

COOPERATIVIDADE

REVISTA Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP

EDIÇÃO 20 | ANO 07 | JUNHO/2026

Crédito que impulsiona histórias

*Portfólio do Sicredi acompanha o
momento de vida do associado*



Associado de Moreira Sales (PR) mostra como é possível produzir com responsabilidade ambiental

Em Diadema (SP), associados transformaram uma pequena loja de materiais elétricos em uma referência na cidade

 **Sicredi**

123 anos de cooperativismo no Brasil

O cooperativismo surgiu com um sonho: desenvolver um ambiente sustentável em meio a um cenário de escassez. Em 28 de dezembro de 1902, esse modelo econômico chegava ao Brasil, mais precisamente em Nova Petrópolis, no Rio Grande do Sul, quando o visionário padre suíço Theodor Amstad constituiu a primeira cooperativa de crédito do Brasil e da América Latina, atualmente Sicredi Pioneira RS. Nesses 123 anos de história, o Sicredi (Sistema de Crédito Cooperativo) gerou impactos positivos nos âmbitos econômicos, ambientais e sociais a partir de soluções financeiras e não financeiras.



Presença nacional e atuação local

O Sicredi está dividido em mais de 99 cooperativas, que contam com o apoio do Centro Administrativo Sicredi (CAS), localizado em Porto Alegre (RS). Cada uma delas é filiada a uma das cinco centrais regionais, que são acionistas do Conselho de Administração da SicrediPar, holding que coordena, junto com as próprias cooperativas, as decisões estratégicas. A estrutura conta ainda com empresas especializadas que oferecem confiabilidade e segurança aos associados, como a Confederação Sicredi, a Sicredi Fundos Garantidores, a Fundação Sicredi, o Banco Cooperativo Sicredi e suas empresas controladas – a Administradora de Bens, a Administradora de Consórcios e a Corretora de Seguros.

Construir uma sociedade mais próspera

Todas as nossas ações seguem o propósito de construir uma sociedade mais próspera, de forma a contribuir com o desenvolvimento econômico e a preservação do meio ambiente e dos recursos naturais. Em concordância com os princípios do cooperativismo, geramos impacto positivo para os associados, ao mesmo tempo em que promovemos o desenvolvimento sustentável nas regiões onde atuamos.

Ciclo virtuoso do cooperativismo

O ciclo virtuoso do cooperativismo é como uma roda que gira e traz benefícios para todos os envolvidos. Esse movimento tem início com os associados, que, ao se unirem à cooperativa, passam a ser donos do negócio. Ao investirem seus recursos, contribuem para que possamos oferecer produtos e serviços a outros associados. Com os recursos utilizados para comprar, produzir e empreender, eles circulam na região e impulsionam a economia local. Assim, mais empregos e serviços são criados, gerando renda e oportunidades para todos. À medida que os serviços da cooperativa são utilizados, resultados positivos são gerados e compartilhados com os associados. A cooperativa passa a ter ainda mais condições de oferecer taxas justas e competitivas para que outros associados também possam realizar seus sonhos e tenham direito a esses benefícios. Dessa forma, ao unirmos forças em nossa cooperativa de crédito, criamos um relacionamento cada vez mais próximo e promovemos o desenvolvimento local.



Aponte a câmera do celular e acesse todas as edições da revista Cooperatividade



Aponte a câmera do celular e assista aos episódios da série "Histórias de quem conta com o Sicredi"



Aponte a câmera do celular e acesse o Relatório Anual 2025

Mensagem aos associados

Contratar um crédito é um ato de confiança. A instituição confia em quem assina, quem assina confia em quem libera, e o que sustenta os dois lados é a clareza de que aquela operação fará sentido para a vida de quem a contratou. No Sicredi, essa relação ganha uma camada que não existe em nenhum outro modelo, porque o associado que contrata o crédito é, ao mesmo tempo, dono do recurso que está sendo emprestado.

A matéria de capa mostra como o nosso portfólio de crédito se organiza a partir dessa lógica, da pessoa física ao produtor rural, da empresa que precisa de capital de giro a quem opera no comércio exterior. É o relacionamento, construído ao longo do tempo, que permite ao gerente conhecer a história do associado, entender o momento de vida ou de negócio que aquela pessoa atravessa, e estruturar a operação de forma que funcione na prática, com a simplicidade que diferencia o atendimento na cooperativa.

Esse cuidado tem um motivo. O crédito que cabe no orçamento sustenta projetos, gera oportunidades e contribui para o bem-estar financeiro, enquanto o crédito mal dimensionado faz o caminho oposto e compromete o que se construiu até ali. É por isso que, para nós, o melhor crédito é aquele que ajuda o associado a chegar mais longe sem que o trajeto vire um peso, e é esse o compromisso que orienta cada atendimento.

Boa leitura!



EXPEDIENTE

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente: Jaime Basso

Vice-Presidente: Amauri Weber

Conselheiros: Ari Becker, Bruno Barboza Maschiari, Bruno Cassoli Bortoloto, Douglas Cristiano Milani, Elisângela Gloor, Fábio Coutinho Jort, João Roberto de Oliveira Coelho, Jucimara Silvestrini Daleffe, Maria Aparecida Miranda Bravo, Mário Toshio Yassue, Michel Furlan Rodrigues, Osmar João Bertoli Júnior, Valdecir de Oliveira, Vera Maria Malagulini Dionizio Silva e Verno Radetzki.

CONSELHO FISCAL

Conselheiros: Luiz Carlos Canola, Laércio Aparecido Arrabal Perandré, Ronaldo João Vendrame e Enio Cleber Horing.

DIRETORIA EXECUTIVA

Diretor Executivo: Moacir Niehues

Diretor de Negócios: Marcos César Spessatto

Diretor de Operações: Alisson Schach

Criação: Comunicação e Marketing – Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP

Jornalista responsável: Patricia Monte – Registro MTB 52288/SP

Design: Nidus Assessoria de Marketing

Capa: Divulgação/Sicredi

SIGA A SICREDI VALE DO PIQUIRI ABCD PR/SP NAS REDES SOCIAIS



sicredivaledopiquiri



@sicredivaledopiquiri



sicredivaledopiquiri

06

Matéria de capa

10

Histórias que fazem a diferença

12

Histórias que fazem a diferença

15

Soluções responsáveis

16

Cooperativismo e responsabilidade



Crédito que impulsiona histórias



Fazenda se transforma em exemplo de sustentabilidade



Empreender é também cuidar de quem trabalha



Automação acelera transformação do varejo no Festival APAS Show



Onde o associado tem voz, voto e resultado

18

Cooperativismo e responsabilidade

20

Soluções responsáveis

22

Soluções responsáveis

24

Soluções responsáveis

26

Destques



O cooperativismo cada vez mais próximo dos paulistanos



O agro que atravessa o Paraná e chega à capital paulista



Poupar pode virar prêmio



Roteiro financeiro de julho



Sicredi alcança a marca de 10 milhões de associados

Sicredi é a única instituição financeira cooperativa brasileira no ranking mundial da Forbes

Benefícios econômicos aos associados atingem novo recorde

Remuneração de juros ao capital social cresce 26% em 2025

Cooperativismo lidera ranking do BNDES em três categorias

Bem-estar financeiro ganha protagonismo no debate econômico

Programa forma professores em educação financeira

É ter com quem torcer

Histórias de quem conta com o Sicredi

Crédito que impulsiona histórias

Da reforma da casa ao caminhão da empresa, da safra que se aproxima às operações de comércio exterior, portfólio acompanha o momento de vida do associado

As decisões financeiras acompanham diferentes momentos da vida pessoal, dos projetos familiares aos imprevistos, e também fazem parte da rotina de empresas e do campo, onde prazos, oportunidades e fatores externos exigem escolhas rápidas e estratégicas.

São situações distintas, mas que têm em comum o ponto onde o crédito deixa de ser uma operação eventual e passa a integrar o projeto de quem o contrata.

É a partir desse entendimento que o Sicredi estrutura o seu portfólio com soluções que partem da realidade do associado e que são desenhadas em conjunto com o gerente de relacionamento, antes de qualquer assinatura.

Pessoa física: o crédito como parte do planejamento

Para o público pessoa física, o Sicredi reúne soluções que cobrem boa parte das demandas que aparecem na rotina das famílias.

O **crédito pessoal** atende a perfis bastante diversos. Para o associado que precisa reorganizar as finanças após um período de aperto, a operação serve para reagrupar dívidas em condições mais favoráveis. Para quem enxerga uma oportunidade de investir em um curso, em um equipamento de trabalho ou em um projeto pessoal, antecipa o recurso necessário. Para quem já consolidou o seu patrimônio, cumpre uma função estratégica e passa a ser ferramenta de planejamento, usada para preservar liquidez de investimentos ou aproveitar uma oportunidade de mercado.

O **crédito imobiliário**, por sua vez, costuma envolver uma relação mais longa. A casa própria é, para a maioria das famílias, o investimento mais relevante de uma vida, e o caminho até a chave passa por simulações, escolha do imóvel, análise documental, avaliação e contratação. A cooperativa opera dentro do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) e do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), além de ser agente credenciada do programa Minha Casa, Minha Vida, o que amplia o acesso à moradia para famílias de diferentes perfis de renda. O atendimento acontece por um gerente que conhece o histórico, entende o momento e estrutura a operação a partir desse diagnóstico.

O **financiamento de veículos** completa o conjunto de soluções pensadas para o associado urbano. Trocar o carro da família, planejar a renovação do veículo que serve ao trabalho diário ou financiar uma motocicleta são decisões que combinam orçamento, momento de vida e prioridade de uso. O Sicredi atende essas demandas com operações para automóveis novos e seminovos e estrutura a contratação a partir da realidade do associado, com o mesmo modelo consultivo aplicado às demais frentes de crédito. Para muitas famílias, o



carro é o segundo maior investimento depois da casa própria, e o acompanhamento de um gerente que conhece o histórico do associado dá segurança a uma escolha que costuma envolver pesquisa, comparação e prazo de decisão.



No Sicredi, o crédito é tratado como parte de um planejamento, não como uma operação isolada. Conhecemos o histórico do associado, entendemos o momento da família e construímos a solução a partir desse diagnóstico. É essa profundidade de relacionamento que nos diferencia. Quando o associado contrata um crédito ele está acessando uma decisão construída em parceria com alguém que conhece a sua realidade e que vai acompanhar essa decisão ao longo do tempo.



Anderson Cruz, gerente de desenvolvimento de negócios na Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP

Pessoa jurídica: o crédito que conversa com o ciclo do negócio

O atendimento à pessoa jurídica parte de uma lógica parecida. Antes da contratação, o gerente mapeia o ciclo financeiro do negócio, observa quando entra dinheiro e quando sai, identifica em quais meses o caixa se aperta, qual o calendário próprio do setor, e a partir disso sugere a operação adequada. É um trabalho que se afasta da venda padronizada e se aproxima da função de um conselheiro financeiro que conhece o associado de perto.

Dentro do portfólio para empresas, o **capital de giro** atende quem vende a prazo e precisa pagar fornecedores à vista, a indústria que compra insumos antes de fechar a ven-

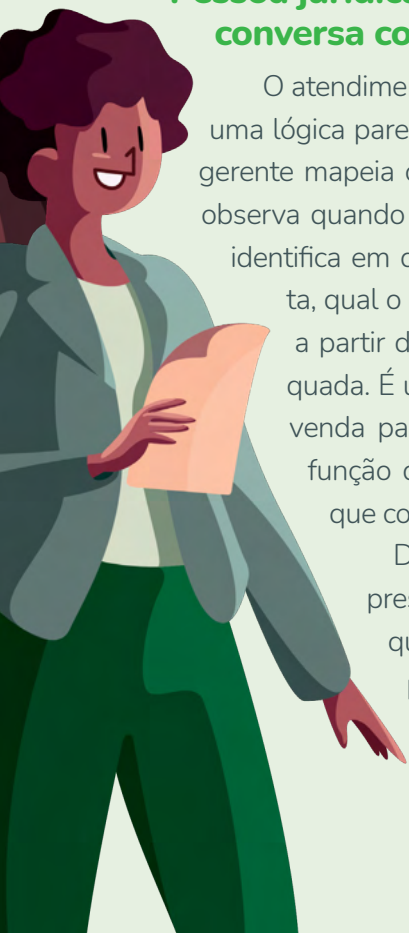
da e o comércio que precisa montar estoque para a alta temporada. A operação é dimensionada conforme o ciclo do negócio, com prazo e estrutura compatíveis com a previsão de geração de caixa.

A **conta garantida** cumpre função complementar, com um limite pré-aprovado vinculado à conta corrente e acionado apenas nos dias em que o caixa exige, cobrado proporcionalmente ao uso. É uma solução útil para negócios com fluxo irregular, como prestadores de serviço com receita concentrada em datas específicas, comércios sazonais ou indústrias com ciclo de recebíveis longos.

O **desconto de duplicatas** e a **antecipação de recebíveis** transformam vendas a prazo em caixa imediato. Em vez de aguardar semanas ou meses pelo pagamento dos clientes, a empresa antecipa esses valores e ganha agilidade para reinvestir, pagar fornecedores ou para novas oportunidades. A operação se integra à conta pessoa jurídica e se conecta aos sistemas de gestão da empresa, automatiza a emissão de boletos, a cobrança eletrônica e a conciliação financeira, o que reduz o tempo gasto pelo empresário com tarefas administrativas.

Quando o passo é mais longo, como a aquisição de equipamentos de produção ou uma reforma estrutural, entra o **investimento empresarial**, com linhas que se ajustam ao porte do projeto e ao retorno previsto, em prazos compatíveis com o tempo de maturação da operação. Em muitos casos, a estruturação se conecta a programas de fomento do BNDES.

O **financiamento de veículos pesados** completa o portfólio voltado ao setor produtivo. Caminhões, implementos rodoviários, equipamentos de movimentação de carga, máquinas para construção e veículos utilitários fazem parte da operação de transportadoras, agroindústrias, construtoras e empresas do comércio atacadista. As linhas combinam recursos próprios da cooperativa com programas como o Finame e se adaptam ao tipo de veículo, ao uso operacional e ao perfil de garantia.



Para empresas que dependem da renovação periódica da frota, esse acompanhamento dá previsibilidade ao planejamento de investimento.

“ A empresa que chega ao Sicredi não encontra um cardápio de produtos para escolher. Encontra um gerente que estuda o negócio, conversa sobre o calendário do setor e propõe a operação que faz sentido para aquele ciclo específico. É uma forma diferente de pensar crédito empresarial. A operação é desenhada para a empresa, não o contrário. ”

Bruno Gervasoni, gerente de desenvolvimento de negócios na Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP

Agronegócio: o crédito que segue o calendário da safra

No campo, o Sicredi organiza o atendimento ao produtor rural a partir do calendário agrícola e da história de cada propriedade. Antes de qualquer operação, o gerente conhece o associado, entende o momento do negócio e constrói, em conjunto com ele, a alternativa de crédito que faz sentido para aquela fase da produção.

Uma das principais aliadas desse planejamento é o **crédito fomento**, que dá previsibilidade para a próxima safra e segurança para investir em insumos, estrutura e tecnologia.

O **crédito pessoal**, por sua vez, ajuda a organizar o orçamento da família que vive da terra, viabiliza reformas na sede da propriedade, despesas com saúde e educação, além da aquisição de bens de uso pessoal.

O **financiamento de veículos** atende tanto ao trabalho no campo quanto à logística da produção, com linhas para caminhonetes e veículos utilitários da rotina da propriedade ou caminhões e equipamentos para o transporte de grãos, insumos e implementos agrícolas.

Para viabilizar a safra, o **custeio agrícola** garante recursos para sementes, fertilizantes, defensivos, ração, manejo do rebanho e demais despesas da lavoura, com prazos ajustados ao calendário da cultura e ao momento da comercialização. As operações podem ser feitas com recursos do Pronaf, do Pronamp ou da própria cooperativa, conforme o perfil e o porte do produtor.

Quando o objetivo é crescer e modernizar a propriedade, o **crédito para investimento** amplia as possibilidades, com linhas estruturadas para a aquisição de máquinas e implementos, construção de armazéns e silos, implantação de sistemas de irrigação, energia solar e modernização de infraestrutura. São projetos de médio e longo prazo, conectados a programas como Moderfrota, Moderagro e ProSolo.

Esse conjunto de soluções se soma a um portfólio completo voltado ao agronegócio, que inclui seguros rurais para lavouras, máquinas e benfeitorias, opções de investimento ajustadas à sazonalidade da atividade, consórcios para aquisição de máquinas e equipamentos, previdência privada, soluções de meios de pagamento, serviços de câmbio para operações com o exterior e alternativas em energia solar.



Câmbio: o crédito que cruza a fronteira

Para a empresa que importa insumos, exporta produtos ou opera com receita em moeda estrangeira, o desafio do crédito ganha uma camada adicional de complexidade. O momento da contratação do câmbio, a proteção contra variações na taxa, o prazo de pagamento ao fornecedor estrangeiro, a garantia que sustenta a negociação internacional e o alinhamento com o fluxo de caixa em moeda local são variáveis que precisam ser tratadas em conjunto. É nesse ponto que o portfólio de comércio exterior do Sicredi entra em campo, com soluções que combinam a operação financeira ao acompanhamento de quem entende a rotina do exportador e do importador.

Para o exportador, o **ACC – Adiantamento sobre Contrato de Câmbio** antecipa em reais o valor de uma exportação que ainda será embarcada e dá fôlego ao capital de giro durante o período de produção. Quando a mercadoria já saiu do país, o **ACE – Adiantamento sobre Cambiais Entregues** antecipa o recurso enquanto se aguarda o pagamento do importador no exterior. As duas operações são especialmente úteis para empresas com produção concentrada em determinadas épocas do ano, como agroindústrias e exportadoras de maquinário, e ajudam a evitar descompasso entre o ciclo produtivo e o fluxo de caixa.

Para o importador, o **FINIMP – Financiamento de Importação** viabiliza o pagamento ao fornecedor estrangeiro com taxas internacionais e previsibilidade financeira durante todo o contrato, com prazos compatíveis com a maturação do investimento. A **Carta de Crédito** traz segurança jurídica e operacional para a negociação internacional, ao garantir o pagamento ao exportador estran-

geiro mediante a apresentação dos documentos contratualmente definidos, em uma estrutura amplamente aceita no comércio internacional. O **Câmbio Pronto** completa o portfólio com a contratação imediata da operação para fechamento de remessas e pagamentos com prazos curtos.

O atendimento conduzido pelo Sicredi acompanha o associado em todas as fases do processo, da estruturação da operação até a liquidação. É essa proximidade que transforma o câmbio, frequentemente visto como um terreno técnico e distante para o pequeno e o médio empresário, em uma operação acessível e segura para quem deseja crescer no mercado internacional sem deixar de lado o controle sobre os custos da operação.

O retorno que circula na própria região

Ao contratar um serviço na cooperativa, o associado movimenta a própria instituição da qual é dono e, ao final do exercício, tem direito à distribuição dos resultados. Esse valor circula na própria região, é reinvestido em novas agências e em programas sociais locais. Em muitos municípios brasileiros, o Sicredi é a única instituição financeira presente, o que dá ao associado acesso a crédito e a serviços que de outra forma não chegariam até ele.



Fazenda se transforma em exemplo de sustentabilidade

Por Luís Henrique Mestriner Amaral, associado da agência Moreira Sales (PR)



Luís Henrique Mestriner Amaral é associado desde 2012 e constrói a sua trajetória com a cooperativa em todas as etapas

Eu nasci em Guararapes, no interior de São Paulo, e cheguei a Moreira Sales ainda criança. Meu pai decidiu vir para o Paraná atrás do café. Foi assim que muita gente fez naquela época. A terra era boa, o café se dava bem, e a região oeste do

estado começava a se formar com a chegada de famílias como a nossa. A fazenda em que moramos hoje foi a propriedade que meu pai escolheu para fixar a família, e ele esteve entre os primeiros a se estabelecer no município.

Acompanhei, ao longo dos anos, a fazenda mudar de cultivo. Do café passamos para a soja, depois a pecuária ganhou espaço, e, mais tarde, parte das terras foi arrendada para a indústria da cana-de-açúcar. Na década de 1990, eu deixei a propriedade para trabalhar fora. Vivi em outros lugares, passei por São Paulo, e a fazenda ficou sob os cuidados do meu irmão e dos arrendatários durante todo esse tempo.

Quando voltei, em 2009, queria fazer alguma coisa diferente do que estava acontecendo na fazenda. Tenho formação em zootecnia, mas o que me chamou atenção naquele momento foi o eucalipto. Comecei devagar, com a comercialização de carvão para churrasco, e fui plantando o eucalipto pouco a pouco. Hoje, ele substituiu a cana-de-açúcar nas áreas que antes eram arrendadas. Foi uma escolha pensada, que combinou com o que eu queria construir aqui: um lugar produtivo, mas que respeitasse a terra.

Aqui na fazenda, eu não desperdiço nada. A fumaça que sai do forno do carvão, que normalmente vai embora pela chaminé, é canalizada e vira um líquido que a gente chama de extrato pirolenhoso. Ele serve como biofertilizante, ajuda no controle de pragas e melhora o solo. O carvão também volta para a terra, porque tem bons efeitos quando aplicado direto na lavoura. O que sai do forno termina na plantação. É um ciclo que se fecha sem deixar resto.

O que eu quero, agora, é transformar essa fazenda em uma escola, um lugar onde as pessoas possam ver como tudo funciona e aprender. Eu acredito que produzir com responsabilidade ambiental é possível, e acredito que, se mais gente ver isso de perto, mais gente vai querer fazer.

Receber estudantes, produtores e visitantes faz parte desse plano. A propriedade está sendo preparada com esse objetivo.

Tenho cinco filhos, e penso muito no que vou deixar para eles. Muito além da terra, eu quero ensinar a melhor forma de trabalhar com ela. Por isso o cuidado com a sustentabilidade, com o solo, com a água, com a floresta. A fazenda já passou



Luís Henrique mostra como é possível produzir com responsabilidade ambiental

pelas mãos do meu pai, hoje está nas minhas, e um dia vai estar nas mãos de outra geração. Quero que ela chegue lá em condição melhor do que eu encontrei.

Desde 2012 sou associado do Sicredi. De lá para cá, foi a cooperativa que esteve do meu lado em cada etapa do que eu construí. Sou bem atendido, conheço o pessoal da agência, e o gerente acompanha o que está acontecendo aqui. Isso, para mim, faz toda a diferença. Um produtor rural não precisa só de crédito, precisa de alguém que entenda o que ele precisa fazer.

Quero seguir expandindo, inclusive com um projeto de estufa. Tudo isso vai exigir crédito, vai exigir planejamento, vai exigir parceria, e é com o Sicredi que eu sigo. Quando você confia em quem está do outro lado, fica mais fácil tomar decisões importantes. Aqui na fazenda, é assim que a gente trabalha.

Empreender é também cuidar de quem trabalha

Lilian e Francisco transformaram uma pequena loja de materiais elétricos em uma referência em Diadema (SP), com uma trajetória que mistura sonho, gratidão e uma parceria com o Sicredi que está presente a cada novo passo do negócio

Quem passa pela Starvolt Materiais Elétricos, em Diadema (SP), no Grande ABC, encontra um espaço de comércio, mas quem entra percebe outra coisa. As duas lojas de materiais elétricos, hidráulicos, ferramentas e automação industrial que Lilian e Francisco Chaves construíram ao longo de 20 anos não são apenas o ponto de venda de uma família empreendedora. São o resultado de uma escolha que, repetida em cada decisão tomada nesses anos, define o jeito como o casal entende o que significa ter um negócio próprio.

“ O nosso sonho era empreender para empregar. Quando aprendemos a empreender, e isso acontece todos os dias, comprovamos o quanto é maravilhoso. Sempre entendemos que outras pessoas podiam estar dentro do nosso sonho e nos ajudarmos mutuamente a crescer.

Lilian Chaves, sócia da Starvolt Materiais Elétricos

O casal se conheceu em um contexto profissional semelhante. Francisco atuava na área de compras de uma fábrica de iluminação, enquanto Lilian trabalhava como representante comercial. Com o passar do tempo, decidiram empreender juntos e unir as suas experiências. A história começou de forma simples, em um espaço alugado de 50 metros quadrados, na mesma avenida onde as duas lojas permanecem até hoje. Formada em Sociologia, Lilian conciliava as aulas em uma escola da região com a representação

comercial — chegando a manter três atividades simultaneamente, como ela mesma relembra.

Aos poucos, com o comércio funcionando, vieram o segundo salão alugado, depois o terceiro, que, juntos, deixaram a primeira loja maior. Cada nova expansão acompanhava uma decisão de continuar atendendo de perto cada cliente, cada fornecedor, cada funcionário. Pouco antes da pandemia, em 2019, o casal soube que havia um imóvel maior, ali pertinho, à venda. Não tinham o recurso disponível. Foi nesse ponto que o Sicredi entrou na história.

Uma parceria que se construiu passo a passo

Lilian e Francisco são associados da agência Sicredi localizada na Associação Comercial de Diadema (ACE) desde em 2018. Quando o imóvel apareceu para venda, pouco antes da pandemia, eles foram à cooperativa. O atendimento veio rápido, o gerente foi à loja no dia seguinte, sentou-se com o casal e explicou as condições. O processo se desenrolou na sequência e a operação se tornou o ponto de virada do negócio.

Foi essa linha de crédito que viabilizou a expansão do comércio e levou a Starvolt a outro patamar, com a aquisição do imóvel próprio que abriga hoje a segunda loja da rede. Em vez de recuar diante da pandemia, o casal fez o caminho oposto. A decisão foi aumentar a parceria com o Sicredi, dobrar o quadro de colaboradores e apostar que não fechariam. Deu certo.

O relacionamento da Starvolt com o Sicredi não



Linha de crédito do Sicredi viabilizou a expansão e levou a Starvolt a outro patamar

parou de crescer. O que começou como uma operação pontual de crédito hoje se traduz em uma parceria abrangente, que envolve o seguro de vida dos funcionários, consórcios contratados pela empresa e antecipação de recebíveis de cobrança como ferramenta de gestão do caixa. A cada novo passo do negócio, surge um produto novo da cooperativa que faz sentido para aquela fase, e a relação se renova nesse intercâmbio constante.

“ Eu tenho gratidão, e o que faço? Eu coopero com tudo o que o Sicredi precisa de mim. Pode ser uma visita, uma assembleia, uma rodada de negócios do Comitê Mulher. Pode chegar uma mensagem dizendo que vão passar aqui. Pode estar em obra, pode estar bagunçado. Tudo bem. A porta está sempre aberta. Porque o que aconteceu comigo pode acontecer com outras pessoas, e pode ser tão bom para elas como foi para nós. ”

Lilian Chaves, sócia da Starvolt Materiais Elétricos

Mais do que isso, Lilian passou a participar ativamente da governança da cooperativa, com o posto de delegada de núcleo da agência titular, posição

que a coloca dentro do processo formal de decisão da Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP. Integra também o Comitê Mulher, que reúne associadas em torno de projetos voltados ao empreendedorismo feminino e a ações sociais na cidade, com iniciativas como rodadas de negócios entre empreendedoras, doação de lenços para pacientes em tratamento oncológico e a campanha para reciclagem de tampinhas.

Atender olho no olho como modelo de negócio

Para entender por que a parceria com o Sicredi faz tanto sentido para Lilian e Francisco, vale ouvir como a Starvolt entende o próprio jeito de operar. Em plena pandemia, com o comércio inteiro migrando para o digital, o casal cogitou abrir um canal de venda online, mas decidiram que não. O produto que vendem é técnico, e quem o procura, na maior parte das vezes, está realizando um sonho, montando uma casa ou resolvendo uma emergência na linha de produção de uma fábrica. Nenhum desses cenários se resolve em um clique.

“ Imagina alguém construindo uma casa. Pode ser uma casa pequena, não importa, é o sonho da vida dela. Tudo é importante. ”

Ela precisa entrar em um lugar que ofereça uma ideia de como vai ficar, que diga 'vamos tentar assim também'. Isso a não conseguimos no online, não conseguimos olhar nos olhos das pessoas.

Lilian Chaves, sócia da Starvolt Materiais Elétricos

Esse modo de operar se traduz em uma atuação que leva em consideração a formação dos colaboradores. As fábricas parceiras formam os funcionários das lojas em cursos técnicos realizados dentro das próprias instalações dos fornecedores, como nas plantas das marcas de fios e cabos e de automação elétrica. Quando o cliente entra na Starvolt, encontra do outro lado do balcão um consultor que entende do produto, do problema e da urgência. Quando uma máquina quebra em uma indústria da região, o profissional não precisa esperar um motoboy entregar uma peça que talvez não sirva. Ele vem à loja, conversa com o atendente, sai com a solução completa e volta para a linha de produção sem perder o turno seguinte.

O nosso modelo de negócio é de consultoria, o que faz toda a diferença. Se a pessoa vem aqui, ela já testa o produto, já conversa com alguém que foi treinado, e já sai com tudo resolvido.

Francisco Chaves, sócio da Starvolt Materiais Elétricos

O princípio se estende a quem trabalha e a quem fornece. Lilian gosta de descrever as lojas como uma casa, no sentido literal da palavra. Recebem o fornecedor do mesmo jeito que recebem o pai, a mãe, a família do colaborador. Em 20 anos, esse jeito de conduzir o negócio criou uma rede de relações que envolve as fábricas parceiras, os funcionários e os clientes que, em muitos casos, sempre voltam há mais de uma década. É um modo de atender que di-

ficilmente se traduz em propaganda. Acontece, simplesmente, todo dia.

É nesse ponto que a parceria com o Sicredi encontra mais um espaço de identificação raro. Estar perto, conhecer a pessoa que está do outro lado da mesa, e tratar cada decisão como uma conversa, não como uma mera transação. Lilian e Francisco escolheram uma instituição financeira cooperativa porque, em alguma medida, ela opera com a mesma lógica de atendimento que eles mantêm dentro das próprias lojas.

Vinte e cinco famílias e a primeira oportunidade de trabalho

As duas lojas empregam hoje 25 pessoas diretamente. Multiplicado por uma média de três ou quatro pessoas por família, são cerca de 100 vidas que dependem do comércio. Lilian, professora de origem, transformou o desejo de empregar em um método eficaz. Cerca de 40% do quadro atual entrou pela porta da Starvolt com a carteira branca, sem experiência prévia, em sua primeira oportunidade de emprego.

O que vem depois é tão importante quanto a contratação. As fábricas parceiras se envolvem na formação dos funcionários, que viajam para conhecer as plantas, fazem cursos técnicos dentro das instalações dos fornecedores e voltam capacitados para atender o cliente como consultores. A cultura de transmitir conhecimento, segundo Francisco, é o que sustenta a forma como o negócio se mantém em pé.

Não é só o emprego que ajudou. Foi essa energia, foi uma massa de boa vontade. O Sicredi veio nessa mesma intenção, de nos ajudar, e ficamos muito felizes com isso.

Francisco Chaves, sócio da Starvolt Materiais Elétricos

Starvolt Materiais Elétricos
📍 @starvolt.ofc

Automação acelera transformação do varejo no Festival APAS Show

Apenas nos três primeiros meses do ano, Sicredi movimentou R\$ 391 bilhões via Pix, aumento de 29% em comparação com mesmo período do ano anterior

A participação do Sicredi no Festival APAS Show reforçou o posicionamento da instituição financeira cooperativa como parceira estratégica do varejo brasileiro e ampliou a visibilidade das soluções voltadas ao segmento pessoa jurídica, com um portfólio completo de serviços financeiros para supermercadistas e empresários do setor, com foco em eficiência operacional, gestão financeira e relacionamento próximo.

Atualmente, o market share do Sicredi no segmento pequenas empresas chega a 28% em todo o Brasil, reunindo aproximadamente 427 mil CNPJs com ao menos uma conta corrente na instituição financeira cooperativa. Em 2025, a carteira de crédito PJ alcançou R\$ 104 bilhões. A instituição também registrou crescimento expressivo em meios de pagamento, com uma base de 1,3 milhão de cartões PJ e faturamento de R\$ 30,42 bilhões — avanço de 21,6% em relação ao ano anterior.

Durante a feira, o Sicredi destacou soluções como crédito, capital de giro, investimentos, seguros, consórcios, folha de pagamento, benefícios corporativos, soluções de cobrança, diferentes modelos de maquininhas, incluindo sistemas TEF e totens de autoatendimento, levando mais automação, redução de custos e possibilidade de aumento de lucratividade no varejo. O crescimento do Pix também esteve entre os temas abordados, reforçando a importância dos meios de pagamento digitais para o varejo. No Sicredi, o Pix PJ é gratuito e ilimitado, possibilitando a geração de economia expressiva para empresários do setor do varejo.



José Domingos da Silva, sócio-proprietário da rede de supermercados Nevada, de Mauá (SP)

Relacionamento que faz a diferença

A proximidade no atendimento foi justamente um dos pontos destacados por José Domingos da Silva, sócio-proprietário da rede de supermercados Nevada, de Mauá (SP), associada ao Sicredi desde 2019. Com cinco lojas e mais de 5 mil metros quadrados de área de vendas, ele afirma que as soluções financeiras da cooperativa contribuem diretamente para a gestão do negócio.

“O recebimento via Pix é uma das principais ajudas no dia a dia, além dos cartões e das aplicações financeiras. O que mais gosto no Sicredi é o atendimento diferenciado e a atenção que recebemos.”

José D. da Silva, sócio-proprietário da rede de supermercados Nevada

A participação no Festival APAS Show também reforçou a estratégia do Sicredi de estar cada vez mais próximo dos empresários do varejo, oferecendo soluções integradas e consultivas para apoiar o crescimento sustentável dos negócios.

Onde o associado tem voz, voto e resultado

Em 2026, a Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP realizou 58 assembleias de núcleo, a Assembleia Geral de Delegados e o 1º Summit de Governança, reforçando um modelo de gestão em que a transparência se traduz na prática

A governança cooperativa se distingue de qualquer outra estrutura de gestão do sistema financeiro porque sua base não está apenas nas regras, procedimentos e controles internos, mas na participação efetiva de quem é, ao mesmo tempo, associado e dono do negócio. São os associados que aprovam as decisões da cooperativa porque as conhecem, debatem, discordam quando precisam e, ao final de cada ciclo, constroem juntos os rumos da instituição que também lhes pertence.

Tudo começa nas assembleias de núcleo, espaço de diálogo entre a cooperativa e os associados. Nesses encontros os resultados do ano anterior são apresentados e as ações planejadas são debatidas. Em 2026, foram 58 assembleias presenciais em toda a área de atuação da Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP, que receberam mais de 27 mil associados.

Assembleia Geral e Summit de Governança

O encerramento do ciclo assemblear foi realizado em março, com a Assembleia Geral de Delegados, responsável por consolidar formalmente as decisões tomadas nos núcleos. Na mesma data, a Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP promoveu, pela primeira vez, o Summit de Governança, encontro estratégico que reuniu delegados, conselheiros, diretores e lideranças envolvidas na gestão da instituição para debates sobre estratégia, papel da liderança e o futuro do cooperativismo de crédito.

Entre os destaques da programação estiveram Clara Maffia, gerente de relações institucionais do Sistema OCB (Organização das Cooperativas Brasileiras), que apresentou uma leitura ampla



sobre os desafios do setor no país, e Manfred Dasenbrock, presidente da Central Sicredi PR/SP/RJ, responsável por reflexões sobre o papel da liderança no desenvolvimento das cooperativas. O Summit contou ainda com a presença de fundadores das cooperativas que deram origem à atual Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP, além de painéis com delegados.



O primeiro Summit de Governança representou um marco histórico para a cooperativa. Foi um espaço que fortaleceu o diálogo entre lideranças, conselheiros e delegados e reforçou a importância da governança para garantir decisões cada vez mais estratégicas e alinhadas ao crescimento sustentável.

Jaime Basso, presidente da Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP

Resultados que retornam para quem faz a cooperativa acontecer

Ao longo de 2025, a base de associados da cooperativa cresceu 6,84% e ultrapassou os 281 mil associados, os depósitos somaram R\$ 10,2 bilhões, a carteira de crédito alcançou R\$ 9 bilhões e os ativos totais, somados às coobrigações, superaram R\$ 14,4 bilhões, posição que consolidou a instituição como a terceira maior do Sistema Sicredi e a sexta maior instituição financeira cooperativa do Brasil.

Nas assembleias de 2026, foi aprovada a destinação de R\$ 114,3 milhões aos associados, sendo R\$ 94,1 milhões a título de juros ao capital social e R\$ 20,2 milhões como participação nos resultados, valor creditado anualmente na conta capital de cada associado de forma proporcional ao seu relacionamento com a cooperativa ao longo do ano, considerando o uso dos produtos e serviços.



Assembleia em Ubitatã (PR)



Assembleia em São Paulo (SP)



Assembleia Geral Ordinária



Aponte a câmera do celular e acesse o Relatório Anual 2025



Aponte a câmera do celular e assista aos vídeos da retrospectiva 2025

O cooperativismo cada vez mais próximo dos paulistanos

Foi na Avenida Paulista, há 10 anos, que o Sicredi inaugurou a primeira agência de uma instituição financeira cooperativa no endereço mais simbólico do sistema financeiro brasileiro; cooperativa cresceu e a expansão continua a se desenhar no mapa da cidade

Uma trajetória que une simbolismo, presença física e atendimento humanizado. Em maio de 2016, no número 923 da Avenida Paulista, era inaugurada oficialmente a primeira agência de uma instituição financeira cooperativa no endereço mais simbólico do sistema financeiro brasileiro. Ali, com 780 metros quadrados de vidro, painéis interativos e mesas digitais, a proposta era convidar o público que mora, trabalha ou circula pela região a conhecer um jeito diferente de se relacionar com o dinheiro, em que o associado é dono do negócio e participa dos resultados.

O peso simbólico desse aniversário tem origem em um capítulo bem mais antigo da história brasileira. Em 28 de dezembro de 1902, em Nova Petrópolis (RS), o padre suíço Theodor Amstad fundou a primeira cooperativa de crédito do Brasil e da América Latina, que nascia para dar acesso a crédito a pequenos agricultores ignorados pelos bancos da época. A agência da Paulista é, à sua maneira, herdeira desse gesto.

“ Quando olhamos para a nossa história, percebemos o quanto sonhar faz a diferença. Aquilo que começou como uma solução para um grupo pequeno de pessoas hoje está presente em grandes endereços e em diferentes regiões de São Paulo. Crescemos com responsabilidade, proximidade e propósito, sem perder a essência de cooperar. ”

Jaime Basso, presidente da Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP

Da Avenida Paulista para os bairros, o Sicredi segue ampliando a sua presença em São Paulo (SP) e pintando o mapa da cidade de verde com um plano de expansão que vem se desenhando, sobretudo, nos últimos meses. De outubro de 2025 a abril de 2026, a cooperativa inaugurou 16 agências em diferentes regiões da capital, em Pirituba, São Mateus, Casa Verde, Vila Leopoldina, Vila Prudente, Tucuruvi, Jabaquara, Centro



Agência Liberdade



Agência Penha



Agência Avenida Paulista

Histórico, Butantã, São Miguel Paulista, Vila Guilherme, Penha, Liberdade, Socorro, Itaquera e Parelheiros.

“

Levamos uma solução financeira com foco em relacionamento, proximidade e ampla oferta de produtos e serviços. Esse modelo contribui para a geração de renda, emprego e melhoria da qualidade de vida. Onde há cooperativismo, há mais desenvolvimento econômico e social.

”

Jaime Basso, presidente da Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP

A escolha por essas regiões se conecta a uma característica marcante do Sicredi em todo o Brasil. A cooperativa está presente em mais de 200 municípios onde nenhuma outra instituição financeira opera, o que torna o cooperativismo de crédito o principal acesso a serviços financeiros para milhões de brasileiros. A lógica que funciona nos pequenos municípios paranaenses, onde a Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP nasceu há 37 anos, é a mesma que orienta a chegada da cooperativa aos bairros fora do eixo central da capital paulista.

O presencial e o digital, lado a lado

A presença física é parte do modelo da cooperativa, mas não está sozinha no atendimento. O Sicredi mantém um portfólio digital completo, com aplicativo entre os mais bem avaliados do mercado, Pix integrado às operações do dia a dia, Internet Banking, cartões e canais de relacionamento que resolvem com agilidade boa parte das demandas do associado. Na prática, presencial e digital se complementam. O aplicativo atende quem precisa de agilidade, a agência atende quem precisa de profundidade. É justamente essa combinação que sustenta a aposta em ampliar a rede física em São Paulo, com equipes capacitadas para entender a realidade local de cada bairro onde a cooperativa chega.

“

O atendimento humanizado nasce da proximidade. As agências fortalecem esse vínculo, com equipes capacitadas para entender cada realidade local. Ao mesmo tempo, investimos em tecnologia para ampliar o acesso e dar agilidade, sem renunciar à relação direta com o associado.

”

Moacir Niehues, diretor executivo da Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP

O agro que atravessa o Paraná e chega à capital paulista

Do oeste paranaense, onde a cooperativa nasceu, aos pequenos produtores rurais de Parelheiros, no extremo sul de São Paulo (SP), a Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP constrói um modelo de atuação no campo que não depende do tamanho da propriedade para acontecer



Entrega de dois tratores financiados a produtores de Parelheiros, em 2025

A Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP nasceu em 1988, embaixo de uma escada, dentro da C.Vale, cooperativa agroindustrial com sede em Palotina, no oeste do Paraná, a partir da união de 35 produtores rurais que buscavam uma alternativa financeira para o campo. Hoje, a cooperativa está presente em 43 municípios paranaenses e em 8 paulistas, com mais de 285 mil associados, e carrega no seu DNA a relação direta com a atividade rural. Essa origem se traduz no protagonismo do agronegócio dentro da carteira da cooperativa, mas também em uma característica menos evidente: a disposição de tratar como agro qualquer produção que nasça da terra, independentemente do porte ou da localização.

Dentro da capital paulista, o que muita gente não sabe é que quase um terço do território tem características rurais, com 787 unidades de produção agrí-

cola registradas pela Secretaria do Verde e do Meio Ambiente do Município, a maioria localizada na zona sul, em bairros como Parelheiros, Grajaú e Marsilac. São propriedades de pequeno porte, em sua maioria com até 20 hectares, que abastecem restaurantes, mercados e consumidores finais de uma das maiores metrópoles do mundo.

É nesse contexto que se insere a Fazenda Cubo, associada à agência Rebouças e um dos casos mais emblemáticos do agronegócio urbano em São Paulo. Fundada pelo engenheiro ambiental Paulo Bressiani, a empresa opera em duas frentes complementares: a Fazenda Cubo Vertical, instalada em um galpão no bairro de Pinheiros, com produção indoor, iluminação LED e sistema de hidroponia que consome até 90% menos água do que a agricultura convencional; e uma segunda unidade em Franco da Rocha,

na região metropolitana, onde a produção acontece em escala maior, com estufa que utiliza luz natural. Juntas, as duas unidades produzem mais de 40 variedades de hortaliças, brotos, ervas aromáticas e flores comestíveis, que abastecem restaurantes renomados da capital.

Desde os primeiros passos do negócio, o Sicredi se fez presente como parceiro de crescimento da Fazenda Cubo, com o financiamento de estufas, tratores e estruturas produtivas que viabilizaram investimentos essenciais para que a empresa pudesse crescer de forma planejada, responsável e sustentável. A relação traduz um propósito comum entre Paulo, a empresa e a cooperativa: fortalecer o produtor, impulsionar o desenvolvimento do negócio e contribuir para um modelo agrícola alinhado aos valores cooperativistas e à visão de longo prazo.

“ O Sicredi é um parceiro essencial para o crescimento da Fazenda Cubo, sempre atento em identificar soluções financeiras que atendam às nossas necessidades e sustentem a nossa evolução. Mantemos uma relação muito próxima com a agência, marcada pelo bom atendimento e pela confiança. Esperamos continuar crescendo juntos e contribuir ainda mais para a agricultura de São Paulo. **”**

Paulo Bressiani, associado da agência Rebouças

Parelheiros ganha uma agência voltada aos pequenos produtores

Em abril, o Sicredi inaugurou oficialmente a sua agência em Parelheiros, no extremo sul da capital paulista. A abertura reforça a estratégia de expansão da cooperativa na cidade de São Paulo e representa a chegada da cooperativa a uma das regiões com maior concentração de pequenos produtores rurais do município, reunidos em sua maioria em propriedades de agricultura familiar. A agência foi pensada para atender pessoas físicas, empreendedores e, especialmente, os produtores rurais da

região, com o portfólio completo de mais de 300 produtos e serviços.

A relação do Sicredi com Parelheiros, no entanto, começou antes da inauguração. Em 2025, ainda sem agência física no bairro, a cooperativa viabilizou o financiamento de dois tratores para produtores locais e ofereceu suporte completo aos associados da região, com orientação financeira, auxílio na regularização de documentos e acompanhamento individualizado. A chegada do ponto de atendimento, portanto, formaliza uma atuação que já se construía no relacionamento direto com o produtor da zona rural paulistana.

Um portfólio que atende a todos os perfis

No Plano Safra 2025/2026, o Sicredi disponibilizou R\$ 68 bilhões para o agronegócio em todo o país, com R\$ 24,9 bilhões destinados especificamente aos estados do Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro, volume 38% superior ao do ciclo anterior. Os recursos atendem produtores de todos os portes, mas com destaque para os pequenos e médios, que concentraram 72% das operações realizadas na safra anterior. Para a agricultura familiar, são R\$ 13,5 bilhões disponibilizados via Pronaf, e para os produtores de médio porte, R\$ 16,7 bilhões via Pronamp, com crescimentos de 11% e 21% respectivamente em relação à safra passada.

Esse portfólio cobre todas as etapas do ciclo produtivo. Há linhas de custeio para o preparo da lavoura, linhas de investimento para aquisição de máquinas, equipamentos e estruturas, além de soluções de comercialização e crédito em moeda estrangeira para quem opera com receita indexada ao dólar.

Para a Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP, o que conecta a soja plantada no oeste do Paraná às hortaliças cultivadas no galpão de Pinheiros, passando pelos dois tratores que hoje rodam nas pequenas propriedades de Parelheiros, é exatamente o mesmo princípio: o crédito que nasce do relacionamento direto com quem produz, a partir da realidade de cada associado e pensado para sustentar o crescimento no campo, onde quer que esse campo esteja.



Marcos Antônio Gonçalves, associado de Alto Paraíso (PR)

Poupar pode virar prêmio

Em sua 11ª edição, campanha Poupança Premiada distribuiu R\$ 5 milhões em mais de 600 sorteios

A Poupança Premiada chegou à sua 11ª edição em 2026 com o maior volume de prêmios já registrado pela campanha: R\$ 5 milhões serão distribuídos até 14 de dezembro, com 15 contemplados por semana, além de premiações especiais ao longo do ano. Os 240 milhões de números da sorte estão sendo distribuídos entre os associados das cooperativas do Sicredi participantes, nos estados do Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro.

A campanha funciona como um estímulo à educação financeira e ao uso mais planejado do dinheiro, ao mostrar que é possível formar uma reserva com constância, mesmo com valores pequenos, e ainda concorrer a prêmios em dinheiro. Os recursos depositados na poupança, por sua

vez, retornam para a própria região na forma de crédito aos associados e investimentos nas localidades onde a cooperativa atua, o que dá ao ato de poupar uma dimensão que vai além do rendimento individual.

Na Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP, a campanha de 2026 já tem seis contemplados. Caroline Santos de Lima Aguiar, da agência Palotina Centro; Nelson Benetti, da Palotina Pioneiro; Marcos Antônio Gonçalves, de Alto Paraíso; Onice Laurinda Moreira, da agência Campo Mourão Rua São José; Ivan Oliveira Rosseto, de Ubiratã; e Eduardo Kehrig de Araújo, da Palotina Centro, todas no Paraná, estão entre os ganhadores semanais que receberam R\$ 5 mil cada um.

“ Eu fiquei incrédula, nunca tinha ganhado nada, e fiquei feliz porque veio em um momento importante da minha vida. Por mais que você tenha pouco dinheiro, mesmo assim deposite, porque rende, agrega na sua condição e ainda gera número da sorte.

Caroline Santos, associada da agência Palotina Centro



“ Tenho mais de 30 anos como associado e sempre guardei um pouquinho, porque a gente precisa ter uma reserva. Nunca imaginei que seria ganhador, fiquei feliz demais. Deposite também, você pode ser o novo felizardo.

Nelson Benetti, associado da agência Palotina Pioneiro



A edição de 2026 conta, pelo terceiro ano consecutivo, com a parceria da cantora Ana Castela, que se consolidou como o rosto da Poupança Premiada.

Por que a poupança continua relevante

Dados do Banco Central mostram que o saldo da caderneta de poupança no Brasil ultrapassou R\$ 1 trilhão em 2024, o que evidencia o peso que o produto ainda tem na rotina financeira do brasileiro, mesmo diante de alternativas mais sofisticadas de investimento. Para uma parcela significativa da população, a simplicidade da operação, a liquidez imediata e a isenção de imposto de renda para pessoa física são diferenciais que pesam na decisão de onde guardar o dinheiro.

Como participar

A mecânica da campanha permanece simples: a cada R\$ 100 depositados na poupança, o associado recebe, de forma automática, um número da sorte para concorrer aos sorteios realizados pela Loteria Federal. Quem contrata a poupança programada dentro do período da campanha, com prazo igual ou superior a 12 meses, recebe os números em dobro. Não há inscrição, cadastro ou qualquer procedimento adicional, basta manter uma conta poupança ativa em uma das cooperativas participantes.



Aponte a câmera do celular e saiba mais sobre a campanha

Roteiro financeiro de julho

Soluções como cartão, tag de passagem e seguros reduzem tempo, aumentam segurança e facilitam o dia a dia

Julho costuma ocupar a agenda de muita gente. É o mês das férias escolares, das viagens em família e dos primeiros voos internacionais com os filhos. É também o mês em que decisões financeiras tomadas com pressa aparecem, semanas

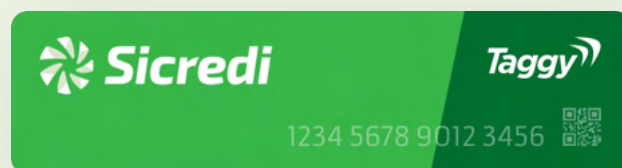
depois, na fatura de agosto. Entre o entusiasmo da partida e a paz da volta, há um conjunto de cuidados simples que fazem a diferença, e soluções que o associado encontra no Sicredi entram justamente para facilitar esse processo.

Cartão de crédito: aliado importante de quem viaja

O cartão é um dos instrumentos mais práticos para quem viaja. Ele permite reservar hospedagem com antecedência, contratar passagens com parcelamento, pagar despesas no exterior sem que seja necessário carregar dinheiro em papel, registrar todos os gastos em um único extrato e, em alguns casos, oferecer coberturas adicionais como assistência ao viajante e seguro de bagagem. O Sicredi disponibiliza cartões em diferentes categorias para o associado, com opções que vão do Internacional ao Infinite, passando pelo Gold, Platinum e Black.

O segredo está no uso. Para férias dentro do orçamento, a recomendação é tratar o cartão como ferramenta de planejamento, com parcelas que caibam no salário do mês seguinte e fatura paga integralmente no vencimento. São práticas simples que mantêm as férias na lembrança como descanso, e não como o início de uma dívida.

Tag de passagem: praticidade nas viagens e no dia a dia



Para quem pega a estrada nas férias, o tempo costuma ser o luxo mais valioso e, nesse cenário, a tag de passagem do Sicredi é uma importante aliada. Trata-se de um adesivo com chip, fixado no para-brisa do carro, que permite a passagem automática em pedágios e a entrada em estacionamentos credenciados sem que seja preciso parar na cancela. A cobrança é feita diretamente na conta corrente do associado, com cada passagem registrada no extrato com data e local. A solução acompanha a rotina não apenas das viagens, mas



também do dia a dia, com agilidade nos deslocamentos urbanos e melhor controle dos gastos.

Seguro viagem: assistência e tranquilidade

Para a viagem internacional, o seguro viagem deixa de ser opcional. Em determinados países, é exigência formal de visto, e nos demais destinos é o que separa um imprevisto comum de uma despesa inesperada que pode comprometer anos de planejamento. Atendimento médico em outro país sem cobertura pode chegar a milhares de dólares por uma única consulta de pronto-socorro, e o custo de uma internação em destinos como Estados Unidos, Europa ou Japão costumam custar caro.

As coberturas variam conforme o tipo de plano e geralmente incluem assistência médica e hospitalar no exterior, despesas com medicamentos, traslado em caso de emergência, indenização por extravio de bagagem e cancelamento ou interrupção de viagem por motivos de saúde. Para viagens nacionais, o seguro garante coberturas semelhantes em valores compatíveis com a realidade brasileira. O Sicredi oferece o produto por meio de suas seguradoras parceiras, com opções estruturadas para diferentes perfis de viagem.



Seguro veicular: proteção na estrada

Para quem viaja de carro, o seguro veicular é uma proteção fundamental e cobre desde danos causados por colisões, incêndios, roubos e furtos até prejuízos eventualmente provocados a terceiros. Além das coberturas básicas, muitos planos oferecem assistência 24 horas, com serviços como socorro mecânico, reboque e até hospedagem emergencial em caso de acidentes durante a viagem. É uma camada de tranquilidade que se estende para a rotina depois das férias, com o associado mais bem amparado tanto nas estradas quanto no dia a dia.



Para o período de férias, é essencial que as pessoas dediquem atenção ao planejamento, organizando com antecedência cada etapa para evitar imprevistos. As férias representam um momento de convivência em família e de descanso, mas a tranquilidade desse período está diretamente ligada ao nível de organização prévia. No Sicredi, orientamos os associados a se planejarem de forma consciente para que possam aproveitar esse momento sem comprometer a saúde financeira. Com o apoio das nossas soluções, é possível viabilizar experiências de lazer com mais segurança e equilíbrio, sempre respeitando o orçamento e a capacidade de pagamento, para que as decisões tomadas garantam estabilidade financeira não apenas durante, mas também depois do período de descanso.



Gabriel Borges Ferreira, gerente de desenvolvimento de negócios na Sicredi Vale do Piquiri Abcd PR/SP

Sicredi alcança a marca de 10 milhões de associados

Base de associados mais que dobrou em cinco anos e alcança novo patamar histórico, com crescimento de 13% só nos últimos doze meses

O Sicredi atingiu o marco de 10 milhões de associados e reforçou a sua posição como uma das principais instituições financeiras cooperativas do Brasil. Nos últimos cinco anos, a base mais do que dobrou ao sair de cinco milhões de associados em 2021 para o patamar atual, com alta de 13% somente nos últimos doze meses.

A pluralidade do público acompanhou esse crescimento. Pessoas físicas respondem por 75%

do total, pessoas jurídicas representam 16%, com forte presença de micro, pequenas e médias empresas, e os 9% restantes vêm do agronegócio, segmento em que a instituição historicamente sustenta posição de protagonismo. Para preservar a proximidade que caracteriza o modelo, o Sicredi ultrapassou os 3 mil pontos de atendimento distribuídos em 2,2 mil municípios, com previsão de inaugurar cerca de 200 novos espaços ao longo de 2026.



Sicredi é a única instituição financeira cooperativa brasileira no ranking mundial da Forbes

Levantamento ouviu mais de 54 mil clientes em 34 países e avaliou critérios como atendimento, serviços digitais e aconselhamento financeiro

A sexta colocação no ranking World's Best Banks 2026, realizado pela revista Forbes em parceria com a empresa de estatísticas Statista, confirma pelo quinto ano consecutivo a posição do Sicredi entre as melhores instituições financeiras do Brasil. A oitava edição do levantamento avaliou instituições de 34 países a partir da experiência direta de mais de 54 mil clientes,

que atribuíram notas a critérios como aconselhamento financeiro e atendimento ao cliente.

O resultado mantém o Sicredi como a única instituição financeira cooperativa brasileira presente no ranking internacional e reforça uma característica do modelo de combinar atuação local com eficiência e tecnologia.

Benefícios econômicos aos associados atingem novo recorde

Calculado a partir de metodologia inspirada no Banco Central, o BES traduz em números a economia gerada para quem mantém relacionamento com a cooperativa

Os benefícios econômicos gerados aos associados do Sicredi em 2025 somaram R\$ 31,1 bilhões, valor que representa crescimento de 22% sobre o ano anterior e marca o maior patamar já registrado. A média por associado ficou em R\$ 3,1 mil ao longo do ano.

O indicador, calculado a partir de metodologia inspirada nos critérios do Banco Central, considera a economia real proporcionada ao associado em comparação ao mercado financeiro tradicional e se divide em três frentes. O benefício econômico de crédito totalizou R\$ 21,8 bilhões a partir de taxas médias mais baixas do que as praticadas no Sistema Financeiro Nacional. O benefício econômico de depósitos somou R\$ 5,8 bilhões em remuneração acima da média de mercado. Já o benefício econômico do exercício chegou a R\$ 3,5 bilhões em pagamento de juros ao capital social, distribuição de resultados e ações educacionais e sociais. Os números foram auditados pela Deloitte.

Remuneração de juros ao capital social cresce 26% em 2025

Retorno é creditado diretamente na conta capital, patrimônio que sustenta a cooperativa e funciona como reserva pessoal do associado

No encerramento do ciclo de 2025, R\$ 1,7 bilhão foi pago aos associados em juros ao capital social, montante 26% superior ao distribuído no ano anterior. O número de contas alcançadas pela remuneração subiu 11% na comparação com 2024, e o total contemplado ultrapassou 9,5 milhões de associados em todo o Brasil.

O valor cai diretamente na conta capital do associado, patrimônio que sustenta a atividade da cooperativa e cumpre uma função dupla: serve como reserva pessoal de recursos para quem cooperou e como lastro para a expansão do atendimento, da oferta de crédito e do apoio às economias regionais. O aporte pode ser realizado de forma avulsa ou programada, nas agências ou pelo atendimento via WhatsApp.



Aponte a câmera do celular e saiba mais sobre o capital social

Cooperativismo lidera ranking do BNDES em três categorias

Microcrédito, crédito digital e atendimento a pequenos negócios estão entre as áreas de destaque na avaliação

Os agentes financeiros com melhor desempenho na operacionalização do crédito ao longo de 2025 foram reconhecidos pela premiação anual do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento), e o Sicredi figurou entre os grandes destaques da cerimônia. A instituição financeira cooperativa foi premiada em cinco das sete categorias avaliadas e conquistou o primeiro lugar em três: Bancos Cooperativos e Cooperativas de Crédito, BNDES Crédito Digital e Microcrédito e Pequenos Negócios — Agentes Financeiros. O terceiro lugar veio nas categorias Desenvolvimento da Região Norte e Satisfação do Cliente.

Em 2025, foram R\$ 11,2 bilhões em libera-

ções e uma carteira de crédito vinculada a linhas do BNDES que alcançou R\$ 35 bilhões, distribuída em mais de 230 mil operações ativas em todo o Brasil, com presença forte em projetos voltados ao produtor rural e ao pequeno empreendedor.



Gustavo Freitas, Stella Fraiha, Mariana Zaniol e Lucas Giongo representaram o Sicredi na premiação

Bem-estar financeiro ganha protagonismo no debate econômico

Sicredi promoveu fórum sobre comportamento e planejamento financeiro

Sicredi reuniu mais de 400 convidados durante o primeiro Fórum de Bem-Estar Financeiro, em São Paulo (SP), no mês de maio. O encontro buscou aprofundar a discussão sobre um tema cada vez mais relevante para a estabilidade do sistema financeiro, o desenvolvimento sustentável e a cidadania financeira no Brasil. Ao longo da programação, especialistas e lideranças abordaram aspectos como comportamento financeiro, inclusão, inovação, planejamento de longo prazo, saúde mental e a in-

fluência das emoções nas decisões econômicas.

A educação financeira apareceu como base dessa agenda, tratada de forma ampla e coletiva. No Sicredi, um dos focos é apoiar os associados na busca por equilíbrio nas finanças, o que contribui não apenas para a vida individual, mas também para o fortalecimento das regiões. Esse movimento tende a gerar um efeito multiplicador, na medida em que pessoas financeiramente equilibradas impactam positivamente o ambiente ao seu redor. A troca de

Programa forma professores em educação financeira

Finanças na Mochila integra o tema ao currículo escolar e à realidade dos alunos

Aprender a lidar com o dinheiro desde cedo pode mudar uma vida inteira. É a partir dessa premissa que a Fundação Sicredi conduz o programa Finanças na Mochila, evolução da antiga Jornada da Educação Financeira nas Escolas, hoje estruturado em torno da equidade social e da educação integral, ambas sustentadas pela aplicação das ciências comportamentais na formação dos educadores.

O diferencial do programa está na instrumentação do professor. Em vez de tratar a educação financeira como disciplina isolada, a proposta forma o educador para que ele incorpore o tema de maneira transversal ao currículo, em diálogo com matemática, história, português e outras áreas. O conteúdo chega aos estudantes conectado à realidade de cada um, com metodologias ativas e abordagens que valorizam o aprendizado pela experiência.

Ao longo de 2025, mais de 81 mil estudantes foram alcançados, com a formação de mais de 4,3 mil professores em todo o Brasil. O resultado consolida o programa como uma das principais frentes da Fundação Sicredi para preparar novos cidadãos a tomarem decisões financeiras mais conscientes ao longo da vida.



Programa Finanças na Mochila em Farol (PR)

experiências e a construção conjunta de soluções foi apontada como um dos caminhos para avançar nesse cenário.

Ao mesmo tempo, o bem-estar financeiro passou a ser compreendido como um fator que vai além da esfera individual. Hoje, está diretamente ligado à resiliência econômica de famílias, empresas e da sociedade, além de influenciar a saúde financeira e mental da população. O tema ganhou importância em um contexto em que o desafio não está apenas no acesso ao sistema financeiro, mas na qualidade das decisões ao longo do tempo.

Segundo a OCDE e o Consumer Financial Protection Bureau (CFPB), o bem-estar financeiro envolve a capacidade de cumprir compromissos no

presente, manter segurança em relação ao futuro e ter liberdade para fazer escolhas, combinando condições objetivas, como renda e poupança, com fatores subjetivos, como tranquilidade e sensação de controle.

No Sicredi, o tema é tratado de forma estruturada na relação com os associados. A instituição acompanha a evolução da saúde financeira por meio de indicador próprio e desenvolve iniciativas que estimulam uma relação mais equilibrada com o dinheiro. Essa atuação inclui orientação nas agências, ferramentas de autodiagnóstico, conteúdos educativos e capacitação dos colaboradores para uma abordagem consultiva, com foco em decisões mais conscientes e sustentáveis ao longo do tempo.

É ter com quem torcer

Promoção oferece prêmios e sorteios de R\$ 10 mil

O Sicredi e a Visa anunciam o lançamento da campanha promocional “É ter com quem torcer”, que oferece aos associados a oportunidade de juntar selos e trocar por itens oficiais da adidas e FIFA, além de cartões pré-pagos no valor de R\$ 10 mil.

A promoção é válida até 31 de agosto de 2026 e contempla associados pessoas físicas e jurídicas que utilizam a modalidade crédito.

Junte e Troque: a cada R\$ 100 acumulados em compras, o associado ganha um selo. Ao atingir as metas estabelecidas, os associados podem resgatar itens da adidas e da FIFA temáticos do mundial, com limite de uma unidade de cada item por CPF ou CNPJ.

Sorteios de R\$ 10 mil: além dos brindes, cada R\$ 100 acumulados em compras gera um número da sorte para concorrer a cartões pré-pagos no valor de R\$ 10 mil cada. Os sorteios serão realizados em maio e agosto de 2026.

Game: ao se cadastrar na promoção, o associado participa também do Game Goleada Premiada, gerando ainda mais chances de ganhar prêmios. Cada selo ganho dá direito a uma jogada valendo prêmios em dinheiro e itens da adidas.



Aponte a câmera do celular e saiba mais sobre a promoção

Histórias de quem conta com o Sicredi

Associada Sônia Regina, de Campo Mourão (PR), mostra como a perseverança caminha junto da parceria certa

Foi pelos filhos que tudo começou. Sônia Regina, mãe da Ana Carolina, da Maria Vitória, da Ana Laura e do Pedro Henrique, começou a vender semijoia em 2011, ainda grávida e sem capital, movida pela vontade de construir algo para a família. Seis anos depois, em 2017, inaugurou a própria loja.

Em 2020, recebeu um diagnóstico de câncer de mama e vieram as cirurgias, quimioterapia e uma sequência de meses difíceis, em que os filhos foram a maior fonte de força. Ser mãe a ensinou a ser uma leoa, a ir atrás dos sonhos e a transformar em realidade aquilo que parecia impossível.

Associada há 13 anos em Campo Mourão (PR), ela credita à cooperativa parte do que conquistou nessa caminhada. O que é mais marcante, segundo Sônia, é o tipo de relação que encontra na agência, com pessoas que a conhecem pelo nome e a acompanham o dia a dia do negócio. Para quem empreende, ser ouvida é o que faz a diferença.



Aponte a câmera do celular e assista a história completa



Crédito Empresarial Sicredi



Crédito Rotativo (Conta Garantida)

- Limite pré-contratado
- Prazo de até 12 meses
- Garantias flexíveis



Antecipação de Recebíveis

- Antecipação de duplicatas e cheques
- Prazo de até 180 dias
- Liberação direto na conta corrente



Capital de Giro

- Até 60 meses para pagamento
- Até 180 dias para a primeira parcela
- Garantias flexíveis
- Giro Fácil com limite pré-aprovado



Simule agora
Acesse
sicredi.com.br

É HORA DE
SONHAR ALTO.

Promoção

Poupança premiada

 Sicredi

R\$ **5**

milhões
em prêmios

MAIS DE **600**
CHANCES DE GANHAR!

TODA SEMANA:
15 PRÊMIOS DE R\$ 5 MIL

2 PRÊMIOS ESPECIAIS
DE **R\$ 1 MILHÃO**
(Em julho e em dezembro)



Cada R\$ 100 poupados
= **1 número da sorte**



Poupança Programada
= **números em dobro**

 **Sicredi**

NÚMEROS DA SORTE E REGULAMENTO EM poupancapremiadasicredi.com.br