fernanda Martinelli Ramos Maia

---

#### NÚCLEO DE ESTUDOS E PROJETOS

Coordenador - Cícero Péricles de Oliveira Carvalho

---

#### EQUIPE TÉCNICA

Karla Karolyne Barbosa Rocha

Larissa Camila Torres Pinto

Sarah Regina Nascimento Pessoa

---

#### RESPONSÁVEL PELO ESTUDO

Fábio Leão

---

#### EQUIPE DE REVISÃO

Cícero Péricles de Oliveira Carvalho

Genildo José da Silva

---

#### ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Assessor de Comunicação - Igor Raphael Gouveia de Queiroz

Designer Gráfico - Fábio Medeiros Aguiar

---

#### NORMALIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO

Biblioteca Luiz Sávio de Almeida

Supervisora - Maria Gorileide P. de Oliveira

---

#### REALIZAÇÃO

Secretaria de Estado do Planejamento, Gestão e Patrimônio - **SEPLAG**

Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Alagoas - **FAPEAL**

Disponível para consulta e download no site [dados.al.gov.br](http://dados.al.gov.br)  
É permitida a reprodução total ou parcial dos textos deste estudo,  
desde que seja citada a fonte.

---

**Bibliotecária Responsável:** Maria Gorileide P. de Oliveira - CRB-4/1524

Alagoas. Secretaria de Estado do Planejamento, Gestão e Patrimônio.

Estudo sobre microfinanças/Alagoas.

Secretaria de Estado do Planejamento, Gestão e Patrimônio. - Maceió: SEPLAG, 2017. 41p.

1. Alagoas - Microfinanças. 2. Sistemas Financeiros. 3. Desenvolvimento Local. I.  
Secretaria de Estado do Planejamento, Gestão e Patrimônio. II. Título.

CDU 330.341 (813.5)

---

# INTRODUÇÃO

O acesso ao crédito e ao conceito ampliado das microfinanças é uma condição muito importante para a população da base da pirâmide modificar suas posições no processo de inclusão socioprodutiva. Este termo – base da pirâmide, ou BP – foi largamente difundido pelo professor indiano C.K. Prahalad (2005), onde ele afirmava que a distribuição da riqueza e a capacidade de geração de renda podem ser entendidas sob a forma de uma pirâmide econômica. No topo da pirâmide estão os ricos, com numerosas oportunidades de gerar altos níveis de renda. No outro extremo da pirâmide, mais de 4 bilhões de pessoas vivem na BP, com menos de US\$ 2,00 por dia. É sobre essas pessoas que nos referimos quando falamos a esse respeito, quando falamos sobre um grande contingente de pessoas com baixo rendimento e poucas oportunidades. Além disso, incluímos neste conceito o empreendedor individual e o agricultor familiar, que representam mais de 80% dos negócios em Alagoas. O processo de inclusão financeira, com a bancarização, o acesso a crédito sob medida, os microsseguros e a poupança em grupos pode significar vários graus de liberdade para grandes contingentes populacionais no interior dos estados brasileiros, notadamente nas regiões periféricas.

Ao propiciar o acesso ao crédito pela via da bancarização para as populações de agricultores familiares e empreendedores de pequeno porte das regiões periféricas das grandes cidades e do interior da maioria dos estados brasileiros, as organizações formais estão na verdade promovendo a inclusão nos mercados tradicionalmente constituídos e também nas sociedades onde elas estão inseridas. O acesso aos bancos por meio de uma instituição financeira (seja ela uma cooperativa de crédito, um correspondente bancário – como as agências dos correios –, os bancos populares com suas moedas sociais, ou de uma agência de fomento), faz com que essa legião de pequenos produtores possa encurtar suas viagens para cidades vizinhas para sacar dinheiro, permite que o dinheiro circule onde ele é gerado e não vaze para locais onde estão fisicamente os bancos e também aumenta a sensação de segurança dessas pessoas, ao diminuir sua necessidade de se locomover de posse de grandes quantidades de dinheiro em cédulas. O crédito direto para quem produz é uma importante força no processo de mitigação da pobreza e da desigualdade no país, notadamente em suas regiões mais pobres.

Do ponto de vista do custo de acesso ao capital é claro o benefício que as microfinanças promovem. Acessando diretamente os organismos que operam com microcrédito e outras linhas de crédito com valores mais elevados, os pequenos produtores se afastam rapidamente dos atravessadores de dinheiro, os assim chamados popularmente de agiotas. Somente na primeira relação formal de crédito é possível reduzir as taxas de juros em mais de quatro pontos percentuais ao mês, com a operação ocorrendo pela via de uma organização formal de crédito. Essa democratização no acesso ao crédito faz toda a diferença nos locais onde as atividades produtivas são tão pequenas que não atraem nem os bancos públicos de desenvolvimento.

Para que as microfinanças e o crédito sob medida surtam os efeitos pretendidos em termos de desenvolvimento há que se pensar em sua regulação. O Banco Central do Brasil (BCB) é a organização por excelência responsável pelas regras, normas e leis que dão sustentação às operações do sistema financeiro nacional e também do sistema nacional de fomento ao desenvolvimento. Mais abaixo serão discutidas as questões relativas ao sistema financeiro nacional (suas origens, regras e funcionamento), bem como as questões relativas ao sistema nacional de fomento e suas peculiaridades. O BCB se pauta em diversas organizações que estão aptas a operar a política de microcrédito no país, como por exemplo: as sociedades de crédito ao microempreendedor e à empresa de pequeno porte (SCMs); os correspondentes no país (lotéricas, bancos postais, bancos comunitários e outros); agências de fomento e cooperativas de crédito. Estas organizações reguladas estão no radar no BCB e, portanto, podem ser arguidas a qualquer momento em decorrência de práticas danosas ao sistema financeiro nacional.

Segundo Soares e Sobrinho (2008) os principais motivadores para a migração de uma ONG para uma IMF (instituição microfinanceira) regulada são os seguintes:

- a.** As Instituições que captam depósitos do público devem se sujeitar à regulamentação prudencial;
- b.** Emprestadores e investidores sentem-se mais seguros quando fazem suas operações em instituições supervisionadas por autoridades bancárias;
- c.** Como as ONGs não têm dono, podem ser administradas por pessoas com uma visão mais social, o que resulta em estruturas de poder que não estão muito preocupadas com eficiência operacional ou com rentabilidade.

Além da segurança e na transparência resultantes da regulação, o ambiente mais seguro de acesso ao crédito para pequenos empreendedores influencia positivamente na elaboração de políticas públicas. Exemplo disso é a lei nº 11.110, de 25/04/2002 que consolidou o conceito de Microcrédito Produtivo Orientado (MPO). Segundo a lei, o MPO é o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, que utiliza metodologia baseada no forte relacionamento direto com empreendedores no local (forte componente de desenvolvimento local) onde é executada a atividade econômica, devendo ser considerado, ainda, que:

- a.** O atendimento ao tomador final dos recursos deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;
- b.** O contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica; e
- c.** O valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este e em consonância com o previsto na Lei.

Um último aspecto de grande importância neste primeiro momento é a questão de gênero no microcrédito. O acesso das mulheres ao mercado financeiro, aos negócios e à direção dos bancos e instituições microfinanceiras é uma realidade neste mercado. O desenho das políticas públicas para incentivo aos programas e à criação de organizações operadoras de microcrédito estão totalmente aderentes à questão de gênero para a concretização dos resultados pretendidos em termos de desenvolvimento.

A participação das mulheres não é apenas uma questão de política de inclusão. É fato comprovado em diversos projetos e em relatos de dirigentes de organizações de microcrédito que as mulheres são mais eficientes na gestão dos negócios e do crédito contraído para fins de empreendedorismo. Em face de sua natural preocupação com o cuidado de suas famílias, as mulheres guardam um comprometimento muito forte com o crédito contraído e conseguem honrar os pagamentos na quase totalidade dos casos.

Para comprovar este fato, vejamos o caso da Desenvolve. O número de mulheres que acessam o crédito da Desenvolve em 2011 era de aproximadamente 47% e atualmente este percentual está em 59,79%. Esta ampliação diz muito sobre a adimplência da carteira, pois como se sabe, as mulheres são mais cuidadosas quanto aos recursos tomados e mais responsáveis no pagamento dos investimentos. As cooperativas de crédito seguem a mesma tendência, bem como os demais agentes que participam dos projetos da Agência.

Enfim, as políticas públicas baseadas nas microfinanças apresentam uma alternativa muito importante para a inclusão produtiva e financeira, além contribuir com a mitigação da desigualdade social e com o desenvolvimento local.

O presente estudo apresenta resultados de políticas de inclusão socioprodutiva em Alagoas

pela via do crédito produtivo e orientado. Apresenta políticas a partir de organizações de microcrédito, além de cooperativas de crédito e outras organizações sociais que executam projetos complementares às políticas de crédito e inclusão financeira.

A próxima seção apresenta um resumo sobre sistemas financeiros e o processo de crescimento econômico. Nesta parte são discutidos argumentos favoráveis e contrários às políticas de promoção do desenvolvimento pela via dos bancos públicos de desenvolvimento. Apresenta também uma breve discussão sobre o sistema nacional de fomento e seu processo histórico. Discute sobre a importância do sistema nacional de fomento como complemento a políticas de outras instituições como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o próprio Banco Central do Brasil.

Na terceira parte são apresentadas as cooperativas de crédito de Alagoas e as políticas implementadas para apoiar o sistema de crédito ao empreendedor alagoano. Serão apresentados três casos de sucesso de organizações que vêm crescendo continuamente durante aproximadamente os seis anos; período em que vêm utilizando os recursos advindos da política criada pela Desenvolve. Durante todo este tempo, as cooperativas de crédito já renovaram seus empréstimos em três ciclos, tendo honrado a cada um dos financiamentos. Não se tem histórico de inadimplência com as cooperativas de crédito rural de Alagoas, mesmo considerando anos difíceis na economia local e nacional pelos quais todas passaram.

Neste período, as cooperativas enfrentaram dois problemas distintos: a crise econômica nacional e local e a longa estiagem por que passa Alagoas nos últimos cinco anos. A crise econômica nacional afeta a todos indistintamente ao reduzir a renda das famílias e pressionar o faturamento das cooperativas. A longa estiagem que afeta o Estado representa um duro golpe nas contas das cooperativas, uma vez que os negócios dos seus clientes (criação de pequenos animais, agricultura familiar e orgânica, plantio e comercialização de frutas, artesanato, dentre outros) – já afetados pela redução na demanda, são também afetados pela ameaça de perda de seus rebanhos e plantios inteiros. E mesmo a despeito de todas essas dificuldades, as cooperativas renegociaram suas dívidas e as quitaram todas. Creditamos esses excelentes resultados à forte regulação do Banco Central do Brasil, ao acompanhamento de perto e ajuda técnica da Desenvolve e, principalmente, pela boa gestão e ética dos dirigentes dessas organizações de crédito.

Nesta parte será possível verificar o crescimento das cooperativas de crédito a partir de incentivos e apoio constante a estas organizações. Poderemos verificar como é possível planejar no longo prazo quando se tem apoio governamental na medida certa para o alcance dos resultados em termos de desenvolvimento local e crescimento econômico e financeiro das organizações.

Finalizamos com uma conclusão onde fazemos algumas reflexões sobre o processo de desenvolvimento inclusivo por que passa o Estado a partir das camadas de baixo da pirâmide social e de renda da economia alagoana. Testemunhamos a emergência de um grande movimento em rede – com a agregação de diversos atores, incluindo o importante papel das universidades públicas –, um movimento que é também orgânico – por considerar as reais necessidades locais das populações e um movimento que, desejamos, seja duradouro para o bom equilíbrio na distribuição de renda e de oportunidade em nosso Estado.

## **2. Sistemas financeiros e o financiamento do crescimento**

A importância do sistema financeiro para o processo de desenvolvimento econômico tem uma longa discussão no meio acadêmico. Para quem quiser aprofundar um pouco mais sobre essas discussões acadêmicas, os artigos de Luiz Fernando de Paula (2012) e Jennifer Hermann (2011) fazem uma vasta discussão sobre os enfoques neoclássicos e keynesianos acerca da importância do sistema financeiro nos processos de crescimento e desenvolvimento econômico, suas restrições, falhas e possibilidades de financiamento da produção no sistema capitalista.

Antes de elencar as características dos modelos e expor a justificativa de intervenção do Estado no mercado para corrigir suas falhas, é mister colocar a importância do sistema financeiro também

para a promoção de um tipo de crescimento diferente do observado nos últimos 30 anos, conforme descrito no item 1 acima.

Sistemas financeiros são definidos pelo conjunto de mercados financeiros existentes numa dada economia, pelas instituições financeiras participantes e suas inter-relações e pelas regras de participação e intervenção do poder público nessa atividade (Carvalho et al, 2007, pp. 253). Segundo Eduardo Fortuna (1997), trata-se de um conjunto de instituições que se dedicam, de alguma forma, ao trabalho de propiciar condições satisfatórias para a manutenção de um fluxo de recursos entre poupadores e investidores.

Segundo PAULA (2012, Financiamento, Crescimento Econômico e Funcionalidade do Sistema Financeiro: uma abordagem pós-keynesiana), “os intermediários financeiros têm uma função especial na economia, qual seja de atuar como transformadores de maturidades, compatibilizando as necessidades de financiamento dos investidores com desejos de poupança dos poupadores, ao transformarem ativos ilíquidos e de mais longa maturidade em ativos líquidos de maturidade mais curta”.

Os intermediários financeiros são importantes para o processo econômico uma vez que podem reduzir os custos de transação entre ofertantes e demandantes de crédito, seja por conta do fator escala (via canais amplos de distribuição do crédito como a internet, rede de agências, caixas eletrônicos, etc.) seja pela redução dos custos de negociação via contratos de crédito. Estes fatores por sua vez não eliminam as incertezas e falhas de mercado existentes no sistema; daí a importância do planejamento do desenvolvimento para a minimização dessas incertezas.

## **2.1. Sistema Nacional de Fomento no apoio ao desenvolvimento**

As falhas, incertezas e incompletudes dos mercados financeiros tradicionais são justificativas concretas para a conformação de um sistema nacional de fomento (SNF). As diferenças entre regiões no que tange ao desenvolvimento econômico são reforçadas pela falta de acesso ao crédito nas regiões periféricas. Se, por um lado, o acesso ao crédito é importante para turbinar o processo de crescimento econômico, sua ausência, concentração ou redução de importância contribui para reforçar as desigualdades regionais e perenizar o status quo vigente.

O processo de reestruturação do sistema bancário no Brasil aprofundou-se na década de 1990 com a criação pelo governo de dois programas: o PROER - Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional e o PROES - Programa de Incentivo à Redução do Setor Público Estadual na Atividade Bancária, respectivamente em 1995 e 1996. Estes programas e o processo de fusões, aquisições e incorporações por que passou a ainda passa o sistema bancário concentrou sobremaneira a oferta de crédito no país.

A concentração bancária tem transferido depósitos bancários de regiões periféricas - como as regiões Nordeste e Norte - para regiões mais ricas como as regiões Sudeste e Sul, agravando ainda mais o fosso de desenvolvimento existente entre as regiões. A concentração de crédito nas regiões mais desenvolvidas do país tem provocado o chamado efeito “vazamento de crédito” das regiões menos desenvolvidas para as mais desenvolvidas.

Os recursos recebidos pelas regiões mais pobres como transferências de rendas por parte do governo federal e outras rendas não são adensados na região uma vez que as principais indústrias de transformação se encontram nas regiões Sul e Sudeste. Desta forma, a renda canalizada para as regiões mais pobres encontra um escudo ou um ímã nas regiões de concentração bancária e industrial, perpetuando a situação vigente (para uma análise mais aprofundada do efeito vazamento de crédito, ver Ferreira Jr. e Sorgato (2008)).

A superação de tais adversidades passa, necessariamente, pela construção de um sistema nacional de fomento que coloque luzes nas situações listadas acima. O SNF a ser criado precisa ser forte e contar com uma institucionalização e regulação que transfira para seus componentes os ganhos de aprendizagem necessários à atuação no nível local e regional.

Não se pode perder de vista que o SNF deve manter a autonomia dos agentes no nível local. A construção da coordenação e governança no nível nacional não pode sufocar as iniciativas locais já

existentes ou a serem criadas. Diversos sistemas já em funcionamento no Brasil padecem dos erros de massificação das ações pensadas em Brasília sem a devida adaptação para as demais regiões. Isto torna os programas inócuos e sem validade para os processos de enraizamento do desenvolvimento.

Outra característica deste sistema deve ser a igualdade de participação dos envolvidos. O organismo a ser criado deve ser representativo no nível de todas as regiões envolvidas para que as discrepâncias regionais sejam ouvidas e superadas.

As Agências Financeiras de Fomento ao Desenvolvimento (AFF's) são os organismos mais eficientes para a atuação no nível local do SNF por vários motivos:

- Têm o papel de catalisadores do desenvolvimento local, articulando a demanda de crédito por um lado e construindo a oferta de crédito sob medida de outro;
- São ágeis e leves o bastante para atuarem no nível face-a-face com seus clientes, reduzindo o risco de crédito em suas operações;
- Devem atuar no nível dos projetos complementados pelo crédito e acompanhar todos os investimentos até sua maturidade, através do circuito “do berço ao túmulo (from the cradle to the grave).

No entanto, as AFF's apresentam fragilidades que precisam ser superadas para que o SNF funcione a contento. Dentre elas, podemos citar as principais:

- a. Grande parte das AFF's apresenta problemas de sustentabilidade e de continuidade de suas operações. Apresentam baixo patrimônio líquido e não contam com solução de custeio que não seja a dependência orçamentária dos governos estaduais.
- b. Outro grande problema é a inexistência de funding adequado ao financiamento de longo prazo e a atividades de baixo retorno ou riscos elevados. A baixa capacidade de captação de recursos e a inexistência de um fundo nacional ou de fundos regionais para capitalização das AFF's limita sobremaneira sua força na promoção do desenvolvimento local.
- c. Sistema de inteligência para a tomada de decisões. O SNF deve disponibilizar um sistema de inteligência adequado às ações no nível local que promova os transbordamentos para as demais regiões e para o sistema como um todo. Um modelo eficiente para tratar os sistemas de inteligência no nível local são os núcleos de inteligência competitiva setorial (NICS). A constituição de NICS é relativamente barata e muito eficiente no fornecimento de informações decodificadas para a tomada de decisões em projetos de investimentos para micro, pequenas e médias empresas (MPMEs).

Acreditamos que a construção de programas de desenvolvimento institucional, com repasse de recursos não-reembolsáveis para as AFFs se estruturarem nos aspectos mencionados acima (principalmente a construção de sistemas de inteligência; contratação de consultoria; aquisição de sistemas e equipamentos) é um caminho a ser trilhado. Os recursos para tais programas podem ser definidos no orçamento do governo federal ou através de um programa junto ao BNDES com contrapartida das próprias AFFs.

A parceria com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), aliás, é de fundamental importância em todos os seus aspectos. Primeiramente, através do repasse das linhas do banco e também por meio dos demais programas existentes para o atendimento às empresas de pequeno porte da região.

### **3. As Cooperativas de Crédito e o Desenvolvimento Local**

A partir de 2009 a Desenvolve passou a operar no Estado de Alagoas e elaborou um grande diagnóstico para identificar os principais agentes que operavam com microcrédito e outras modali-

dades de crédito para empreendedores de pequeno porte. As cooperativas de crédito rural foram apontadas na pesquisa como um grupo que fazia a diferença no interior do Alagoas.

Em 2010, quando a Desenvolve lançou seu primeiro edital de microcrédito, as cooperativas de crédito rural tiveram um grande destaque na demanda pelo crédito disponibilizado. Durante esses anos as cooperativas de crédito evoluíram significativamente e continuam avançando em termos de conquista de novos clientes, diversificação de sua carteira de crédito e de produtos e ampliação de sua área de abrangência.

Os resultados reforçam o sucesso da política criada pela Desenvolve em 2009 e projetam um futuro de muito trabalho no rumo do fortalecimento do cooperativismo de crédito no Estado. As comunidades e os povoados mais afastados dos centros urbanos poderão contar em poucos anos – no caso da continuidade e ampliação da política – com uma gama de instituições que poderão lhes atender com mais intimidade e eficiência, potencializando seus negócios. Este movimento modificará o que hoje é periferia em um grande ator independente e influente nos negócios e na política do Estado.

### **3.1. Cooperativas de Crédito**

O ato de cooperar por si, se apresenta como a alternativa mais racional para se enfrentar as dificuldades e superá-las do que fazer o mesmo esforço sozinho. Nenhuma novidade até então. A questão da cooperação é que envolve outras categorias que não estão disponíveis para que esta alternativa tão simples de compreender realmente se transforme em resultado. Uma das mais importantes dessas categorias é a confiança. É muito difícil cooperar, sem confiar. As alternativas à confiança são os contratos, que podem reduzir a penalidades os custos de transação advindos da falta de confiança e outros atributos muitas vezes chamados de subjetivos.

No Brasil, o principal marco legal acerca do cooperativismo é a Lei nº 5.764, de 16/12/1971, que define as formas de apoio do governo federal a través da Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências.

Podemos destacar duas características principais acerca do cooperativismo: a primeira diz respeito ao bem comum. Conforme está escrito no artigo 3º da lei do cooperativismo, participam das sociedades cooperativas (...) as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum, sem objetivo de lucro. E a segunda características diz respeito ao fenômeno sociológico definido como mutualismo, ou seja, a relação na qual grupos sociais oferecem benefícios mútuos; oferecendo assistência a membros daquele grupo que dele necessita (Soares, 2015).

O cooperativismo, portanto, organiza-se como uma sociedade de pessoas, onde cada uma delas tem direito a um voto – não importando o valor dos seus investimentos ou contribuição, e o seu resultado econômico (chamadas ‘sobras’) é distribuído da forma que, quem mais recebe é quem mais utiliza a cooperativa e não aquele que mais investe.

O cooperativismo de crédito carrega todas as características acima descritas, mas apresenta uma diferença fundamental. A diferença reside na mercadoria que comercializam, que é o dinheiro. Por força dessa diferenciação, as cooperativas de crédito assemelham-se aos bancos e a outros intermediários financeiros. Por esta razão, são supervisionadas de perto por uma das principais autoridades monetárias do país – o Banco Central do Brasil (BCB). A principal autoridade monetária do país é o Conselho Monetário Nacional (CMN). O CMN supervisiona as políticas monetária, de crédito, orçamentária, fiscal e da dívida pública do Brasil. De acordo com os termos da Lei nº 4.595/64, conhecida como Lei da Reforma Bancária, compete ao CMN regulamentar as operações de crédito das instituições financeiras brasileiras, regular a moeda do país, supervisionar suas reservas em ouro e cambiais, determinar suas políticas de poupança e investimento e regulamentar os mercados de capitais brasileiros. Nesse âmbito, o CMN também supervisiona as atividades do Banco Central do Brasil e da CVM (Comissão de Valores Mobiliários).

Em decorrência disso, foi criado no país um marco legal que define as cooperativas de crédito como instituição financeira (em especial a Lei 4.594/64), além de um conjunto de regras aplicáveis somente a elas, a Lei Complementar 130/2009. A supervisão do BCB também criou possibilidades de autorregulação, que vem sendo exercida pelo segmento ao longo dos anos no Brasil. Sobre este assunto e para um maior detalhamento de informações, consultar Soares & Melo Sobrinho, no estudo “Rumos do Cooperativismo Financeiro no Brasil (2015).

Outra função importante deste tipo de cooperativismo é contribuir com a promoção das finanças de proximidade. É importante aqui fazer uma breve definição do que vem a ser o microcrédito e as finanças de proximidade. Podemos dizer que a grande diferença entre o microcrédito tradicional e as finanças de proximidade é que o primeiro está baseado fortemente nas transferências de recursos públicos subsidiados para apoiar atividades produtivas e também para irrigar as cooperativas de crédito e outros agentes financeiros (como os bancos comunitários, correspondentes e outros), que, por sua vez, praticam as finanças de proximidade. O microcrédito tradicional apresenta, portanto, um perigo iminente de se tornar burocrático e submetido às vontades políticas do gestor da ocasião.

No caso das finanças de proximidade, os agentes operadores dos recursos (que, como já foi dito acima, também podem ser oriundos de microcrédito captado junto ao setor público) atendem às necessidades efetivas dos empreendedores e produtores residentes nos locais onde esses agentes atuam. Por estarem próximas dos tomadores de crédito, essas organizações conhecem suas realidades e podem direcionar os recursos exatamente para suprir as necessidades dos seus negócios, reduzindo, dessa forma, os riscos de inadimplência. Por receberem a adesão dos tomadores de crédito e contarem com sua confiança por estarem próximos, as organizações de crédito têm a oportunidade de se tornar sustentáveis com o incremento dos depósitos dos seus clientes.

Portanto, as cooperativas de crédito podem e devem praticar outras modalidades de crédito para além do crédito rural. A Desenvolve vem trabalhando junto às cooperativas de crédito do Estado com o objetivo de incentivar a criação de novos produtos que possam também atender a clientes que estejam localizados nas cidades onde as mesas estão instaladas, a partir do formato de livre admissão. Cooperativas de crédito de livre admissão de associados não guarda relação apenas com os produtos e clientes do agronegócio. Tornando-se de livre admissão, uma cooperativa de crédito pode criar produtos para clientes de outras atividades e, assim, ampliar sua carteira de crédito, seu patrimônio e ainda diversificar, mitigar e diminuir os riscos de sua operação.

Os frutos desse trabalho já podem ser verificados a partir dos três casos de sucesso relatados a seguir.

### **3.2. A - COCREAL - Cooperativa de Crédito Rural do Serão Alagoano**

A COCREAL - Cooperativa De Crédito Rural do Sertão Alagoano é uma cooperativa de crédito que atua prioritariamente no meio rural. Tem sua sede na cidade de Pão de Açúcar e atende a diversos municípios e povoados do Sertão Alagoano. Fundada em 10/08/2005, vem atuando junto aos pequenos agricultores, agricultores familiares, assentados da reforma agrária, e diversos outros empreendedores de pequeno porte sempre com o intuito de ampliar suas oportunidades de crescimento através do suprimento de crédito e outros serviços microfinanceiros necessários a estas atividades. Surgiu a partir dos grupos de oportunidades locais para o desenvolvimento (Gol-Ds), dentro do projeto redes, que depois veio a se chamar Alagoas Cidadã, numa parceria entre a Desenvolve e a Visão Mundial.

O Projeto Alagoas Cidadã é uma parceria firmada em 2010 entre a Desenvolve e a Visão Mundial. O projeto objetiva organizar grupos produtivos e culturais em todo o Estado, a partir da metodologia denominada GOL-D (grupos de oportunidades locais para o desenvolvimento). O objetivo dos grupos é discutir os direitos e deveres dos cidadãos (desde a emissão de documentos, passando pelo acesso a saúde, cultura, planejamento de seus bairros e municípios) e apoiar os negó-

cios que existam ou que venham a surgir como decorrência das ações dos grupos. Outra atividade relevante dos grupos é a promoção da educação financeira através do mecanismo de formação de poupança interna. Os grupos são administrados pelos agentes de desenvolvimentos (ADGs), que são contratados pela Visão Mundial, no âmbito da parceria com a Desenvolve. Para o Projeto Alagoas Cidadã, a Desenvolve criou um fundo de microcrédito para apoiar as iniciativas empresariais de pequeno porte que surgem nos grupos, deixando os recursos da poupança interna livres para serem utilizados para outros objetivos sociais, educacionais e de saúde das famílias dos membros. O projeto Alagoas Cidadã conta com aproximadamente 5.000 pessoas, que participam de 500 grupos formados em todo o Estado de Alagoas e está em fase de renovação para o próximo período. Em termos de pequenos negócios, o projeto já movimentou mais de R\$ 400.000,00 em microcrédito no interior do Estado. Além disso, os recursos do projeto também foram direcionados para que as cooperativas de crédito estudadas neste texto pudessem fazer o atendimento a seus clientes nas regiões onde a existência dos grupos coincidissem com suas áreas de atuação.

Sua área de atuação vem crescendo significativamente e hoje engloba os municípios de Belo Monte, Palestina, Jacaré dos Homens, Batalha, Jaramataia, São José da Tapera, Olho d'água das Flores, Senador Rui Palmeira, Santana do Ipanema e Monteirópolis, além dos povoados localizados no interior destes municípios. (Confira mapa em Anexo I)

Desde o início do seu relacionamento com a Desenvolve, a Cocreal apresentou um comportamento empreendedor e uma boa abertura para novas alternativas de serviços microfinanceiros. No entanto, este comportamento empreendedor sempre foi mantido com os pés no chão por seu presidente Manoel Neuton. Conhecedor da realidade de seus sócios, Manuel Neuton planejou o crescimento da Cocreal dentro de bases realistas, tomando crédito de forma responsável e alinhado com o crescimento de sua carteira e da saúde financeira de seus clientes.

Antes de participar dos programas e projetos da Desenvolve, a Cocreal mantinha apenas operações de crédito para seus clientes do meio rural. Eram operações de crédito para financiamento da compra de pequenos animais e custeio rural. Estas operações eram muito interessantes para o tomador, uma vez que faziam apenas um pagamento ao final do ciclo de doze ou dezoito meses. No entanto, a operação significava um grande risco para a cooperativa e uma sangria em seu fluxo de caixa. Como praticamente existia apenas esta operação, o risco de concentração colocava em cheque os recebimentos da cooperativa, sem levar em conta ainda o risco de fatores da natureza, como a seca ou acidentes com os animais financiados.

### **3.3. A Desenvolve e as novas propostas de trabalho**

No período do lançamento do primeiro edital a Cocreal recebeu um financiamento de R\$ 720.000,00 sendo R\$ 700.000,00 para funding e R\$ 20.000,00 para PDI (Projeto de Desenvolvimento Institucional). O termo inglês funding é o ato de prover recursos financeiros (normalmente sob a forma de dinheiro, mas também pode ser esforço empreendido para realizar uma ação, ou tempo), para financiar um bem, programa ou projeto, normalmente por uma organização ou governo.

Um Projeto de Desenvolvimento Institucional (PDI), por sua vez, envolve investimentos em componentes e atividades internas à organização ou empresa, como por exemplo: aquisição de computadores; aquisição de motocicletas para agentes de crédito; certificações. O objetivo principal de um PDI é preparar a empresa para responder com eficiência às demandas de mercado e às regulações do setor, impostas por seu órgão normativo.

No início do processo a cooperativa apresentou certa dificuldade para quitar as parcelas e solicitou um refinanciamento das mesmas. O período de um ano de carência não foi suficiente para colocar no mercado o valor solicitado e fazer com que os recursos retornassem para seu caixa. Uma das principais razões para esta solicitação foi o perfil de longo prazo de suas operações de crédito. No entanto, após a renegociação, a instituição quitou corretamente o seu empréstimo e não apresentou inadimplência ou atraso nos pagamentos.

Devido ao aumento da demanda a Cocreal solicitou no final de 2012 uma liberação de recursos do PROCAP - Programa de Capitalização de Cooperativas de Crédito e Organizações Microfinanceiras, no valor de R\$ 900.000,00 o qual teria 12 meses de carência, sendo pago nesse primeiro período só os juros, e o valor principal seria pago em 24 parcelas corrigidos com juros de 0,5% ao mês.

A Desenvolve lançou o programa para fornecer funding adequado para as operações das cooperativas de crédito e outros organismos que operavam com microcrédito no Estado, em 2012. Atualmente, o Procap continua em vigência disponibilizando crédito para as cooperativas de crédito, grupos de oportunidades locais, bancos de sementes e de ferramentas em todo o Estado.

O Procap foi criado dentro da política de microcrédito da Desenvolve para ampliar os recursos à disposição das cooperativas de crédito, desde que elas cumprissem com metas e objetivos pré-estabelecidos, como: ampliação da carteira de clientes; ampliação da área de atuação da cooperativa; ampliação do número de cooperados; ampliação do número de produtos de crédito.

Neste segundo financiamento a Cocreal conseguiu pagar todas as parcelas rigorosamente em dia e o contrato foi quitado em dezembro de 2015, dentro do que foi programado.

No segundo semestre de 2014, devido ao aumento da demanda de seus cooperados, a Cocreal nos solicitou uma nova liberação de recursos, no valor total de R\$ 500.000,00 obedecendo as seguintes condições do empréstimo: 12 meses de carência, sendo pago nesse primeiro período só os juros, e 24 meses para pagamento do valor principal, corrigidos com juros de 0,5% ao mês. Ou seja, o planejamento traçado com a Desenvolve deu resultado e a Cocreal solicitou um novo crédito enquanto a operação de 2012 ainda estava em andamento. Em dois anos, somente para a Cocreal foram liberados aproximadamente R\$ 1,4 milhões.

Até o mês de maio de 2015 a Cocreal já tinha emprestado todos os R\$ 500.000,00 financiados através do contrato 014/2014, o que comprova o grande aumento da demanda por parte de seus cooperados e o crescimento da atuação da cooperativa na região.

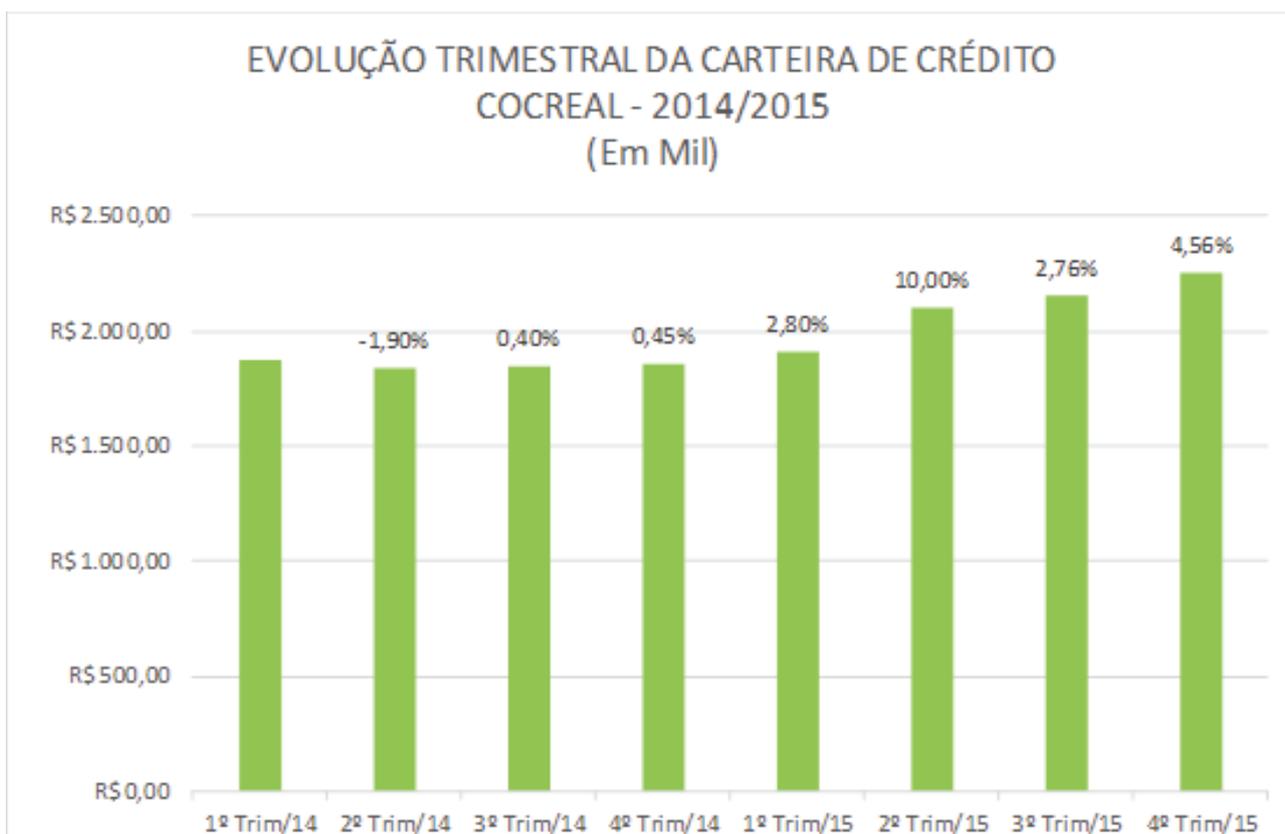
### **3.4. Novo financiamento em 2016**

Em 2016 a Cocreal nos entregou uma nova proposta de solicitação de crédito no qual nos demanda a liberação de um novo empréstimo no valor de R\$ 700.000,00 o qual seria utilizado exclusivamente para ampliação de funding. Essa nova demanda seria uma consequência da significativa abertura de mercados feito pela cooperativa nos últimos anos e também é decorrência da política de microcrédito da Desenvolve.

Para as liberações de crédito, a Desenvolve analisa os indicadores econômicos e financeiros dos balanços dos seus clientes, além de analisar de perto a capacidade de pagamento dos mesmos. Analisamos por exemplo os dados da carteira de clientes, a evolução do seu patrimônio líquido, o número de clientes e de cooperados, além do fluxo de caixa da cooperativa. Este último item está intimamente ligado ao perfil dos seus produtos: aqueles com perfil de recebimento mais alongado comprometem mais significativamente seus encaixes financeiros e os produtos de ciclo mais curto apresentam reflexos positivos nos fluxos de caixa, com sobras mais acentuadas.

Ao observarmos os índices de desenvolvimento da Cocreal, verificamos que a instituição vem apresentando um crescimento da sua carteira de clientes e do seu patrimônio líquido de maneira consistente nos anos mais recentes (conforme demonstrações abaixo). Como se pode observar, a carteira de crédito da Cocreal vem crescendo sistematicamente desde 2014, como consequência de sua política de liberação de crédito para novos clientes em novos municípios do Estado. Além de Pão de Açúcar - sede da cooperativa - a Cocreal atua em dez municípios já citados acima e nos povoados e zona rural dos mesmos.

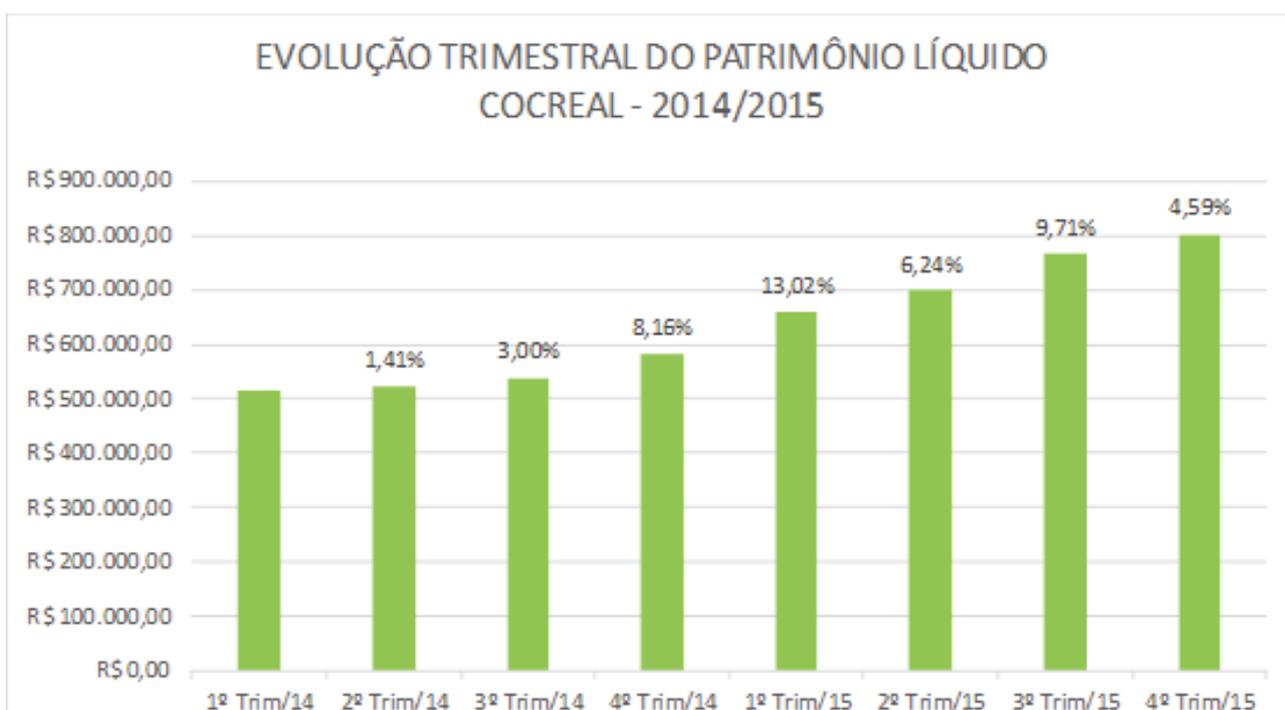
**Gráfico 1. Evolução trimestral da carteira de crédito Cocreal**



Fonte: elaboração própria

Quanto ao patrimônio líquido percebemos também um aumento crescente e consistente nos períodos recentes de 2015 a 2015, representando o fortalecimento financeiro da cooperativa. Esta é uma sinalização clara do crescimento estrutural da Cocreal a partir de um estímulo de ampliação de capital e acrescido a conhecimento técnico especializado e acompanhamento das operações contraídas pela mesma.

**Gráfico 2. Evolução trimestral do patrimônio líquido Cocreal**



Fonte: elaboração própria

Um novo empréstimo irá gerar para a cooperativa um endividamento médio mensal de R\$ 4.375,00 por um prazo de 18 meses. Somando este empréstimo com a parcela média de R\$ 21.000,00 do contrato 014/2015 daria uma média de endividamento para a Cooperativa de R\$ 25.375,00 ao mês.

Ao término do período de carência, o contrato de Nº 014/2015 já teria se encerrado, e o valor médio da parcela que a cooperativa iria pagar seria de R\$ 18.500,00 o qual seria menor que o valor pago pela cooperativa atualmente. Essa nova parcela não irá gerar uma despesa a mais para a instituição, mas apenas a renovação de uma obrigação já contraída anteriormente.

Ao observamos o histórico de pagamentos da Cocreal podemos verificar que a Cooperativa tem agido com bastante pontualidade nos pagamentos dos seus financiamentos anteriores e que a mesma tem apresentado uma boa maturidade financeira, o que conta positivamente na análise da liberação dessa nova demanda de crédito.

A Cocreal é um exemplo bem sucedido de instituição financeira que faz a diferença com o apoio sob medida para os empreendimentos de sua localidade. Localizada no Sertão Alagoano, distante 230 km da capital do Estado, em um município afetado pelas elevadas temperaturas durante todo o ano, e com uma economia baseada na agricultura familiar, a cooperativa é um ponto de alavancagem para a economia local. Além do financiamento direcionado aos pequenos negócios, ainda presta serviços de pagamento de contas, depósitos de poupança e diversos outros serviços bancários. A população do município não precisa se deslocar para outras cidades para abrir conta e receber depósitos de outras fontes, como aposentadorias e outros programas do governo.

A instituição também é porta de entrada de outros projetos da Desenvolve. Há alguns anos, a Desenvolve trouxe para o Estado o programa de microsseguros para a população de baixa renda. O programa visa assegurar a situação financeira da população pertencente à base da pirâmide social, em casos de acidentes ou morte, através de microsseguros adaptados às necessidades e capacidade de pagamento dos interessados.

A iniciativa foi desenvolvida por meio de um convênio com a American Life, uma das principais companhias de microsseguros do Brasil, e a International Finance Corporation- IFC, instituição pertencente ao Banco Mundial (Bird). Na oportunidade, os diretores da American Life e do IFC vieram ao Estado para conversar com os dirigentes das cooperativas e com o público pertencente a cada uma delas. A Cocreal foi uma das cooperativas que se propuseram a implantar o projeto e iniciaram as palestras com seus clientes para alinhar as informações. Ou seja, além do trabalho de crédito e fomento ao desenvolvimento, a Cocreal é uma porta de entrada para novos conhecimentos e novas tecnologias sociais, contribuindo assim para as modificações necessárias em sua pequena, mas pulsante economia.

### **3.5. A necessidade de capacitação técnica constante**

As dificuldades encontradas pela Cocreal – aliás, dificuldades comuns às três cooperativas de crédito deste estudo – são a prova concreta de que a disponibilidade de crédito tão somente, não é a solução para organizações deste tipo. Desde a sua fundação em 2005 que a Cocreal e as demais cooperativas, ansiavam por um tipo de funding que coubesse em seus negócios e que fosse o indutor de suas carteiras de crédito.

Os recursos chegaram, mas as organizações não estavam totalmente preparadas para avançar com seus negócios na rapidez que imaginaram. Antes de tudo é necessário um planejamento consistente em termos de alocação financeira dos recursos para não se depararem com as dificuldades encontradas. As cooperativas solicitaram o crédito em parcela única e resolveram aplicar os recursos no mercado financeiro até a total colocação dos recursos no mercado, junto a seus clientes.

Acontece que o diferencial de taxas da aplicação financeira e a taxa que regia o contrato do empréstimo não foi favorável à Cocreal. Por outro lado, o tempo decorrido para a total liberação dos recursos foi maior do que o planejado, o que forçou a cooperativa a renegociar os prazos de carência e pagamento do empréstimo contraído.

Adicionalmente, a cooperativa não estava preparada para oferecer outros produtos mais agressivos e, eventualmente, mais arriscados a seus clientes. Poderia ter trabalhado com crédito para os clientes urbanos e não apenas rurais, como recomendado pela Desenvolve e posteriormente por consultores contratados para assessorarem a cooperativa.

Mudanças deste tipo requerem modificações culturais e de mentalidade, o que não é fácil de se conseguir em um prazo curto de tempo. Assim, a cooperativa preferiu manter seus produtos tradicionais e não arriscar em novas alternativas de negócios.

Para aproveitar a disponibilidade de recursos a cooperativa também carecia de tecnologia para acompanhar e controlar os empréstimos, além de estrutura robusta de liberações, emissões de boletos e outros processos operacionais decorrentes do aumento das operações.

Um fator preponderante, no entanto, é a disponibilidade de pessoal bem treinado para acompanhar as mudanças, planejar os cenários e cair em campo para ampliar sua carteira e visitar os clientes, em um corpo a corpo necessário para o sucesso das operações. O incremento das operações demanda capacitações como: gerenciamento da carteira de crédito (concessão; novas metodologias; processos de cobrança; elaboração de formulários; etc); governança corporativa (papéis e funções dos membros da diretoria e conselhos para cobrarem entre si as melhores práticas e as segregações de função e de responsabilidade); capacitação para conselhos de administração; capacitação para conselhos fiscais; capacitação para agentes de crédito; etc.

Além disso, os dirigentes precisam de assessoria constante de consultores especializados para os auxiliarem em suas tomadas de decisão. Este acompanhamento pode e deve ser feito por organismos parceiros e por instituições representativas das cooperativas de crédito, como as centrais e a organização das cooperativas do Brasil (OCB), além da própria Desenvolve.

### **3.6. A Cocreal em números**

Mesmo sendo uma cooperativa pequena em termos de capital integralizado, clientes e faturamento, a Cocreal tem grande importância em sua área de atuação. Antes de analisarmos os números isoladamente ou de os comparar com cooperativas de grande porte – principalmente aquelas representativas de grandes grupos como a Unicred e outras – é importante contextualizar as cooperativas de crédito com seu ambiente local.

Para as regiões que a cooperativa atua, sua presença faz toda a diferença para os clientes que dela participam. Atuando em 10 municípios – além de Pão de Açúcar – a Cocreal atende a uma população em torno de 158.225 habitantes, segundo dados do IBGE. Um traço marcante do atendimento da Cocreal é que a cooperativa chega até aqueles povoados de agricultores rurais, muito distante da sede dos municípios, onde os bancos tradicionais não têm interesse em chegar. Ademais, ofertar crédito nesses lugarejos significa um custo operacional muito elevado que não é atrativo para os bancos tradicionais.

Outra observação importante é a tendência dos números listados a seguir. Mais do que o volume em si, a tendência de crescimento apresentada é muito importante e aponta para um futuro de crescimento constante para os mercados locais de atuação desses organismos financeiros.

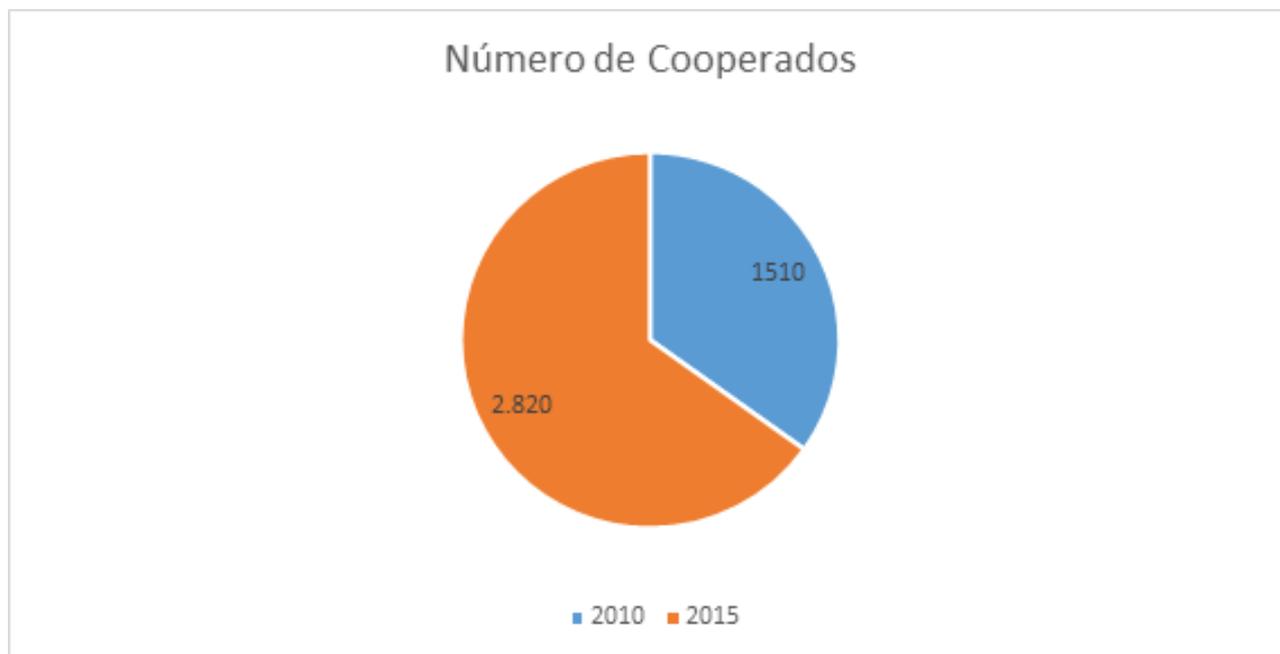
#### **3.6.1. Os números da Cocreal: cooperados, clientes, faturamento, patrimônio líquido e capital social**

A presente seção procura evidenciar a evolução obtida pelas cooperativas de crédito rurais de Alagoas, a partir do apoio recebido pela Agência de Fomento de Alagoas S.A. – Desenvolve. Importante notar a resposta mais que proporcional ao apoio recebido a partir de políticas públicas bem definidas e constantes. A disponibilidade de apoio por meio de políticas públicas consistentes ajuda no planejamento de longo prazo das organizações e permite seu crescimento consistente, sem interrupções abruptas no processo.

Iniciaremos nossa análise pelo número de cooperados. Em 2010 a Cocreal apresentava pouco mais de 1.510 cooperados em seus registros, o que já significava à época um grande feito, por se

tratar de uma cooperativa rural de pequeno porte, atuando praticamente com seus esforços próprios. A partir do acesso aos recursos disponibilizados pelo edital de microcrédito da Desenvolve, a cooperativa aumentou o número de cooperados em mais de 53%, passando para 2.820 em 2015.

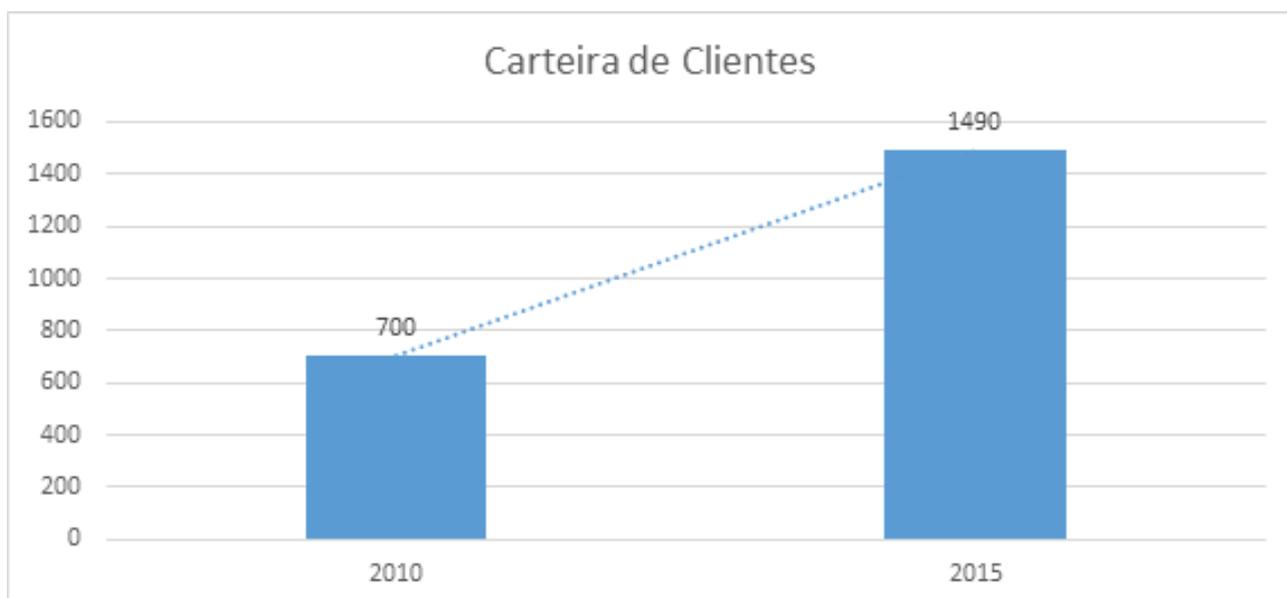
**Gráfico 3. Número de cooperados Cocreal (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

A carteira de clientes da Cocreal também cresceu no período, passando de R\$ 700.000,00 (2010) para R\$ 1.490.000,00 (2015), um crescimento de quase 47%. O aumento no número de clientes e o volume de sua carteira é resultado direto de uma das pré-condições de acesso aos recursos contidas no edital de microcrédito, qual seja, o crescimento da área de abrangência da cooperativa.

**Gráfico 4. Carteira de clientes Cocreal (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

Como se pode verificar na ficha técnica abaixo, a Cocreal atua hoje em 10 municípios, além da sede em Pão de Açúcar.

### Ficha Técnica

**Nome fantasia:**

COCREAL

**Razão Social:**

COOPERATIVA DE CREDITO RURAL DO SERTAO ALAGOANO

**CNPJ**

07.564.184/0001-61

**Data de abertura:**

10/08/2005

**Endereço:**

Rua Aldemar de Mendonça, S/N, Centro, Pão de Açúcar; CEP: 57.400-000

**Área de atuação:**

Belo Monte; Palestina; Jacaré dos Homens; Batalha; Jaramataia; São José da Tapera; Olho D'Água das Flores; Senador Rui Palmeira; Santana do Ipanema; Monteirópolis;

**Número de Cooperados**

2010: 1.531

2015: 2.820

**Carteira de Clientes:**

2010: R\$ 700.000,00

2015: R\$ 1.490.000,00

**Patrimônio Líquido:**

2010: R\$ 461.074,81

2015: R\$ 847.082,89

**Capital Social:**

2010: R\$ 461.074,81

2015: R\$ 483.337,00

**Faturamento:**

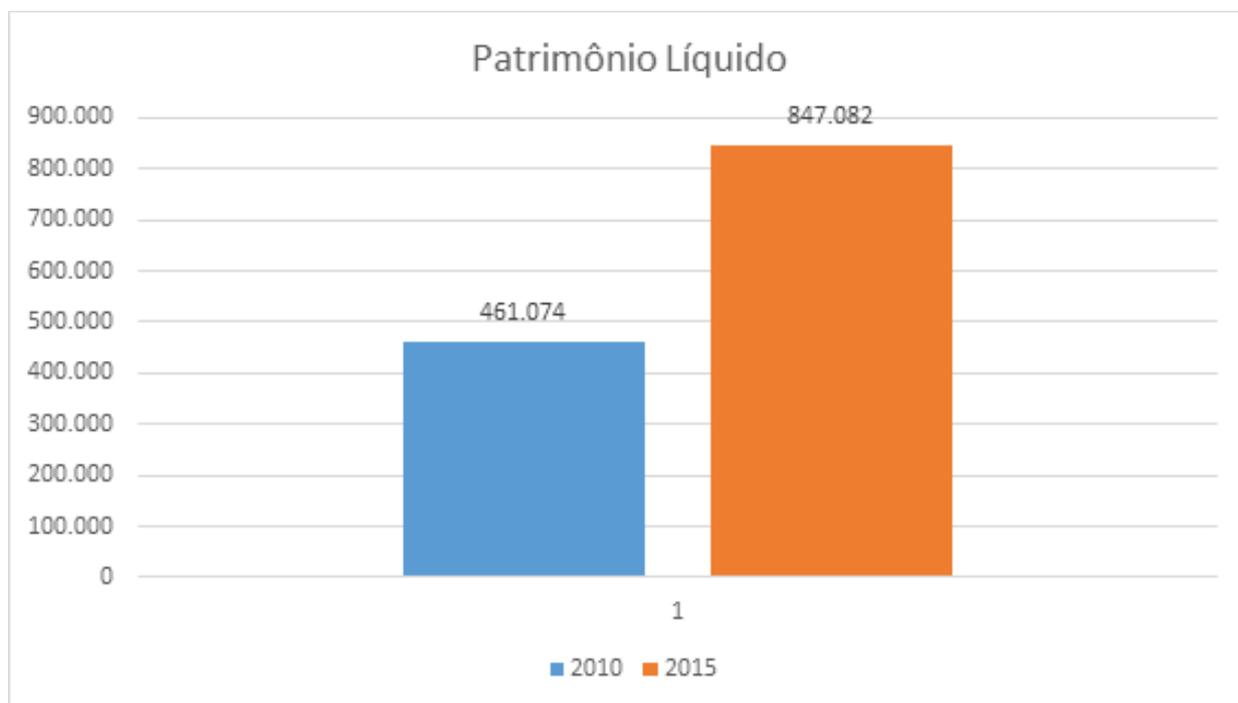
2010: R\$ 259.392,59

2015: R\$ 797.345,31

Quanto ao patrimônio líquido podemos verificar um crescimento significativo do patrimônio da cooperativa. Mais de 54% de crescimento em um período de cinco anos, com recursos reembolsáveis e apoio técnico constante. Isto significa um crescimento consistente da cooperativa, a despeito das dificuldades do clima na região - o que acarreta perdas por parte de seus clientes, que são em sua maioria agricultores familiares.

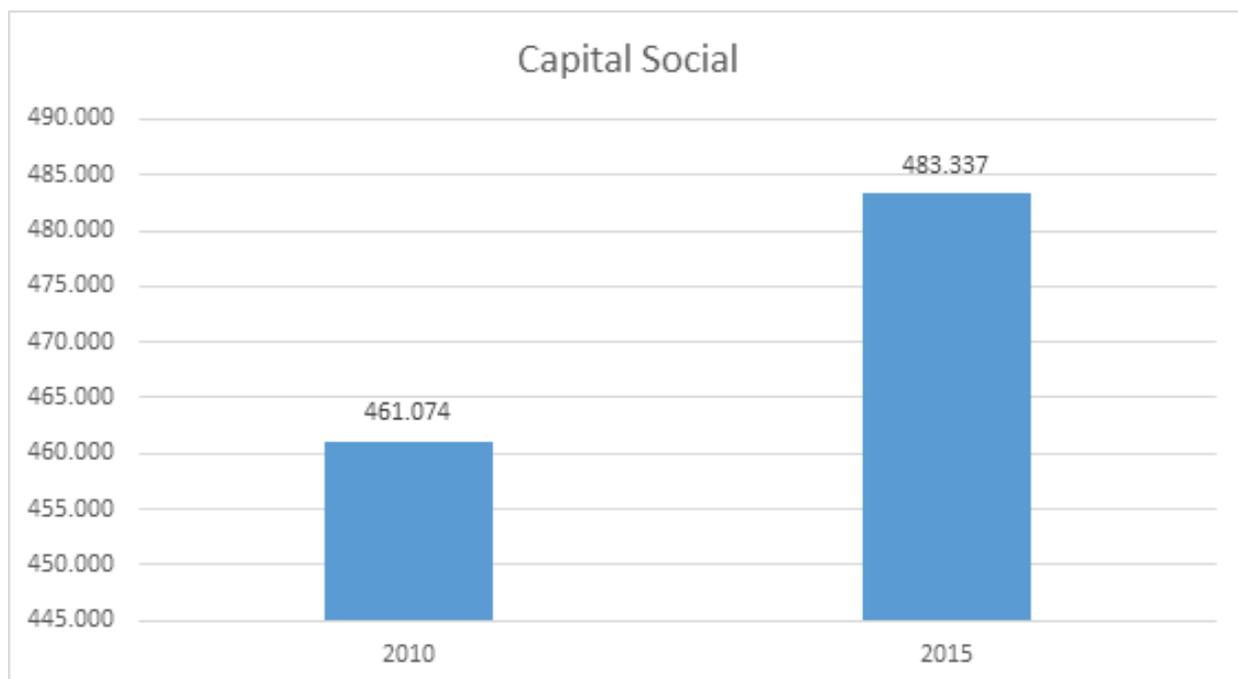
A cooperativa demonstrou capacidade de absorção dos investimentos realizados e ainda conseguiu atualizar seu capital social em quase 5% no período, representando distribuição de resultados para seus sócios. Fica demonstrado, também, que os princípios do cooperativismo estão funcionando bem na Cocreal, onde se observa crescimento do patrimônio com divisão dos resultados para os seus associados.

**Gráfico 5. Evolução do patrimônio líquido Cocreal (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

**Gráfico 5. Evolução do patrimônio líquido Cocreal (2010-2015)**

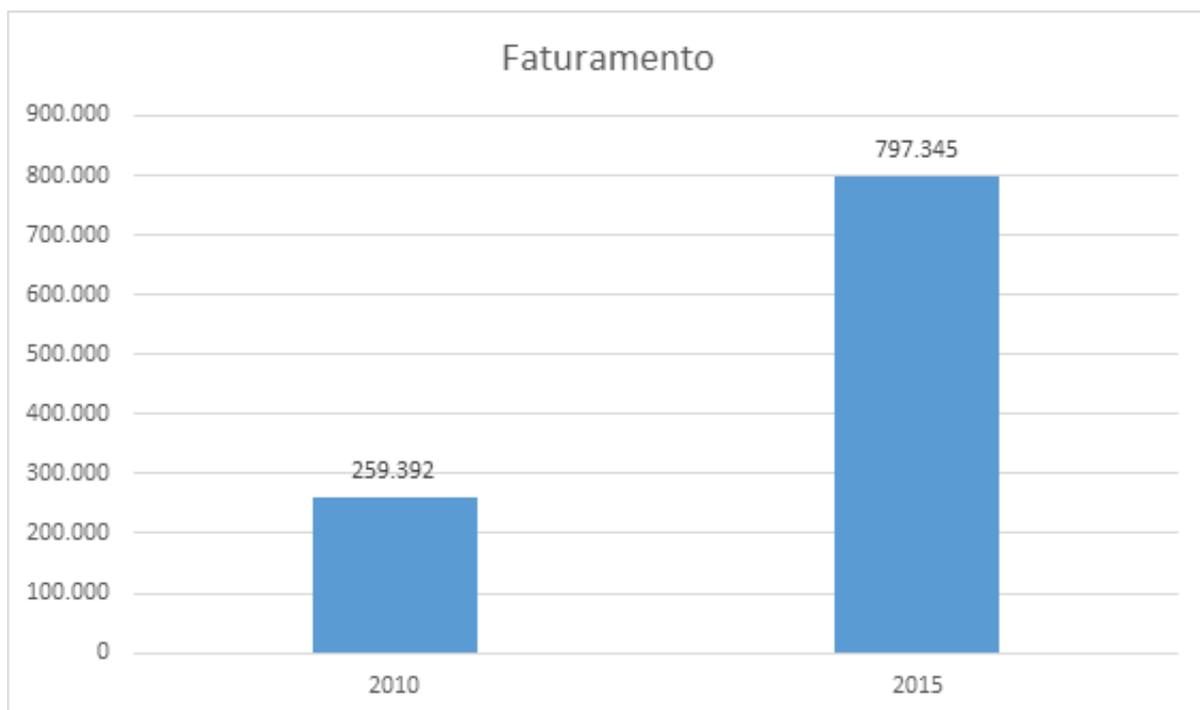


Fonte: elaboração própria

Para finalizar esta análise é importante salientar o grande crescimento no faturamento da cooperativa. A Cocreal saiu de um faturamento de R\$ 259.392,00 para R\$ 797.345,00, ou seja, um crescimento de mais de três vezes em um período relativamente curto de cinco anos.

Além da consultoria técnica prestada pela Desenvolve e as reuniões sistemáticas de acompanhamento das atividades da cooperativa, destacamos a participação nos diversos seminários e reuniões de trabalho com outras organizações de outras partes do país e também das reuniões com organismos de desenvolvimento internacionais, como o BID - Banco Interamericano de Desenvolvimento, a AECID - Agência Espanhola para a Cooperação Internacional e o Desenvolvimento e a Visão Mundial.

**Gráfico 7. Crescimento do faturamento Cocreal (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

O acompanhamento técnico da Desenvolve contou sempre com o suporte de um gestor de projetos e um coordenador do programa para verificar in loco a evolução da performance da cooperativa. Além de definir os critérios de acesso ao crédito no edital, é de fundamental importância a verificação das atividades no dia a dia da organização para verificar se os resultados estão de acordo com o que foi projetado quando do recebimento dos investimentos.

### **3.7. Intercâmbio com outros países**

No âmbito do projeto de parceria com a Agência Espanhola (AECID), a Desenvolve promoveu o intercâmbio de experiências entre as cooperativas rurais de Alagoas e as cooperativas e entidades de apoio às cooperativas da Espanha.

As visitas ocorreram na cidade de Madrid no final de 2013 e foi possível conversar com diversos interlocutores representantes do mundo cooperativista para a absorção de conhecimento para as organizações alagoanas. Na ocasião participaram as cooperativas de Pão de Açúcar e de Igaci, através dos seus respectivos presidentes.

Na Espanha as cooperativas alagoanas puderam verificar a grande diversidade de oportunidades para implementar em seus negócios. As visitas foram programadas para que os representantes alagoanos pudessem ter contato com organizações de diversos tamanhos, desde as menores cooperativas de agricultores até aquelas que contam com bancos cooperativos com atuação em nível nacional.

A Desenvolve e seu parceiro AECID entendem que atividades como esta são fundamentais para que as cooperativas alagoanas possam ampliar sua visão rumo a negócios e produtos diferenciados quando do seu retorno ao dia a dia de suas atividades. Analisando as cooperativas alagoanas hoje podemos verificar que a estratégia deu frutos, com o crescimento de todos os indicadores acima, além do aumento do número de produtos oferecidos para as comunidades atendidas pelas cooperativas.

A foto abaixo foi tirada no encerramento da missão técnica, na sede da AECID, com representantes daquela organização, das cooperativas alagoanas e dos técnicos e diretor da Desenvolve.

**Foto 1. Reunião de encerramento missão técnica Madrid/Espanha (2013)**



Fonte: arquivo próprio

## **5. A COOPERAGRE - Cooperativa de Crédito Rural do Agreste Alagoano**

### **5.1. Introdução**

Situado no agreste alagoano, o município de Igaci conta com pouco mais de 25.000 habitantes em sua população de maioria de agricultores familiares e pecuaristas de pequeno porte. Localizada próximo a duas cidades maiores e mais importantes economicamente falando - Palmeira dos Índios e Arapiraca -, Igaci destaca-se também pelo plantio de pinha (ou fruta do conde), e juntamente com os municípios de Estrela de Alagoas e Palmeira dos Índios forma o chamado triângulo da pinha.

Mesmo com pouca tradição em finanças foi neste município que surgiu a Cooperativa de Crédito Rural do Agreste Alagoano - a COOPERAGRE. A existência aglomerados produtivos (como grupos indígenas, pequenos pecuaristas, associações de agricultores), a cadeia e o arranjo produtivo local da pinha, os grupos da economia solidária e a grande quantidade de agricultores familiares talvez tenham gerado as forças sinérgicas necessárias para o surgimento da cooperativa.

É também em Igaci que está localizada a AAGRA – Associação de Agricultores Alternativos. A AAGRA é uma Organização Não Governamental que atua com projetos de Desenvolvimento Rural Sustentável, Produção e Comercialização Solidária, Educação do Campo e Agroecologia, além da implantação de Tecnologias Sociais de Convivência com o Semiárido. Fundada em 1989, trata-se de uma organização de agricultores familiares residentes em comunidades rurais do território do agreste alagoano, com sede no município de Igaci. Assim como outros organismos inclusivos da socioeconomia do desenvolvimento, a associação tem o importante papel de criar pontes entre o mundo dos recursos públicos e também com as empresas do setor privado, para captar recursos por meio de projetos para implantar nos povoados ao redor do município de Igaci. Foi assim que a AAGRA conseguiu captar recursos através do edital de apoio aos arranjos produtivos locais, executado pela Agência de Fomento de Alagoas – Desenvolve, e implementar ações para a difusão do plantio da pinha.

Em outra via, a AAGRA também participa do projeto Alagoas Cidadã, que é executado numa parceria entre a Desenvolve e a ONG Visão Mundial. O projeto disponibiliza uma enorme gama de tecnologias sociais inclusivas e promotoras do desenvolvimento sustentável como os bancos de ferramenta, bancos de sementes, grupos de oportunidades locais, promoção da inclusão e educação financeiras e dos bancos comunitários.

Na esquina do cruzamento desses e de diversos outros projetos as organizações promotoras do desenvolvimento se encontram e atraem para as localidades aquilo de que dispõem de mais valioso: sua rede de parceiros e suas articulações institucionais. Foi desta forma que se encontraram em Igaci a Desenvolve e o Governo do Estado e seus parceiros, como a Visão Mundial, o BID, o BNDES, o Sebrae, a UFAL, o PNUD, a Cooperação Espanhola e outros atores. E foi assim que os organismos inclusivos locais – como a Cooperagre – tiveram a oportunidade de acessar recursos para a inclusão socioproductiva dos agricultores de pequeno porte da região.

### **5.1.1. A Cooperagre**

A Cooperagre foi criada em novembro de 2006 com o objetivo de financiar o pequeno agricultor rural em suas necessidades de crédito para as necessidades mais básicas, desde a aquisição de sementes e insumos agrícolas até a aquisição de animais para engorda e revenda. Com empréstimos entre R\$ 100,00 e R\$ 4.500,00, a cooperativa conta com um público que não interessa aos bancos tradicionais e nem são atrativos também para os grandes bancos de desenvolvimento.

Conforme declaração de seu presidente Ernandes Lourenço, “Nossa cooperativa investe em agricultores familiares. São 90% dos nossos associados. Temos trabalhadores do campo que tomam de R\$ 100 a R\$ 3 mil para a compra de animais, o incremento das plantações e a reforma de galpões, explica o presidente. Afinal, são essas as necessidades de quem tira o sustento da terra”.

Há uma década quando foi criada a cooperativa contava com pouco mais de vinte cooperados e hoje já conta com mais de 1.500 participantes em seus quadros. Ernandes destaca que o apoio de organismos promotores do desenvolvimento local – como é o caso da Desenvolve – é de fundamental importância para a manutenção e o crescimento de cooperativas de crédito como a Cooperagre.

Em uma fala recente, Ernandes contou um pouco da relação de parceria entre a cooperativa e a agência de fomento:

“A cooperativa foi criada em 2006, com 28 associados. “Hoje somos 1.500 cooperados e devemos esse crescimento à Desenvolve. Além do dinheiro, temos acompanhamento contínuo, capacitação. Fomos levados a nos reestruturar, estamos fortalecidos”, avaliou Lourenço.

A cooperativa, que atende a pequenos produtores de Igaci, Estrela de Alagoas, Coité do Nóia, Craíbas e Palmeira dos Índios já foi beneficiada nos últimos anos com cerca de R\$ 2 milhões valor devolvido à Agência de Fomento em parcelas”. (Confira mapa em Anexo II)

As declarações de Ernandes deixa claro o importante papel do apoio técnico e financeiro constantes, para que as atividades, projetos e ações destes organismos inclusivos não deixem de gerar os frutos necessários para os agricultores de pequeno porte do interior do Estado.

## 5.1.2. A Cooperagre e a Desenvolve

No período do lançamento do primeiro edital da Desenvolve, a Cooperagre recebeu um financiamento de R\$ 758.950,00 sendo R\$ 700.000,00 para *funding* e R\$ 58.950,00 para desenvolvimento institucional. No início deste financiamento a cooperativa apresentou dificuldades para quitar as parcelas e solicitou um refinanciamento das mesmas. As dificuldades ocorreram principalmente por conta do prazo do financiamento versus a estrutura ainda pequena da cooperativa para colocar os recursos em campo. No entanto, após a renegociação, a instituição quitou corretamente o seu empréstimo.

Outra questão que dificultava as operações de crédito até recentemente por parte da Cooperagre era sua resistência em modificar seu produto de crédito. Até recentemente a cooperativa operava quase que exclusivamente com empréstimos com vencimento em 18 meses, pagamento mensal apenas de juros, e amortização do principal dos empréstimos apenas no final do período. Tal prática dificulta a obtenção de caixa para a cooperativa e amplia significativamente os riscos de crédito para suas operações.

Devido ao aumento da demanda por crédito, a Cooperagre solicitou no final de 2012 uma liberação de recursos do PROCAP (Programa de Capitalização de Cooperativas de Crédito) no valor de R\$ 1.000.000,00, com 12 meses de carência, sendo pago nesse primeiro período só os juros, e o valor principal seria pago em 24 parcelas corrigidos com juros de 0,5% ao mês. O referido programa continua até hoje na Desenvolve e faz parte da sua política de fortalecimento e difusão das microfinanças por todo o Estado de Alagoas.

No ato do pagamento da 12ª parcela dos juros a Cooperativa antecipou parte do pagamento da amortização do Capital num total de R\$ 300.000,00 o que possibilitou a mesma a redução das suas parcelas e uma maior facilidade para quitar as mesmas, as quais foram todas pagas em dia, e tendo sido esse contrato encerrado em dezembro de 2015.

No segundo semestre de 2015, devido ao aumento da demanda de seus cooperados, a Cooperagre solicitou uma nova liberação de recursos, no valor total de R\$ 400.000,00 obedecendo as seguintes condições do empréstimo: 36 meses para o pagamento do principal mais juros, a uma taxa de juros de 0,5% ao mês.

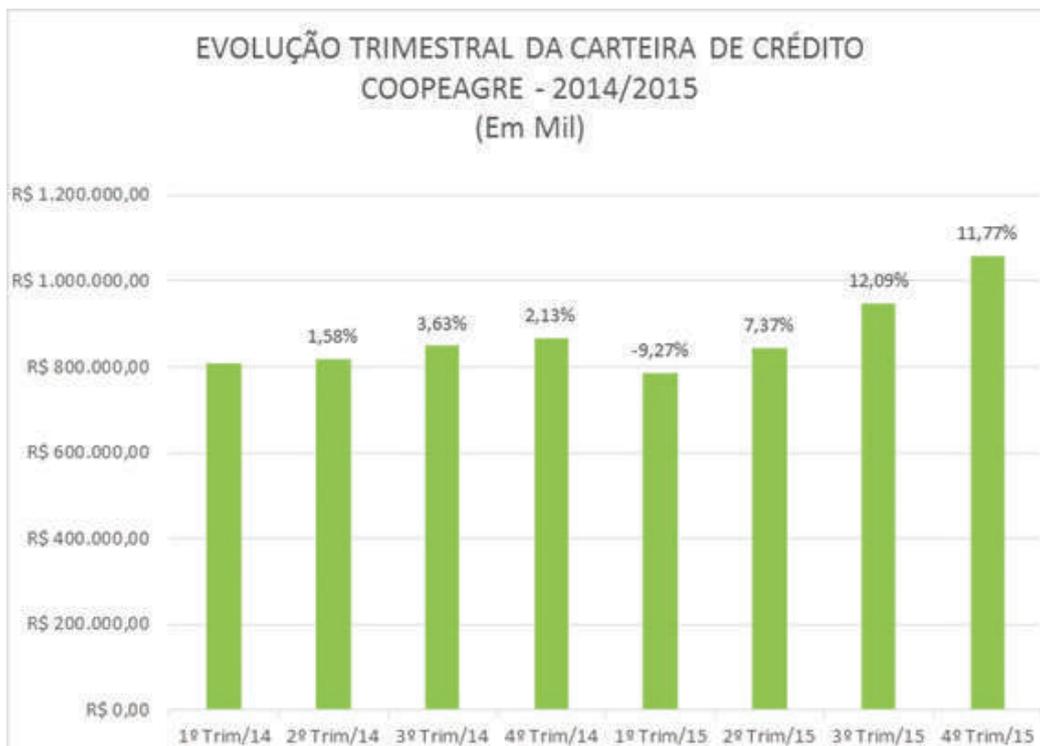
Até o mês de fevereiro de 2016 a Cooperagre já tinha emprestado todos os R\$ 384.000,00 dos R\$ 400.000,00 financiados através do contrato 013/2015, o que comprova o grande aumento da demanda por parte de seus cooperados e o crescimento da atuação da cooperativa na região.

Através de ofício de nº 012/2016, a Cooperagre solicitou à Desenvolve novo empréstimo no qual solicitava a liberação de um no valor de R\$ 1.145.340,00, que seria utilizado para *funding* e investimento em infraestrutura da instituição.

Esta nova demanda seria uma consequência da significativa abertura de mercados feito pela cooperativa. No entanto, foi preciso observar que apesar da instituição apresentar um crescimento da sua carteira de clientes e do seu patrimônio líquido (conforme demonstrações abaixo), um novo empréstimo iria gerar para a cooperativa um endividamento médio mensal de R\$ 35.000,00 a partir da liberação dos recursos que, somado com a parcela média de R\$ 12.000,00 do contrato 013/2015 daria uma média de endividamento para a Cooperativa de R\$ 47.000,00 ao mês. A partir de análises técnicas como estas, a Desenvolve recomendou a quitação de um dos contratos de crédito, antes de um novo endividamento, para evitar um sobre endividamento.

Ao observar o histórico de pagamentos da Cooperagre foi possível constatar que a Cooperativa tem agido com bastante pontualidade nos pagamentos dos seus financiamentos anteriores e que a mesma tem apresentado uma maturidade financeira, o que conta positivamente para na análise da liberação desse novo recurso. Isto pode ser observado na evolução recente de sua carteira de crédito. Além de todos os períodos registrarem crescimento constante, os últimos trimestres apresentaram um crescimento de mais de 10% no volume de crédito contraído por seus clientes.

**Gráfico 8. Evolução trimestral da carteira de crédito Cooperagre**



Fonte: elaboração própria

Outro reflexo da boa administração por parte dos dirigentes da cooperativa é o crescimento do seu patrimônio líquido. Isto significa que a cooperativa cresce consistentemente no rumo de uma maior agressividade financeira, que pode ocorrer no longo prazo com o aumento do número de produtos de crédito, a diversificação de sua carteira de clientes e a ampliação da área de atuação de suas operações.

**Gráfico 9. Evolução trimestral do patrimônio líquido Cooperagre**



Fonte: elaboração própria

Os recursos deste último financiamento foram realizados em 02 parcelas, ficando a liberação do recurso da segunda parcela condicionada à comprovação pela Cooperativa da total aplicação dos recursos da primeira parcela liberada. Esta medida foi tomada para salvaguardar as finanças da cooperativa e não permitir que a mesma entrasse em situação de vulnerabilidade financeira em um momento de grandes dificuldades econômicas que passam o Estado de Alagoas e todo o país.

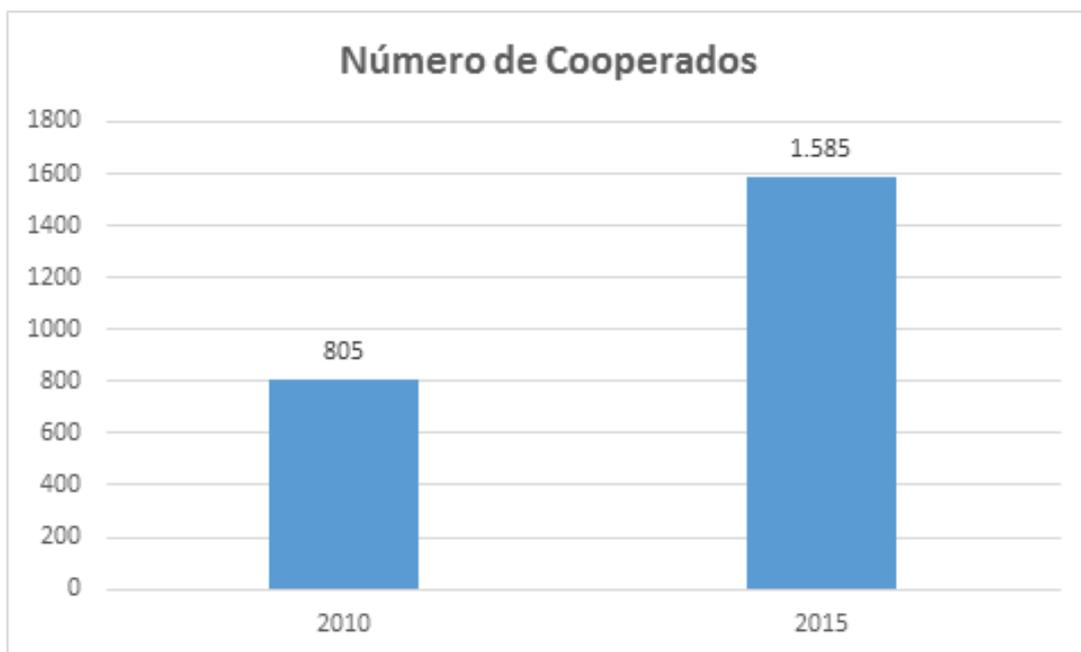
## **5.2. A Cooperagre em números**

Vale o reforço de que é importante considerar os números das cooperativas de crédito rural de Alagoas em sua tendência de crescimento constante desde o início do apoio da Desenvolve, em 2010. O volume das operações naturalmente ainda é pequeno, se comparado a outros bancos de desenvolvimento. As cooperativas de crédito atendem a um público de pequeno porte e que, em muitos casos, já são clientes do Pronaf. Daí o cuidado das cooperativas de crédito em liberarem recursos limitados em volume para evitar o sobreendividamento de seus clientes. O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) destina-se a estimular a geração de renda e melhorar o uso da mão de obra familiar, por meio do financiamento de atividades e serviços rurais agropecuários e não agropecuários desenvolvidos em estabelecimento rural ou em áreas comunitárias próximas. São beneficiários do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) os agricultores e produtores rurais que compõem as unidades familiares de produção rural e que comprovem seu enquadramento mediante apresentação da “Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP) ”ativa em diversos grupos. Para saber mais sobre o programa, pesquise em [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)

Feitos os devidos esclarecimentos, passemos a analisar a evolução dos números da Cooperagre como função do seu esforço de crescimento para a região. Iniciando pelo número de cooperados fica evidente o sucesso da estratégia de incremento do campo de atuação da cooperativa. A ampliação da área de atuação para municípios e povoados vizinhos da sua sede representa incremento no número de cooperados e o conseqüente aumento de importância representativa para a organização e seus membros.

No período de cinco anos observados no presente estudo, o número de cooperados cresceu em mais de 50%, passando de pouco mais de 800 para mais de 1.580 membros. É importante observar que temos quase duas mil pessoas de municípios pequenos do interior de Alagoas que passam a se utilizar de tecnologias sociais inclusivas e participar de eventos e treinamentos que, de outra forma não seria possível. O crescimento do número de pessoas nessas organizações de crédito significa participação equitativa nos processos de desenvolvimento, independentemente da ação governamental oficial. Estamos falando aqui do embrião do crescimento de longo prazo com liberdade e participação política descolada dos programas de doação de recursos.

**Gráfico 10. Crescimento do Número de Cooperados (2010-2015)**

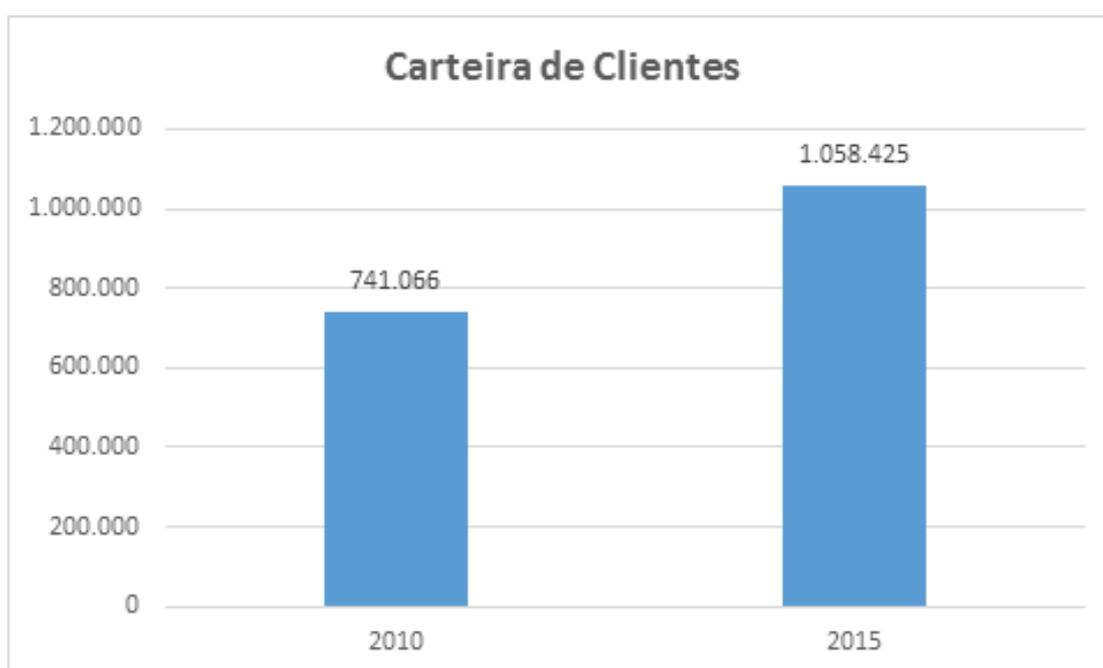


Fonte: elaboração própria

O crescimento da carteira de clientes abaixo, representa o incremento dos negócios da cooperativa. Trata-se de um crescimento vigoroso de 70% no volume de crédito disponibilizado para agricultores de porte muito pequeno. Vemos aqui que os pequenos negócios, se bem incentivados e acompanhados, respondem com força aos estímulos certos e na dose certa.

Se colocarmos aqui a componente adimplência, o volume da carteira ganha mais um degrau de importância. A Cooperagre, como as demais cooperativas, não apresenta inadimplência com a Desenvolve, o que significa que também conta com uma carteira de crédito bastante saudável com seus clientes diretos. Significa que cada real emprestado retorna aos cofres da cooperativa para novos empréstimos, retroalimentando a corrente positiva de inclusão produtiva e financeira.

**Gráfico 11. Crescimento da carteira de clientes (2010-2015)**

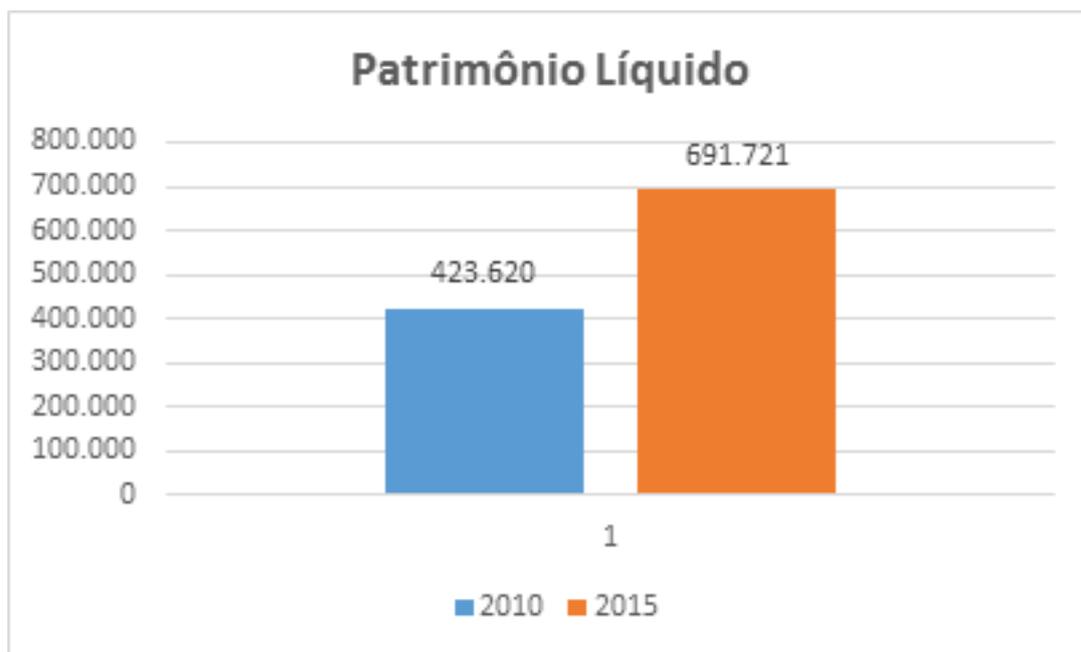


Fonte: elaboração própria

Os crescimentos de 61% no patrimônio líquido e de 46% no capital social da cooperativa representam em conjunto o ganho de importância patrimonial da organização. Significa que a mesma tem grande potencial de avançar e se tornar uma grande cooperativa de crédito que venha a representar com força os interesses dos seus cooperados.

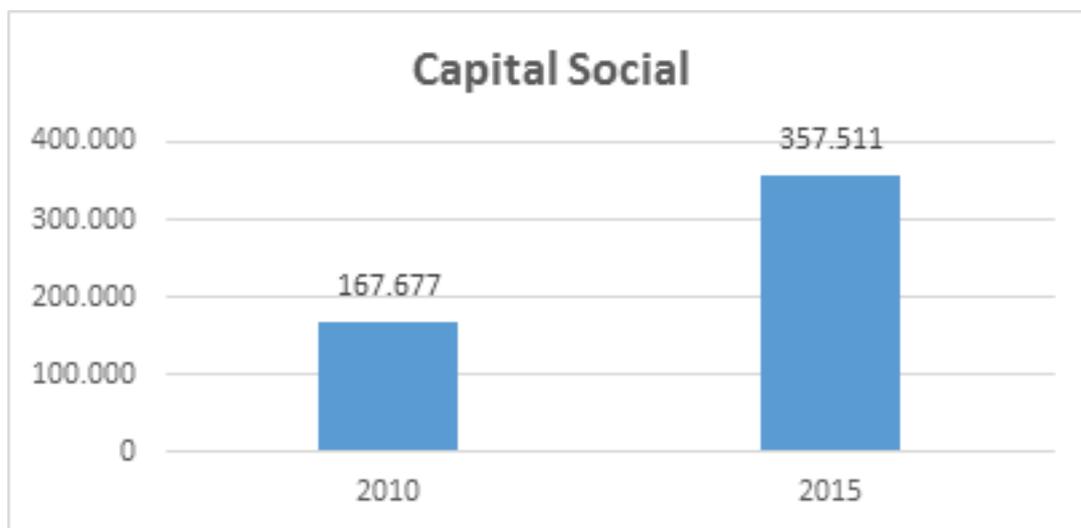
Para isto, no entanto, não basta apenas o crescimento patrimonial e o número de clientes. É preciso atitude para além do crescimento natural de povoados privados do acesso a serviços financeiros de qualidade. É necessário que a cooperativa se aproprie dos resultados até aqui obtidos e dê um passo para além dos produtos tradicionais e passe a ofertar outros serviços microfinanceiros para as comunidades que atende.

**Gráfico12. Evolução do patrimônio líquido (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

**Gráfico13. Evolução do capital social (2010-2015)**



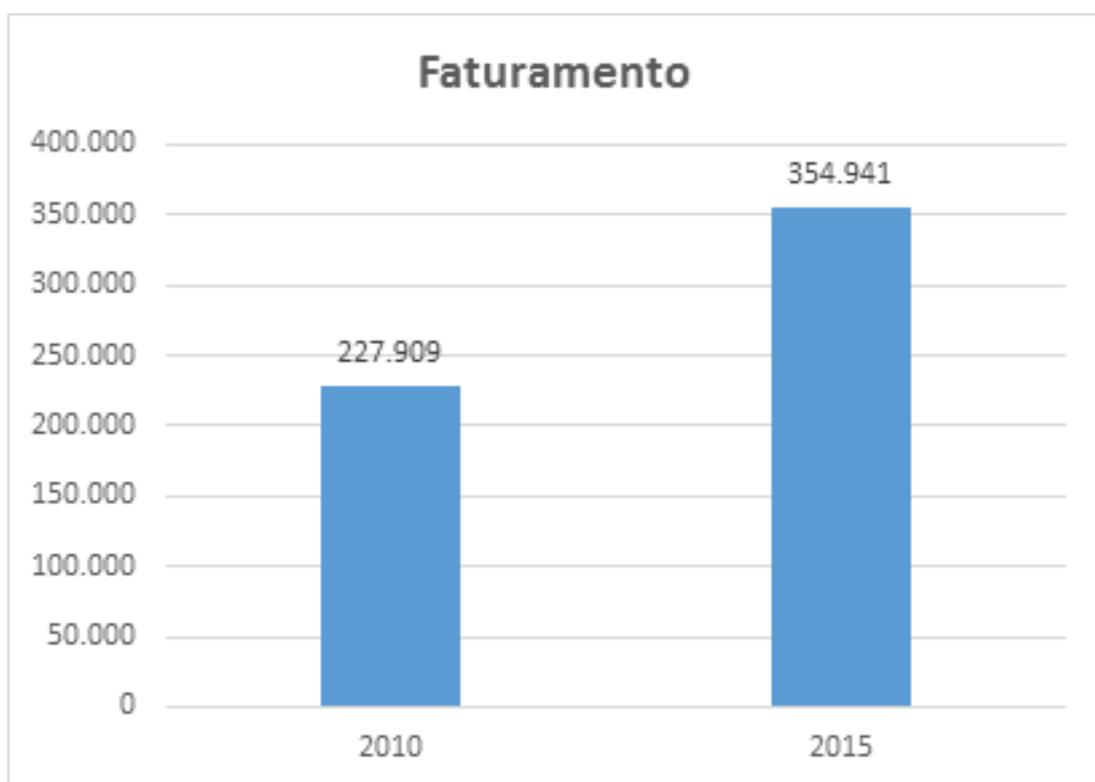
Fonte: elaboração própria

Finalizando a presente análise percebemos um forte crescimento do faturamento da Cooperagre em 64% no período de 2010 até 2015. Segundo os dados disponibilizados pela própria cooperativa e coletados também pela Desenvolve, pode-se afirmar que são números consistentes e apontam para a manutenção de uma estratégia de aumento nos resultados, mesmo em períodos difíceis como têm sido anos recentes.

As cooperativas de crédito neste sentido, atuam também no contra fluxo da economia, disponibilizando crédito para quem precisa e não tem acesso aos bancos tradicionais, e também com atitudes de renegociações e alongamento de prazos, quando necessário, para manter sadia sua carteira de crédito.

Por fim, apresentamos a ficha técnica com o resumo das informações da Cooperagre e os contatos de sua equipe técnica.

**Gráfico14. Evolução do capital social (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

### FICHA TÉCNICA

**Nome Fantasia:**

Cooperagre

**Razão social:**

Cooperativa de Credito Rural do Agreste Alagoano

**CNPJ:**

08.482.873/0001-90

**Data de abertura:**

10/11/2006

**Endereço:**

R Joaquim Torres, 01, Centro, Centro, Igaci, AL, CEP 57620-000, Brasil

**Carteira de Clientes**

2010 - R\$ 741.066,00

2015 – R\$ 1.058.425,25

**Número de Cooperados**

2010 – 805

2015 – 1.585

**Patrimônio Líquido da Cooperativa**

2010 – R\$ 423.620,63

2015 - R\$ 691.721,22

**Capital Social**

2010 – R\$ 167.677,00

2015 – R\$ 357.511,60

**Faturamento**

2010 – R\$ 227.909,81

2015 – 354.941,58

**Área da atuação**

2010 – Igaci, Craíbas e Palmeira Do Índios

ATUALMENTE: Igaci, Craíbas, Palmeira Do Índios, Coité Do Nóia e Estrela de Alagoas

OBS: A cooperativa está em processo de expansão para pelo menos mais um município ainda este ano. (Major Izidoro é o município mais provável).

**6. A COOPCRAL - Cooperativa de Credito Rural do Agreste Central Alagoano Ltda**

A Coopcral está localizada no município mais importante do Estado de Alagoas, depois da sua capital, Maceió. Com uma população de mais de 230.000 habitantes, IDH-M de 0,649 e renda per capita de R\$ 11.079,52 (dados disponíveis em PNUD 2010; para os demais dados, ver IBGE, 2012), Arapiraca conta com um grande potencial de negócios para toda a região agreste, para o restante do Estado e para grande parte do Nordeste do Brasil. Está separada da capital por aproximadamente 128 km, o que coloca a sede do Estado em sua rota de influência econômica e política.

Sua localização privilegiada potencializa a logística de distribuição de alimentos para diversas empresas de destaque no cenário regional e nacional. Na década de 1970 Arapiraca teve seu primeiro boom econômico com a expansão da produção do fumo, produto que era conhecido como “ouro verde”. A comercialização do produto era feita para todo o país, além de grande parte ser exportado para os EUA a partir da Bahia.

Atualmente, o município conta com grande diversidade de empresas e indústrias que dão suporte ao seu constante e vigoroso crescimento econômico. Sinal deste vigor econômico foi sua importante posição no cenário nacional ao ser classificada pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) como a quarta cidade que mais gerou empregos em todo o país, no ano de 2005.

Desde os tempos áureos do “ouro verde” que Arapiraca apresenta uma divisão de sua riqueza de forma mais igualitária que outras regiões do Estado. Seu plantio de fumo sempre foi realizado em pequenas parcelas de terras, permitindo aos agricultores familiares o acesso aos mercados e seu consequente crescimento econômico e ascensão social no município. O cenário atual continua sendo de abertura a novos empreendimentos para aquelas pessoas com boas doses de aceitação ao risco e de visão para as oportunidades que se abrem a todo momento.

O município teve sua dinâmica sacudida mais uma vez com o advento da expansão da universidade federal para o interior do Estado. Desde setembro de 2006 que Arapiraca conta com um campus da UFAL - Universidade Federal de Alagoas, além da UNEAL - Universidade Estadual de Alagoas. Conta com duas universidades, além dos diversos organismos de apoio ao empresariamento como o Sebrae e toda a rede de serviços de apoio à indústria (Senai e outros serviços ligados ao sistema FIEA - Federação das Indústrias de Alagoas), campus do Instituto Federal de Alagoas - IFAL, dentre outras organizações de promoção da inclusão e do desenvolvimento.

Toda esta estrutura e diversidade de mercado está à disposição da Coopcral para que a cooperativa possa ampliar sua base de clientes e faturamento.

## **6.1. A Criação da Coopcral e a parceria com a Desenvolve**

A Coopcral - Cooperativa de Crédito Rural Do Agreste Central foi criada em 2006 para atender às demandas dos agricultores rurais familiares do agreste alagoano. Está localizada no município de Arapiraca que contempla grande parte dos negócios do Estado e também é um importante centro agrícola de pequenos, médio e grandes produtores, como salientado acima.

Somente por estar localizada na região mais pujante do Estado, a cooperativa tem possibilidades de ampliar significativamente sua carteira de crédito. No entanto, não é esta a realidade desta organização. Quando iniciou sua relação de parceria com a Desenvolve em 2010, a Coopcral apresentava uma pequena carteira de crédito, com pouco mais de R\$ 200.000,00 em negócios e aproximadamente 550 clientes. Muito pouco para um município com tantas possibilidades de negócios.

## **6.2. O papel da Desenvolve no crescimento da Coopcral**

O lançamento da política de microcrédito da Desenvolve através do seu edital para capitalização dos organismos executores de microcrédito no Estado, permitiu a estas organizações ampliarem seu escopo de atuação e chegar mais próximo de seus clientes com maiores possibilidades de atendimento de suas demandas.

No lançamento do edital a Coopcral captou um financiamento de R\$ 415.000,00 sendo R\$ 400.000,00 para Funding e R\$ 15.000,00. Mesmo com valores tão reduzidos em comparação com as demais cooperativas, a Coopcral apresentou dificuldades em repassar os recursos e solicitou à Desenvolve renegociação de sua dívida. A maior dificuldade apresentada foi quanto ao prazo de aplicação dos recursos de 01 ano, para o pagamento do principal a partir deste prazo. No entanto, outras questões foram identificadas como entraves para a liberação dos recursos: equipe reduzida e pouco qualificada; problemas de governança; indefinição de papéis na direção da cooperativa e poucos produtos para serem contratados.

A renegociação foi executada e a cooperativa disponibilizou mais um ano de carência para que a mesma pudesse refazer seu planejamento e ampliar sua base de clientes. Para ajudar no planejamento, a Desenvolve colocou um consultor especializado em finanças para cooperativas à disposição da Coopcral para ajudá-la no processo.

Os resultados foram promissores e a cooperativa se abriu para novas possibilidades e novos produtos. Dentre as principais recomendações disponibilizadas, podemos citar:

I. O desenho de novos produtos a serem implantados. Os produtos sugeridos foram:

- a. Linha de crédito especial para associados de entidades produtivas;
- b. Investimento comercial rural: priorização de distritos e povoados mais populosos;
- c. Capital de giro comercial rural;
- d. Desconto de cheques.

II. Atuação em novas praças:

- a. Vila Bananeira;
- b. Vila São Francisco;
- c. Vila Paudarco;
- d. Vila Canaã;
- e. Vila São José;
- f. Sítio Fernandes;
- g. Pau-ferro das Laranjeiras;
- h. Lagoa da Canoa;
- i. Traipu

III. Treinamento: governança e gestão financeira e de produtos.

Nem todos os produtos foram postos em prática, mas as orientações e os novos produtos da Desenvolve induziram o aumento dos negócios da Coopcral.

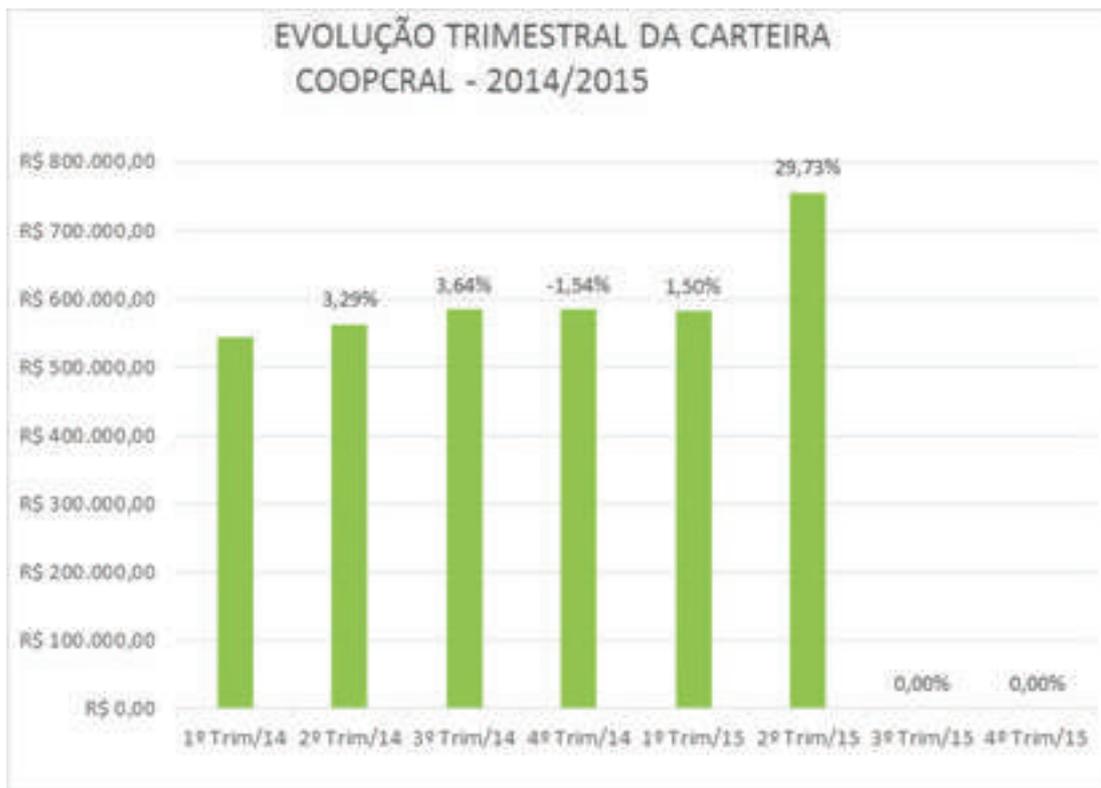
Devido ao aumento da demanda a Coopcral solicitou no final de 2012 uma liberação de recursos do PROCAP no valor de R\$ 650.000,00, com 12 meses de carência, sendo pago nesse primeiro período só os juros e o valor principal seria pago em 24 parcelas corrigidos com juros de 0,5% ao mês.

No final de 2014, mais uma vez devido ao aumento da demanda de seus cooperados, a Coopcral solicitou uma nova liberação de recursos, no valor total de R\$ 300.000,00 obedecendo as mesmas condições do empréstimo anterior, sendo 12 meses de carência, e 24 meses para o pagamento do principal, a uma taxa de juros de 0,5% ao mês.

Até o mês de junho de 2015 a Coopcral já tinha emprestado todos os R\$ 300.000,00 financiados através do contrato 015/2014, o que comprova o grande aumento da demanda por parte de seus cooperados e o crescimento da atuação da cooperativa na região.

Em 2015, novamente a Coopcral nos entregou o ofício de nº 041/2015 no qual solicitava à Desenvolve a liberação de um novo empréstimo no valor de R\$ 600.000,00. Essa nova demanda seria uma consequência da significativa abertura de mercados feito pela cooperativa. No entanto, é preciso observar que apesar de a instituição apresentar um crescimento constante da sua carteira de clientes e do seu patrimônio líquido (conforme demonstrações abaixo) um novo empréstimo iria gerar para a cooperativa um endividamento médio mensal de R\$ 26.500,00 a partir de 2017, que somado com a parcela média de R\$ 13.500,00 do contrato 015/2014 daria uma média de endividamento para a Cooperativa de R\$ 40.000,00 ao mês.

**Gráfico15. Evolução trimestral carteira de crédito**



Fonte: elaboração própria

**Gráfico16. Evolução trimestral patrimônio líquido**



Fonte: elaboração própria

A análise da Desenvolve constatou um risco de sobreendividamento caso o empréstimo fosse aprovado sem maiores cuidados. Apesar de os números da carteira de crédito e de cooperados terem aumentado no período, as análises financeiras dos balanços da cooperativa sinalizam que algumas ações deveriam ser tomadas. A cooperativa apresentava um grande endividamento de

médio e longo prazo. A participação do capital de terceiros em seu balanço estava por além de 350%, grande parte deste percentual sendo representado por financiamentos da Desenvolve. Com isso, a cooperativa teve que reestruturar seu capital, liquidar um dos financiamentos ativos e ampliar seu mercado de atuação para não ter maiores problemas com a aplicação dos novos recursos.

Segundo informações fornecidas pelo presidente da Cooperativa, nos últimos três anos a Coopcral efetuou aos seus cooperados uma liberação de R\$ 1.961.758,70 com um índice de inadimplência de 6,7%, e que atualmente a instituição tem um recebimento médio mensal de R\$ 70.000,00 como retorno dos empréstimos concedidos, o que cobriria o valor do pagamento das parcelas dos empréstimos solicitados.

Apesar das dificuldades encontradas pela cooperativa, verifica-se um amadurecimento em termos de gestão administrativa e financeira. A instituição tem acatado as orientações que lhe foram passadas através da consultoria contratada pela Desenvolve, e nos dois últimos anos tem procurado lançar novos produtos no mercado, reavaliou a sua forma de financiamento e tem buscados outros segmentos de mercado, resultando assim no visível crescimento da sua demanda.

Diante dos resultados colhidos dos números e das estruturações na contabilidade da cooperativa, a Desenvolve concordou com a nova liberação de crédito para a Coopcral. No entanto, a liberação ocorreu em 03 parcelas de R\$ 200.000,00, sendo as parcelas seguintes liberadas apenas com a comprovação da total aplicação dos recursos da primeira.

### **6.3. A Coopcral em números**

#### **6.3.1. Introdução**

Seguiremos nossa análise dos números das cooperativas, levando sempre em consideração o número de cooperados/associados, o volume da carteira de crédito, a evolução do patrimônio líquido e o capital social, além do faturamento/resultado do exercício da cooperativa.

Conforme já salientado, e diferente do que poderia ser para um município tão próspero quanto Arapiraca, a Coopcral não é a cooperativa mais agressiva em termos de negócios e resultados de carteira ou número de cooperados. Talvez esta seja uma prova de que o movimento cooperativista e de forma mais larga, o movimento de inclusão socioproductiva da base da pirâmide, não dependa exclusivamente de recursos financeiros para prosperar e progredir.

Também não é o caso de creditar ao lugar comum do empreendedorismo ou de sua ausência os resultados maiores ou menores desta ou daquela organização. No caso das cooperativas de crédito e de outras organizações promotoras do desenvolvimento inclusivo e localizado, é importante olhar para dentro e enxergar o potencial de seus dirigentes. O nível de conhecimento técnico e experiência vivencial são determinantes para o crescimento dessas organizações e ampliação de sua atuação para os clientes de tipo diferenciado que um cliente de um banco tradicional, por exemplo.

A definição clara de papéis e a apropriação desses papéis por parte dos seus dirigentes também é importante para o avanço da organização. Daí que, mesmo em um local com bom ambiente empreendedor e elevados potenciais de novos negócios, sem liderança executiva e ousadia não se colhem bons resultados para a comunidade local e para a empresa, em particular.

#### **6.3.2. Crescimento do número de cooperados, carteira ativa, patrimônio e faturamento**

Em 2010 a Coopcral apresentava pouco mais de 550 clientes cadastrados em seus bancos de dados. Nas visitas realizadas a esta cooperativa, percebemos que a diretoria executiva das mesmas iria precisar de um maior apoio que as demais – mesmo as outras cooperativas sendo ainda muito recentes e também carentes de apoio.

No entanto, a Coopcral contava com um grupo muito jovem, pouco experiente e também estava passando por mudanças em sua diretoria. Este fato, olhando por outro lado, possibilitou uma aceitação mais fácil das recomendações dos consultores contratados e do próprio pessoal técnico da Desenvolve. Os resultados são o crescimento de mais de 56% no número de clientes em 2015.

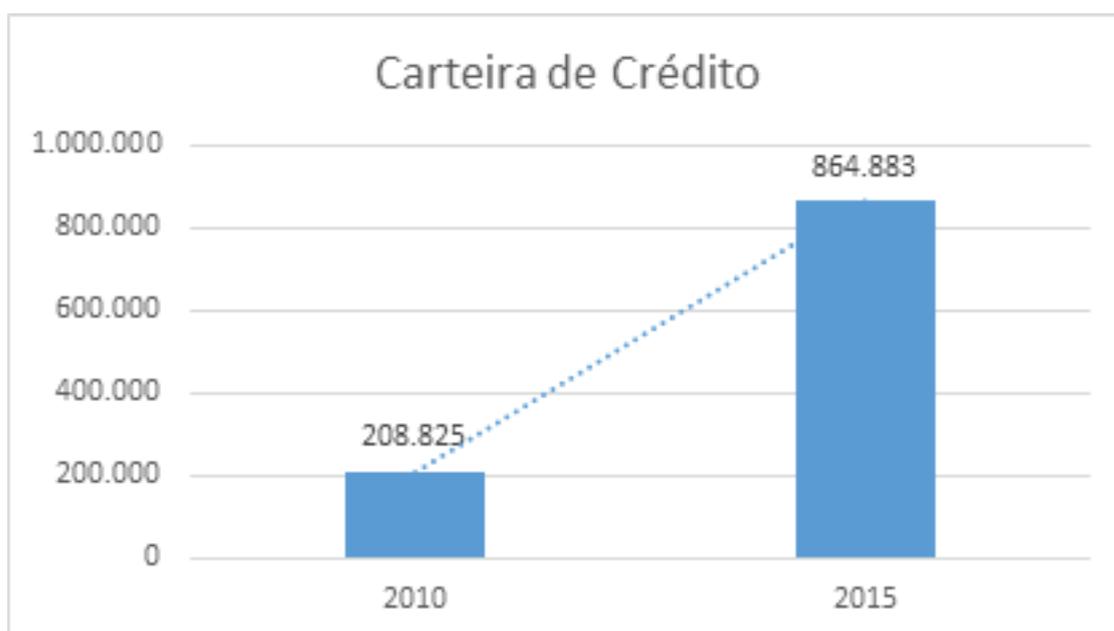
**Gráfico17. Número de cooperados (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

A carteira de clientes da Coopcral teve tendência parecida. De um total de pouco mais de R\$ 200.000,00 em negócios no ano de 2010, a cooperativa multiplicou por quatro e no ano de 2015 apresentou uma carteira com mais de R\$ 860.000,00 em negócios. Esses resultados podem também ser creditados ao apoio de outros grupos locais e outras cooperativas que adotaram a Coopcral para ampliar seus negócios na região, a exemplo da Cooperal - Cooperativa dos Produtores Rurais de Alagoas e da Cooperagro - Cooperativa Agropecuária de Campo Grande. Ambas as cooperativas têm ajudado a Coopcral na articulação para a captação de recursos e também em processos de gestão empresarial. Esta modalidade é conhecida como intercooperativismo e consiste no apoio entre cooperativas para o crescimento de todo o movimento cooperativista na região e no Estado.

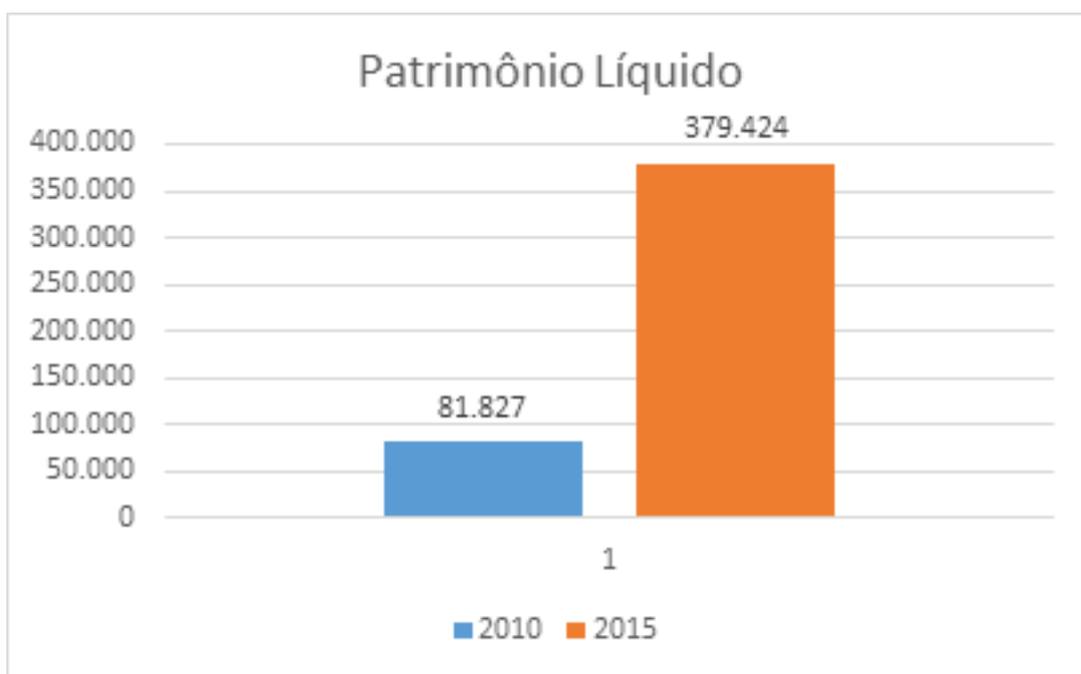
**Gráfico18. Carteira de crédito (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

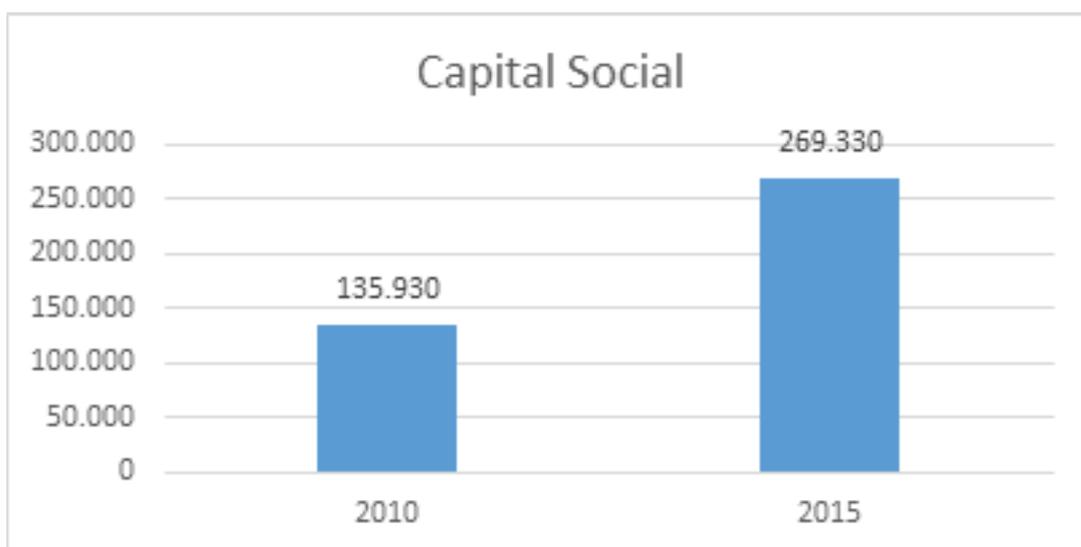
O patrimônio líquido apresentou um resultado expressivo no período analisado. Começando em R\$ 81.827,00 passou para R\$ 379.424,00, um resultado superior a quatro vezes ao do início do período. O apoio da Desenvolve em termos de recursos para *funding* e desenvolvimento institucional com vários aportes em sequência apontam para este crescimento. A melhoria nos processos de gestão e a adoção das sugestões dos especialistas também são parte significativa deste crescimento, bem como com o crescimento do capital social da organização. Segue o processo de crescimento do movimento cooperativista no interior do Estado: crescimento com participação de todos os envolvidos.

**Gráfico19. Patrimônio líquido (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

**Gráfico20. Capital social (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

No que diz respeito ao faturamento, no entanto, os resultados apresentam um caminho diferente das demais cooperativas. A Coopcral saiu de um resultado de R\$ 45.070,00 em 2010 para um resultado quatro vezes menor em 2015, de R\$ 10.694,00. A explicação para este fato reside justa-

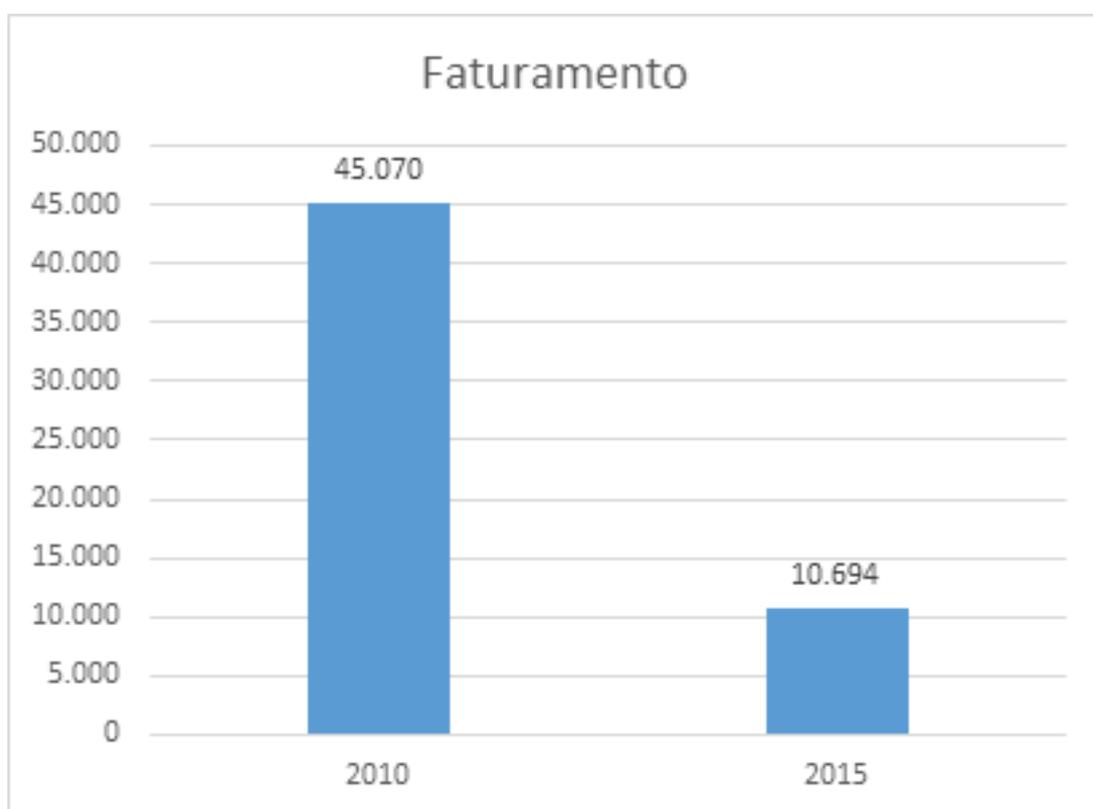
mente no processo de gestão dos recursos da cooperativa. Com um perfil de pouca agressividade e contando apenas com créditos de pequena monta em poucos povoados do entorno de Arapiraca, a cooperativa não conseguiu ter um crescimento vigoroso e constante em seus balanços, no período observado.

O comportamento errático das suas contas também pode ser visualizado pelo acúmulo de dívidas de investimento no médio e longo prazos com a Desenvolve, além de contar com um grande percentual de dispêndio com pessoal.

Para a superação destas dificuldades, a Desenvolve aprovou mais um financiamento de médio prazo e criou o Programa CoopMais com prazos de pagamento e carência mais alongados para trazer mais oxigênio a estas organizações.

Outra medida tomada pela Desenvolve junto à Coopcral – mas que também está disponível para as demais cooperativas – é a disponibilização de todas as suas linhas de crédito para serem ofertados junto aos clientes da cooperativa. Nesta modalidade, a cooperativa passa a oferecer as linhas de crédito e demais programas da Desenvolve para seus clientes sem necessariamente assumir os riscos da carteira. Desta forma, a Desenvolve remunera a cooperativa através dos serviços prestados de captação e elaboração de planos de negócios e a carteira de crédito passa a ser da Agência.

**Gráfico21. Faturamento/resultado do exercício (2010-2015)**



Fonte: elaboração própria

Ações como estas, além da ampliação das áreas de atuação da cooperativa e da criação de novos produtos de crédito e de microfinanças de forma mais ampla (considerando também os microsseguros, micropoupança e o financiamento do consumo dos cooperados), podem alavancar os negócios e os resultados das organizações, criando condições para a sua sustentabilidade e perenidade.

Abaixo segue a ficha técnica da Coopcral, com os dados cadastrais e o resumo de seus números e área de atuação.

## FICHA TÉCNICA

CNPJ: **08.202.793/0001-33** Data de abertura: **25/7/2006**

Nome fantasia: **Coopcral**

Razão social: **Coopcral - Cooperativa de Credito Rural do Agreste Central Alagoano Ltda**

Endereço: **R Boa Vista, 299, Centro, Arapiraca, AL, CEP 57300-030, Brasil**

### **Carteira de Crédito**

2010 – R\$ 208.825,20

2015 – R\$ 864.883,24

### **Número de Cooperados**

2010 – 551

2015 – 967

### **Patrimônio Líquido**

2010 – R\$ 81.827,82

2015 – R\$ 379.424,28

### **Capital Social**

2010 – R\$ 135.930,34

2015 – R\$ 269.330,92

### **Faturamento**

2010 – R\$ 45.070,80

2015 – R\$ 10.694,33

#### **6.4. Cooperativas de produção como rede de apoio complementar às cooperativas de crédito**

As cooperativas de produção e associações produtivas citadas ao longo do texto, fazem parte de uma rede de apoio às ações das cooperativas de crédito em Alagoas. Em sua maioria atendem aos produtores da agricultura familiar em diversos segmentos da economia, como: fruticultores; produtores de farinha; criadores de animais; pecuaristas; horticultores e diversos outros.

Têm como objetivo principal organizar a produção dos pequenos produtores, promover o desenvolvimento por meio da inclusão produtiva, apoiar a gestão dos seus cooperados e promover o acesso ao mercado dos produtos desses pequenos produtores de forma profissional. Isso inclui ainda a organização da logística de distribuição, formação de preços, aumento no volume de produtos a ser entregue em grandes redes varejistas. Além disso, as cooperativas podem garantir a certificação dos produtos negociados e concorrer em licitações para fornecimento de alimentos para prefeituras e órgãos da administração pública.

No entanto, as cooperativas de produção não podem emprestar dinheiro e nem fazer as vezes de banco para seus cooperados. Daí a importância da articulação com as cooperativas de crédito, que têm por sua vez, o papel de banco. As cooperativas de produção podem disponibilizar seus clientes para serem financiados pelas cooperativas de crédito, gerando ações de intercooperação e reforço mútuo das duas redes de empresas.

A Desenvolve vem incentivando este tipo de ação entre cooperativas desde a sua fundação. Como tem clientes comuns de cooperativas de produção e crédito, a Agência direciona clientes dos seus projetos de fomento para serem financiadas pelas instituições financeiras cooperativadas. Isto vem acontecendo fortemente com o Projeto Alagoas Cidadã e com diversas cooperativas de produção como a Cooperagro, Cooperal, Cooplal e diversas outras, formando uma rede produtiva de negócios de pequeno porte no Estado.

### **7 O CoopMais e outras tecnologias sociais em Alagoas**

As ações da Desenvolve – Agência de Fomento de Alagoas S.A. são pautadas no estudo da realidade socioeconômica alagoana e na interlocução com seus principais atores – sendo a articulação entre o público, o privado e os organismos nacionais e internacionais de fomento um dos pilares da atuação da empresa. Estudos, diagnósticos e elaboração de projetos, programas e políticas públicas são algumas das ferramentas da Agência para transformar os insumos (informações e dados) em ação.

Nessa perspectiva de promoção do fomento ao desenvolvimento, a Agência constrói seus programas e traça suas estratégias levando em conta o atendimento ao maior número possível de alagoanos, os da capital e, principalmente, os do interior do Estado. Interiorizar o desenvolvimento é, aliás, um dos objetivos de longo prazo do governo. Como forma de convergir a este e outros objetivos, as ações da Desenvolve miram na permanência do homem no campo, na atuação junto a grupos de empreendedores, na educação financeira e inclusão bancária e na inclusão socioprodutiva, levando em conta a questão de gênero e o equilíbrio com o meio ambiente em que atua.

Como forma de efetivar seu planejamento em ações concretas e obter resultados no tocante à promoção do desenvolvimento de longo prazo, localizado, inclusivo e para grandes grupos de empreendedores, a Desenvolve construiu o CoopMais – Programa de Apoio a Cooperativas, Associações e Aglomerados Produtivos de Alagoas. Por meio dos estudos da socioeconomia alagoana, foi possível descobrir que estes grupos produtivos são uma das formas mais eficientes de atingir um grande conjunto de empreendedores e produtores rurais em ações de baixo custo e elevados resultados no médio e longo prazos.

As cooperativas de crédito e de produção – além das associações –, reúnem em seus quadros centenas de alagoanos desejosos de empreender e carentes de uma oportunidade adequada à sua

realidade. Acessar recursos através do sistema bancário tradicional é quase uma quimera; haja visto a privação de linhas e programas de fomento para esta categoria de negócio.

Bem sabemos que as cooperativas e associações e outros grupos produtivos, apresentam dificuldades em diversas áreas de suas atividades. Gestão empresarial, controle financeiro, contabilidade, são apenas algumas áreas desprovidas de pessoal técnico nesses grupos. Profissionalização da produção, logística, equipamentos e capital de giro são também necessidades concretas encontradas nas associações e cooperativas.

O CoopMais busca justamente fortalecer institucionalmente e organizacionalmente esses grupos para que eles tenham vida longa e eficiente para comungar com o esforço de desenvolvimento da Desenvolve. Assim nasceu o CoopMais. Seu objetivo é o de profissionalizar a gestão das cooperativas e associações de produção existentes e fomentar o investimento desses organismos produtivos no Estado para apoio aos negócios de pequeno porte, agricultura familiar e cooperativismo, além de promover a inclusão produtiva e as agroindústrias em Alagoas.

Os principais clientes do programa são organizações que atuam no fomento à produção em grupo de micros e pequenos empreendimentos e que atendam às condições:

- I. Manter sede e/ou domicílio no Estado de Alagoas.
- II. Atuar no território alagoano.
- III. Estar no mercado há pelo menos 03 anos, e;
- IV. Estar organizada em uma das seguintes formas jurídicas:

- I. Organização de direito privado sem fins de lucro (ONG), devidamente qualificada pelo Ministério da Justiça como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) na finalidade creditícia, de acordo com o previsto na Lei no 9.790/99 e Decreto Federal no 3.100/99.

- II. Cooperativas e Associações de Produção com público de micros e pequenos empreendedores urbanos e/ou de produtores da agricultura familiar e/ou de economia solidaria.

As principais formas de apoio com o programa são o financiamento para investimentos de longo prazo e capital de giro associado a projetos de desenvolvimento de longo prazo e desenvolvimento institucional, além de funding para cooperativas de crédito.

São passíveis de financiamento as seguintes despesas de capital:

- Aquisição de máquinas e equipamentos para ampliação da produção;
- Construção civil como apoio ao melhoramento e ampliação da produção e produtividade, como: pequenos armazéns; packing houses; entrepostos de beneficiamento de alimentos;
- Aquisição de pequenos automóveis como apoio logístico para escoamento da produção;
- Aquisição de motocicletas para acompanhamento da produção e assistência técnica no campo;
- Realização de feiras e participação em feiras de produção e de negócios;
- Consultoria e Treinamento;
- Capital de giro;
- Equipamentos de apoio à gestão: computadores; impressoras; notebook; sistemas informatizados.

O programa apresenta condições cuidadosamente pensadas para a promoção do desenvolvimento de longo prazo. O prazo total de pagamento dos empréstimos é de 60 meses, incluindo aí a carência de até 18 meses. O custo financeiro do programa é de 7,5% a.a., o que reforça a política anticíclica da Agência, no momento em que o país e, conseqüentemente Alagoas, passam por um período de crise econômica com impactos perversos para os segmentos mais frágeis da

economia. Os limites de crédito para as cooperativas e associações de produção são de R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais) por projeto e para as cooperativas de crédito, de R\$ 700.000,00 (setecentos mil reais) por projeto. Os recursos do programa são oriundos do FECOEP (Fundo de Combate e Erradicação da Pobreza), que cumpre o seu papel de combater a pobreza pela via da inclusão produtiva.

O CoopMais é mais um produto da Desenvolve que reforça seu modelo de atuação de uma Agência de Fomento comprometida com a promoção do desenvolvimento de longo prazo e a perenização dos negócios de pequeno porte de Alagoas. Em pouco mais de dois meses de lançado, o programa já contabiliza mais de R\$ 2.500.000,00 (dois milhões e quinhentos mil reais) em mais de sete projetos de cooperativas de produção e crédito e associações do interior do Estado, com o atendimento a mais de 15.000 pessoas direta e indiretamente. Estes resultados parciais evidenciam a força do programa e seu potencial de desenvolvimento de longo prazo.

## **7.1. O Banco Comunitário Olhos D'Água**

As ações junto às populações da base da pirâmide têm tomado vulto em Alagoas. As ações acontecem em um processo de reforço mútuo, uma vez que diversas organizações participam de mais de um projeto de inclusão socioprodutiva com parceiros diferentes.

Dentro dessa lógica surgiu no meio do presente ano o Banco Comunitário Olhos D'Água de Igaci. O referido banco nasceu com o apoio da Incubadora Tecnológica de Economia Solidária (Ites) da UFAL de Arapiraca. A ideia principal com a iniciativa é atender populações mais pobres e excluídas do sistema financeiro ou com dificuldades de acesso ao crédito nos bancos comerciais. São ações que estão totalmente alinhadas com o papel da Desenvolve, que poderá apoiar as ações do novo organismo, inclusive com recursos para funding e apoio em gestão, como já faz com as cooperativas de crédito.

Segundo informações do projeto, o banco comunitário articula cinco eixos de ações: microcrédito solidário, moeda social, educação financeira, correspondências bancária e apoio à comercialização. A iniciativa foi constituída por meio do trabalho da Ites da Ufal, no Campus Arapiraca, em parceria com a Associação de Agricultores Alternativos (Aagra) e o Fundo para o Desenvolvimento da Agricultura Familiar (Fundaf).

De acordo com o coordenador da Ites, o professor Leonardo Leal, a cidade de Igaci foi escolhida por se tratar de um território onde a organização associativista é considerada muito forte. São mais de 30 associações comunitárias em atividade, além de diversos outros programas e projetos em desenvolvimento.

Cerca de 70% dos comerciantes locais já aderiram ao sistema de moeda social intitulada Terra em Igaci. "Seu uso é restrito, circulando apenas entre consumidores locais, comerciantes, produtores e prestadores de serviços atuando na esfera da própria comunidade, visando gerar mais trabalho e renda na comunidade. Trata-se de um instrumento de desenvolvimento, destinado a beneficiar os grupos que participam da economia local", destacou o professor Leonardo.

## **7.2. Moeda Social**

Além das ações acima relatadas, os bancos comunitários e cooperativas de produção podem trabalhar com as chamadas moedas sociais. Uma moeda social surge na chamada economia solidária como alternativa ao escambo (troca ou permuta de mercadorias, sem fazer uso da moeda), e possui características próprias. É considerada um instrumento de desenvolvimento local, destinada a beneficiar o mercado de trabalho dos grupos que participam da economia da localidade. Seu uso é restrito, e a sua circulação beneficia a redistribuição dos recursos na esfera da própria comunidade. O aumento da quantidade de moeda social corresponde ao aumento das transações realizadas pelos participantes da economia local. Sempre observando o lastro (para cada moeda social uma moeda oficial do mesmo valor).

Diferentemente da moeda nacional, a moeda social não cumpre todas as funções clássicas de uma moeda. Ela é utilizada como meio de troca, mas não apresenta curso legal e uso obrigatório por lei.

Sua criação se inspira nos conceitos da economia solidária de articulação e trocas da economia, na produção e comercialização de produtos que vai além da lógica capitalista, por beneficiar a comunidade local e trazer desenvolvimento. A moeda social, por sua circulação restrita, auxilia a diminuir o poder centralizador da economia capitalista globalizada, e promove a inclusão social. É uma forma de potencializar os negócios de uma determinada comunidade e fazer o dinheiro gerado no local alavancar os negócios ali existentes, minimizando o chamado efeito vazamento de crédito.

A Cooperativa Pindorama é uma das pioneiras em moeda social em Alagoas. Recentemente seus colonos passaram a contar com o Bertholet, uma moeda social que leva o nome de seu criador – René Bertholet. De acordo com a cooperativa, o Bertholet já nasceu com uma vantagem adicional em cima da moeda nacional: cada vez que a moeda é utilizada por um morador da comunidade, ele ganha 5% de desconto na sua compra se comparado ao valor real. Um grande incentivo para a população iniciar de imediato a utilização da moeda.

Outra forma de incentivo criada para a utilização do Bertholet é a possibilidade de pagamento de metade dos serviços prestados pelos cooperados à Pindorama na nova moeda. Segundo relato na imprensa local do presidente da Pindorama, Klécio dos Santos, sua folha de pagamentos varia entre R\$ 12 a R\$ 14 milhões por mês. Se metade desse dinheiro passar a circular na própria comunidade, poderá alavancar fortemente o comércio de mercadinhos, postos de combustível, vestuário, alimentos e diversos outros negócios de pequeno porte.

Diversos colonos e cooperados da Pindorama são clientes da Desenvolve e podem também receber um apoio duplo, com o fortalecimento do curso da moeda e o crédito direto que já é feito pela Agência. Com isso, temos um sistema que funciona de forma quase que fechado na comunidade, reforçando os vínculos de proximidade entre produtores, organizações e a população local.

## CONCLUSÃO

A partir do início das operações da Agência de Fomento de Alagoas, o Estado passou a viver um novo momento no apoio aos grupos produtivos de baixa renda. Desde o início de suas operações a Agência procurou identificar as principais organizações operadoras de microcrédito no Estado, além dos programas e projetos que congregavam grupos representativos de produtores e empreendedores de pequeno porte para entender suas demandas e criar condições para sanar suas principais dificuldades.

Com o apoio de organismos nacionais – como o BNDES, e internacionais – como o BID, a Desenvolve organizou séries de reuniões e conversar com os dirigentes das organizações de microcrédito e iniciou seu processo de planejamento para o lançamento de produtos e programas que viessem ao encontro do que foi identificado nos diagnósticos levantados pelos dirigentes e técnicos da Agência. Todo esse processo deixou claro que o papel das microfinanças faz toda a diferença para a população da base da pirâmide. Produtos como microsseguros, microcrédito, educação financeira e a inclusão bancária por si têm o papel de promover o acesso dessas populações ao mercado em bases sustentáveis. A participação dos pequenos produtores e empreendedores sempre acontece pela via de organizações de apoio – seja uma cooperativa, associação, organização microfinanceira, ou outro grupo representativo – e o fortalecimento dessas organizações significa possibilitar o acesso grandes contingentes de pessoas a atividades de compra e venda de seus produtos que de outra forma não seria possível.

No entanto, para que as organizações que dão suporte à produção e ao desenvolvimento possam desempenhar este papel é importante que possam contar por sua vez com o apoio de outros organismos e de políticas públicas assertivas e bem calibradas para responder às demandas deste público. Políticas de microcrédito, de apoio à capitalização de instituições de microcrédito e programas de apoio a cooperativas de crédito e de produção, dentre outras, precisam continuar disponíveis para a consolidação das cooperativas de crédito.

É preciso que as cooperativas tenham um capital de tal ordem que consigam atender seus clientes com produtos de prazo e custo adequados. Ademais, seu crescimento significará no futuro a independência financeira para a captação de recursos direto na Agência de Fomento e em bancos de desenvolvimento como o BNDES e outros.

Importante destacar também que o apoio técnico e o contato frequente em muitas situações são mais importante que apoio financeiro. Visitas técnicas, reuniões, participação em seminários, trocas de experiências são ações necessárias para complementar as políticas que alimentam com recursos financeiros as cooperativas de crédito. Avaliações constantes e cobrança de resultados devem fazer parte do cardápio de apoio aos organismos produtivos e de crédito. A adimplência se consegue não apenas através da cobrança, mas principalmente do acompanhamento ativo dos investimentos realizados e das pessoas e lideranças envolvidas no processo.

A existência de uma Agência de Fomento no Estado se apresenta como um vetor de promoção do desenvolvimento para aquelas comunidades afastadas dos mercados e do setor financeiro tradicional. Sua manutenção e crescimento, bem como sua regulação e gestão profissional deve ser cobrada fortemente pela sociedade. Por além do controle já exercido pelo regulador do sistema financeiro nacional, a sociedade deve também se aproximar da Agência e cobrar os resultados de seus programas e da aplicação dos seus recursos. Reuniões e seminários de apresentação de resultados, além da leitura dos relatórios de administração publicados são formas de controle social que devem ser exercidos por todos.

Por fim, é importante destacar a importância da continuidade das ações de apoio ao movimento recente das redes sociais em Alagoas. Apesar dos vários programas e editais já lançados e das políticas públicas existentes é sabido que o caminho para a consolidação deste mercado ainda é longo. Várias operações ainda precisarão ocorrer até que os negócios de pequeno porte tenham a chance de surgir e sobreviver no mercado no longo prazo. E para que isto aconteça as organizações promotoras e apoiadoras do desenvolvimento precisam estar firmes e atuantes dentro de um marco legal claro e com recursos adequados para as necessidades desses atores produtivos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACEMOGLU, D.; ROBINSON, James A. Por qué fracasan los países: los Orígenes del poder, la prosperidade y la pobreza. 4ª edición, Colômbia: Ediciones Deusto, 2013.

ARÉVALO, A. B. El capital social como recurso de desarrollo. In. Gestión y promoción Del desarrollo local. Universitat de València, 2009. (mimeo).

BACHA, E. L.; SCHWARTZMAN, S (orgs.). Brasil: a nova agenda social. Rio de Janeiro: LTC: 2011.

BARQUERO, A. V. Desarrollo endogeno y globalizacion. Artigo publicado em Madoery, Oscar y Vázquez Barquero, Antonio (Eds.). Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local. Editorial Homo Sapiens, Rosario, 2001.

CARVALHO, Cícero Péricles de. Economia popular: uma via de modernização para Alagoas. 3ª edição; rev. e ampl. Maceió: Edufal, 2008.

\_\_\_\_\_. Formação histórica de Alagoas. 3ª edição; ver. E ampl. Maceió: Edufal, 2015.

CARVALHO, F. J. C. (et al...). Economia monetária e financeira: teoria e política. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007 – 8ª reimpressão.

FELTRIM, L. E.; VENTURA, E. C. F.; DODL, A. B. (coordenadores). Perspectivas e desafios para inclusão financeira no Brasil: visão de diferentes autores. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009.

FORTUNA, E. Mercado financeiro: produtos e serviços. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997 – 10ª edição.

FURTADO, C. O capitalismo global. São Paulo: Paz e Terra, 1998.

JUNIOR, C. S. Bancos estaduais: dos problemas crônicos ao PROES. Brasília: Banco Central do Brasil, 2004.

HERMANN, J. Bancos públicos em sistemas financeiros maduros: perspectivas teóricas e desafios para os países em desenvolvimento. Revista de Economia Política, vol. 31, nº 3, (123), Julho-Setembro 2011, pp. 397-414.

LEÃO, L.F.B. Fomento, indução, planejamento e políticas públicas: ferramentas para o desenvolvimento. In Economia Política do Desenvolvimento: Revista de Ciências Econômicas da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – UFAL – V.1, n.3. Maceió: CEPAL/EDUFAL, 2008.

LOPES, C. (et al, org). Desenvolvimento, inovação e sustentabilidade: contribuições de Ignacy Sachs. Rio de Janeiro: Gramond, 2014.

PAULA, L. F R de. Financiamento, crescimento econômico e funcionalidade do sistema financeiro: uma abordagem pós-keynesiana. Artigo.

SOARES, M.; MELO SOBRINHO, A. Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. 2ª ed. Brasília: Banco Central do Brasil, 2008.

SOBRINHO, A. D. M; SOARES, M. M. Rumos do cooperativismo financeiro no Brasil: diagnóstico, oportunidades e desafios. Brasília: edição do autor, 2015.

VENTURA, E. C. F. V. (coordenação geral; FILHO, J. R. F.; SOARES, M. M. (coordenadores). Governança corporativa: diretrizes e mecanismos para fortalecimento da governança em cooperativas de crédito. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009.

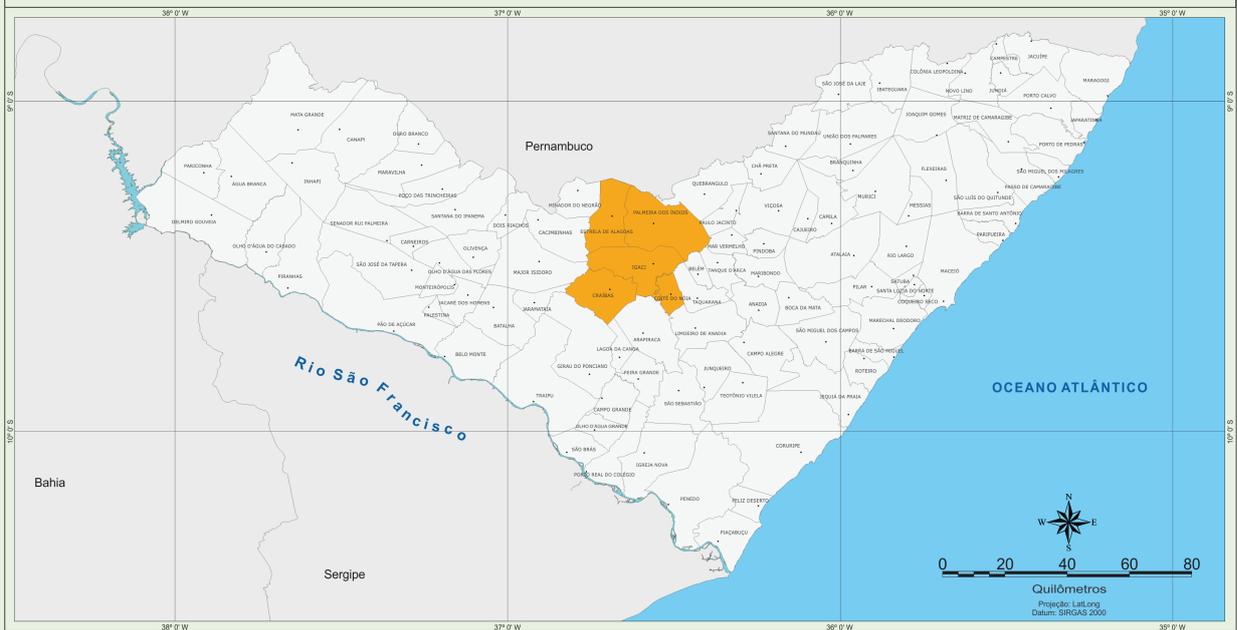
# ANEXO I



# ANEXO II



## COOPERATIVA DE CRÉDITO RURAL DO AGRESTE ALAGOANO



**Nota**

[MAPA] Área de abrangência da Cooperativa de Crédito Rural do Agreste Alagoano - COOPERAGRE

**Legenda**

- Municípios da COOPERAGRE
- Igaci**
- Estrela de Alagoas**
- Craibas**
- Palmeira dos Índios**
- Coité do Nóia**

**Convenções**

- Limite Municipal
- Limite Estadual
- Limite de Alagoas

Secretaria de Estado do Planejamento, Gestão e Patrimônio - SEPLAG  
 Superintendência de Produção da Informação e do Conhecimento - SINC  
 Gerência de Geoprocessamento - GGEO



Fontes: IBGE 2015, malha municipal digital, formato shapefile; SEPLAG/SINC/GGEO 2017.



**Secretaria do  
Planejamento, Gestão  
e Patrimônio**

