

Sócio 100% – Não aceite menos que isto!

Sócio 100% – Não aceite menos que isto!

Vemos a ascensão de termos que adquirem significado distinto, quanto mais heterodoxa for sua aplicação. Analisemos o significado do que seja “sócio” para o Cooperativismo de Crédito, partindo da premissa de que sociedade é um conjunto de pessoas que voluntariamente compartilham propósitos, costumes e preocupações, e que, ao interagirem, formam uma comunidade. Assim, sócios edificam uma sociedade.

Passemos, então, ao significado de “sócio”, internalizado pelas cooperativistas quando o usam para explicitar seu objetivo institucional de ser a instituição que mais se destaca na vida desse cidadão. Vemos, assim, que essas instituições sinalizam de forma explícita que não almejam ser a “única”, mesmo tendo soluções competitivas para atender bem a totalidade das demandas de seus associados.

Diante desse significado do que seja “sócio”, avaliemos o comportamento de nossos sócios quanto a sua condição de “dono” de uma instituição cooperativista de crédito. Veremos que há uma ampliação exagerada e perniciosa do que seja “dono”, o que permite que esses sócios “comprem” apenas as soluções que lhes beneficiam comercialmente, em detrimento das demais, que, apesar de estarem a sua disposição, não são por eles demandadas, em função de seu comportamento individualista ou mercantilista, fazendo-os se comportarem de forma ambígua – ora como “cliente”, ora como “dono”. Esse comportamento pode estar sendo potencializado pela não absorção dos princípios cooperativistas ou por nossos fracos esforços comerciais que focam apenas em produtos e serviços e não na aderência total.

O acordado não é caro: se após um relacionamento inicial

acordamos com nosso cônjuge que poderemos viver juntos e, assim, construir um futuro promissor que tenha a ver com nossas aspirações, parte-se da premissa que aquilo que for saudável para esse relacionamento deve ser realizado por ambos. Portanto, após acordadas as regras, se uma das partes ferir esse pacto há de ser punida dando moralidade e licitude ao acordo. Assim, tendo um cidadão aderido ao nosso estatuto, e, havendo na Singular soluções em condições competitivas com as que demandaria no mercado, não haveria porque “comprar” parte delas no concorrente.

Terceiro Princípio: há necessidade de cobrarmos o comportamento de “dono” por parte de nossos sócios, lembrando que como cooperativistas temos de praticar nossos setes princípios para podermos efetivamente apoiar nosso modelo de negócio como a mais justa proposta de solução financeira a nossa sociedade. Entre esses princípios, destacamos o terceiro, que trata da participação econômica dos membros que pode ser sintetizada pela obrigação de concentrar suas demandas “bancárias” na cooperativa a que se filiaram, e da qual são “donos”, bem como fortalecer seu capital. Assim, tendo nossa Singular soluções competitivas frente às oferecidas pelo mercado, não nos parece coerente divulgar explicitamente que aceitamos que nossos sócios tenham posições comerciais em bancos ou entidades concorrentes, como se vê em alguns de nossos comunicados. Devemos buscar 100% daqueles sócios que possam ser completamente atendidos por nós, garantindo que somos a sua “única” instituição. Isso, pois, ao sócio concentrar suas demandas conosco terá inúmeros ganhos financeiros e sociais, aceitando mais facilmente “comprar” conosco uma ou outra operação em condições não tão vantajosas. Nosso foco deve ser: Sócio 100%.

Não somos bancos: é recorrente o discurso de que não somos banco, pois esses focam exclusivamente na concorrência de mercado e lá seus usuários são “meros clientes”, enquanto aqui são “donos” que participam ativamente da estratégia

operacional e política da instituição, sendo tratados com isonomia (um sócio – um voto). Assim, em nosso modelo, os “clientes” são alçados à condição de “donos” e se desenvolvem pela cooperação entre eles. Teríamos outras propensas distinções, mas para dar efetividade a entrega de nossos diferenciais racionais aos sócios deveríamos exigir que eles se portassem como efetivos “donos” e não “meros clientes” interessados apenas em se apropriar de forma individualista de nossos benefícios racionais, corroendo os ganhos da “sua” sociedade e minando a perpetuação da “sua” instituição.

Reflexões Finais: vejo com desconforto alguns discursos cooperativistas entusiastas frente às vantagens potencializadas a nossos sócios, em especial quando não exigimos desses “donos” um comportamento alinhado ao terceiro princípio do nosso “associativismo” – participação econômica dos membros.

Facultamos aos “donos” que definam a seu favor o significado do que seja “única instituição”, permitindo assim que façam na “sua” Singular só aquilo que lhes é vantajoso. Inclusive gradualmente já entendem seus ganhos com as “Sobras”, menor tributação... . Isso, em prejuízo dos demais sócios e da “sua” sociedade.

Essa nossa complacência em nada ajuda no projeto de sermos sua “única instituição”, já que nossas soluções competitivas atendem a demanda da maioria dos sócios. É pouco respeitar o terceiro princípio. **Não aceite menos que isto! Sócio 100%** tem atitudes: participa, nos divulga, indica bons sócios etc.

Concordar é secundário. Refletir é urgente.

Ricardo Coelho – Consultoria e Treinamento com Foco no Cooperativismo de Crédito

www.ricardocoelhoconsult.com.br – 41-3569-0466 – Postado em 16/01/2018