

# Cooperativismo

CADERNO ESPECIAL DO JORNAL DO COMÉRCIO  
PORTO ALEGRE, SEXTA-FEIRA E FIM DE SEMANA, 2, 3 E 4 DE JULHO DE 2021

  
SistemaOcergs

  
ICATU  
COOPERA



# União que dá resultados

As cooperativas gaúchas comemoram os resultados recordes obtidos em 2020, mesmo com a pandemia: o faturamento chegou a R\$ 51,2 bilhões, patamar inédito para as 445 cooperativas em operação no Rio Grande do Sul. O agronegócio, com a safra recorde de soja (foto) e valorização das commodities, puxa este desempenho. E, neste ano, a meta é crescer ainda mais.

# Cooperativismo

CADERNO ESPECIAL DO JORNAL DO COMÉRCIO | PORTO ALEGRE, SEXTA-FEIRA E FIM DE SEMANA, 2, 3 E 4 DE JULHO DE 2021

2



NEW HOLLAND/DIVULGAÇÃO/JC

## Resultados excelentes em um ano de adversidades

Em uma economia ainda castigada pelos efeitos da pandemia do coronavírus, saber que as cooperativas do Rio Grande do Sul registraram R\$ 52,1 bilhões em faturamento no ano passado é uma vitória, ainda mais quando se percebe que este resultado foi 6,4% superior ao de 2019. Os dados são da Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (Ocergs) e foram divulgados nesta semana.

Os dados positivos não param por aí. No último ano, o crescimento registrado nas sobras apuradas foi de 22,5%, atingindo o valor de R\$ 2,9 bilhões, o que representa uma expansão de 121,98% nos últimos cinco anos. Portanto, há muito o que comemorar no Dia Internacional do Cooperativismo, em 3 de julho.

Neste especial, o **Jornal do Comércio** entrevista gestores das maiores cooperativas gaúchas e dos mais importantes ramos:

agroindústria, saúde, crédito e energia. Em comum, todos ressaltam a importância da união entre os associados para que a cooperativa permaneça em atividade mesmo em momentos de dificuldades econômicas, como na atualidade.

Diversas são as razões para esse cenário positivo. Boa parte das cooperativas tem no agronegócio seu pilar fundamental. Embora a safra do ano passado tenha sido prejudicada devido à estiagem, a valorização das commodities no cenário nacional e internacional repercutiu positivamente no faturamento das cooperativas gaúchas: apenas em 2020, a soja subiu 74% e o milho valorizou 57%. Esses negócios no campo puxam o desempenho também do cooperativismo de crédito, por exemplo, que segue crescendo e expandindo a rede de atendimento enquanto os bancos comerciais

enxugam suas operações.

O número de associados às 455 cooperativas gaúchas passou de 2,97 milhões para 3,06 milhões em 2020, o que reforça a confiança da sociedade no sistema cooperativista. A participação da população gaúcha envolvida no cooperativismo é de 53,4%, considerando que a família de cada associado se constitui, em média, de duas pessoas.

Os dados são positivos também no emprego. No acumulado de 2020, o saldo de vagas com carteira assinada nas cooperativas foi de 3.683 posições, alta de 5,7%. A expansão de postos de trabalho no setor, que em 2020 registrou 68.303 empregos diretos, contrasta com o cenário do Rio Grande do Sul, que amargou no ano passado o segundo pior saldo no mercado de trabalho formal do Brasil, com o fechamento de 20.220 empregos.

## ÍNDICEÍNDICEÍNDICEÍNDICEÍNDICE

Raio-X das cooperativas gaúchas	página 4
Reportagem Especial	página 6 a 9
ENTREVISTAS	
Vergílio Perius – Ocergs	página 10
Nei Manica – Cotrijal	página 11
Alexandre Guerra – Santa Clara	páginas 12 e 13
Caio Vianna – CCGL	página 14
Dirceu Bayer – Languiru	página 15
Paulo Abreu Barcellos – Unicred RS	páginas 16 e 17
Nilson May – Unimed Federação	página 18
Júlio Maciel – Uniodonto	página 19
Márcio Port – Sicredi Sul Sudeste	página 20
Erineo Hennemann – Certel	página 22
Jânio Stefanello – Coprel	página 23

# O caminho é mais transformador quando a gente Coopera.

Vivemos um momento em que cuidar do outro se tornou uma condição para o nosso próprio bem-estar. Um tempo em que a Cooperação é mais que uma palavra de ordem, é uma cultura necessária para gerar transformação.

Por isso o dia de hoje é tão importante. Porque hoje é o dia de celebrarmos o caminho que construímos lado a lado com as Cooperativas. Para, juntos, entregarmos um presente e futuro com mais proteção e tranquilidade para todas as pessoas, famílias e a sociedade brasileira.

Seguimos construindo com vocês as melhores soluções para ampliarmos ainda mais a nossa missão como agentes de estabilização econômica.

**Esse é o nosso compromisso com o Cooperativismo brasileiro.  
Conte com a nossa parceria, sempre. Principalmente, hoje.**

**03/07 - Dia Internacional do Cooperativismo**

[icatu.com.br](http://icatu.com.br)

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110.

SAC Capitalização: 0800 286 0109. Ouvidoria: 0800 286 0047.

de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados.

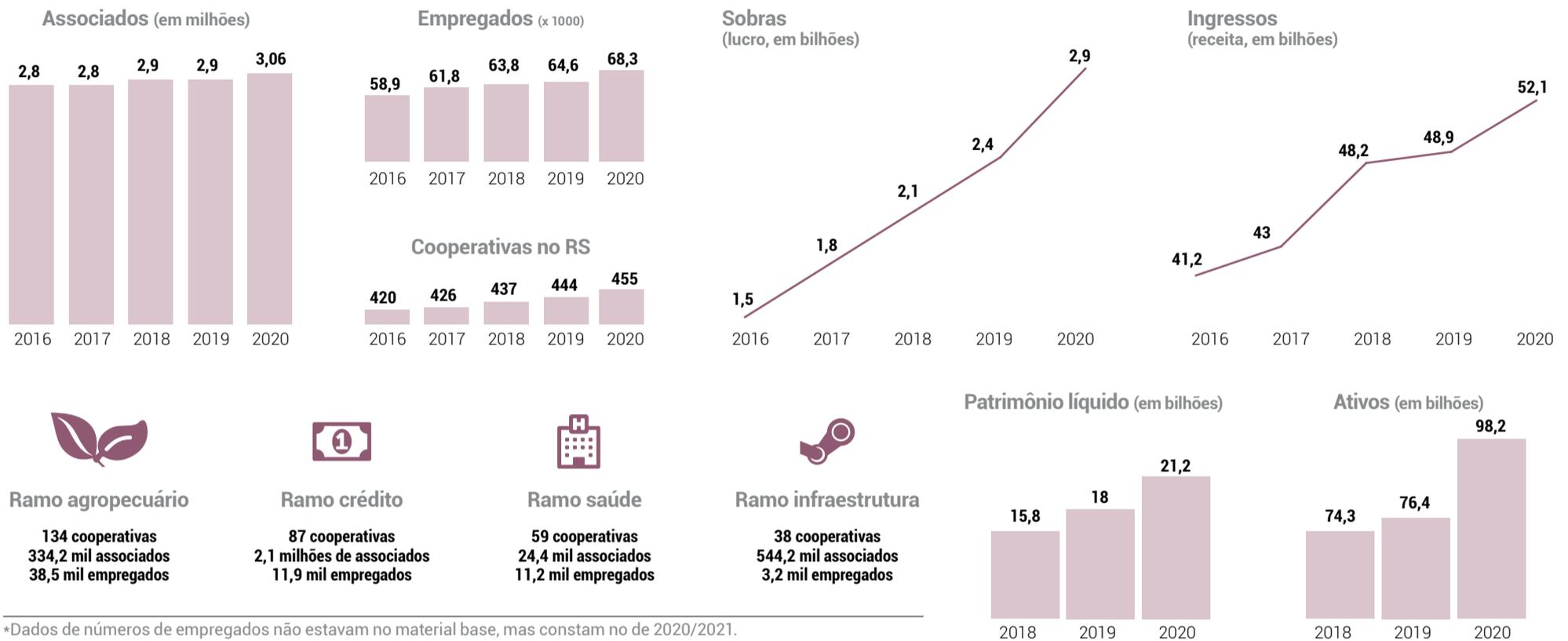
**ICATU**  
COOPERA

# Cooperativismo

CADERNO ESPECIAL DO JORNAL DO COMÉRCIO | PORTO ALEGRE, SEXTA-FEIRA E FIM DE SEMANA, 2, 3 E 4 DE JULHO DE 2021

4

## Cooperativismo no Rio Grande do Sul



*Nesta data especial, na qual é comemorado o dia internacional do cooperativismo, o sistema CECRESUL (Central das Cooperativas de Crédito Mútuo do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná) vem agradecer aos associados, dirigentes de cooperativas singulares, parceiros e comunidade em geral, que fizeram e fazem parte de sua história.*



*Nossa trajetória é resultado de muito trabalho e perseverança, sempre forjados nos princípios do cooperativismo. Não somos apenas números, mas também valores e amizades.*

*Em 2021 o Sistema está firmando novas parcerias unindo o Sul ao Norte do País, e assim tornando o cooperativismo mais forte, humano e agregador de valores, oferecendo mais benefícios aos nossos cooperados.*

Conselhos

Diretoria

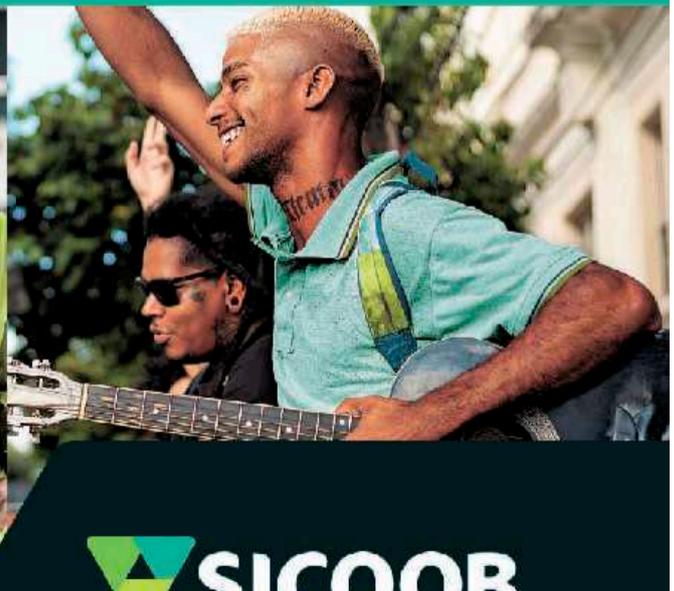
Colaboradores



# COOPERAR PARA TRANSFORMAR VIDAS: JUNTOS CHEGAREMOS LÁ.



Fazer a diferença sozinho é possível, mas já imaginou o que mais de 1 bilhão de pessoas podem conquistar juntas? Hoje, celebramos esse legado inconfundível de prosperidade deixado por quem acredita que, por meio da cooperação, é possível alcançar um mundo melhor e mais justo para todos.



 **SICOOB**  
Faça parte.

Central de Atendimento: Atendimento 24 horas | Capitais e regiões metropolitanas: 4000 1111 | Demais localidades: 0800 642 0000  
Ouvidoria: De segunda a sexta, das 8h às 20h: 0800 725 0996 • Deficientes auditivos ou de fala: De segunda a sexta, das 8h às 20h: 0800 940 0458  
[www.sicoob.com.br](http://www.sicoob.com.br)

## Apesar da pandemia, cooperativismo gaúcho bate recordes

Em 2020, cooperativas do Estado registraram um faturamento inédito de R\$ 52,1 bilhões

Marcelo Beledeli  
marcelo@jornaldocomercio.com.br

Para a economia brasileira, o ano de 2020 foi marcado pelos efeitos nefastos que a pandemia de Covid-19 gerou. A necessidade de isolamento social, as restrições às atividades econômicas, o fechamento de empresas, queda do nível de emprego e renda da população, entre outros fatores, levaram o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro a sofrer um tombo de 4,1% no ano passado. Além disso, no Rio Grande do Sul, a estiagem do verão 2019/2020 gerou uma frustração na safra de grãos, com graves efeitos na economia do Estado.

No entanto, enquanto diversos segmentos econômicos registraram perdas, o sistema cooperativo não só conseguiu superar

as dificuldades do ano passado como prosperou no período. Em 2020, as 445 cooperativas gaúchas registraram um faturamento recorde de R\$ 52,1 bilhões, o que representa aumento de 6,4% em relação ao período anterior. Os números foram divulgados pela Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (Ocergs).

Segundo o presidente do Sistema Ocergs-Sescoop, Vergílio Perius, o resultado excelente em um ano de dificuldades econômicas é um atestado da resiliência do modelo cooperativo, que consegue crescer mesmo com crises.

Nos últimos cinco anos, enquanto o Brasil ainda vem tentando sair (em marcha lenta) da recessão de 2015/2016, as cooperativas gaúchas acumularam um crescimento de 44,25%. Essa tendência de incremento dos resultados deve se manter em 2021. "Esperamos crescer mais 6%. Projetamos fechar o ano com um faturamento de até R\$ 55 bilhões", projeta Perius.



FREEPIK/REPRODUÇÃO/JC

Conforme dados da Ocergs, número total de associados chegou a 3,06 milhões de pessoas no Estado

O retorno aos associados também apresentou bons resultados. No ano passado, o crescimento registrado nas sobras apuradas foi de 22,5%, atingindo o valor de R\$ 2,9 bilhões, o que representa uma expansão de 121,98% nos últimos cinco anos. "Essas sobras, tirando valores que vão para fundos sociais, retornam para os sócios. É praticamente um '13º salário invisível', que contribui para as economias das comunidades onde

pertencem", lembra Perius. Em 2020, o número de associados às cooperativas também aumentou, passando de 2,97 milhões para 3,06 milhões.

Além disso, o patrimônio líquido cresceu 17,9% e alcançou R\$ 21,2 bilhões, o que, segundo a Ocergs, reflete as boas práticas de gestão nas cooperativas. "Isso mostra que as cooperativas são sólidas para emprestar dinheiro e fazer investimentos", destaca o presidente da

entidade. Perius lembra ainda que os ativos do cooperativismo gaúcho tiveram acréscimo de 28,5%, alcançando a marca de R\$ 98,2 bilhões.

A Ocergs destaca também a importância do setor para as contas públicas gaúchas. Em 2020, as cooperativas do Rio Grande do Sul geraram R\$ 2,1 bilhões de tributos. Desse montante, R\$ 1,1 bilhão foram em tributos estaduais, R\$ 1 bilhão em federais e R\$ 80 milhões em municipais.

## Setor de saúde investe no combate ao coronavírus

Um dos principais responsáveis pelo aumento de postos de trabalho no setor cooperativo em 2020 foi o segmento de saúde, uma área de grande relevância para o setor no Estado. Segundo a Ocergs, cerca de 1,8 milhão de beneficiários de planos de saúde no Rio Grande do Sul são provenientes de cooperativas, o que representa 46% das operadoras do Estado.

O presidente da Ocergs, Vergílio Perius, lembra que, para fazer frente às demandas do combate à pandemia de Covid-19 e ao tratamento dos infectados, as cooperativas de médicos, profissionais de saúde e seus hospitais tiveram que fazer grandes investimentos em contratação de pessoal, além de infraestrutura, equipamentos e materiais, entre outros.

Um exemplo é a Unimed Vale do Sinos. Em 2020, a cooperativa teve que aumentar os leitos

de UTI em seu hospital de Novo Hamburgo, além de adquirir novos respiradores. "Transformamos salas de recuperação, salas de endoscopia, blocos cirúrgicos



LUCAS WILLERS/DIVULGAÇÃO/JC

Luis Carlos Melo salienta maior procura por planos de saúde

em leitos Covid", lembra o presidente da Unimed Vale do Sinos, Luis Carlos Melo. Para atender a essa maior demanda, também foi preciso aumentar o quadro de colaboradores especializados, inclusive, com três equipes de médicos internistas 24h por dia.

Atualmente, a Unimed Vale dos Sinos conta com 515 médicos cooperados e 1,8 mil colaboradores, que oferecem uma gama de 129 serviços para a comunidade. Segundo Melo, a pandemia também gerou uma maior procura pelos planos de saúde oferecidos pela cooperativa médica nos últimos meses. "Atualmente, contamos com 98,8 mil clientes distribuídos em 11 municípios de atuação", destaca.

Além disso, em plena pandemia, a Unimed Vale do Sinos, entregou um dos maiores investimentos do sistema cooperativo gaúcho dos últimos anos. Em 31 de maio, começou a operar o



LUCAS WILLERS/DIVULGAÇÃO/JC

Hospital em Novo Hamburgo recebeu aporte de R\$ 250 milhões

novo hospital da rede em Novo Hamburgo. O aporte total no empreendimento foi de R\$ 250 milhões, incluindo a reforma do hospital atual e a construção de um edifício garagem.

Com o novo hospital, a cooperativa deve gerar 500 novas vagas de empregos. O investimento

faz com que a Unimed Vale do Sinos disponibilize sete novas salas cirúrgicas e 204 leitos. "Com esta estrutura, oferecemos um serviço de extrema qualidade para os nossos clientes e acredito que este ponto seja o fator de diferenciação para o crescimento dos resultados", afirma Melo.

# Cooperativismo

CADERNO ESPECIAL DO JORNAL DO COMÉRCIO | PORTO ALEGRE, SEXTA-FEIRA E FIM DE SEMANA, 2, 3 E 4 DE JULHO DE 2021

7

## Agronegócio impulsiona os resultados

Cerca de 70% do faturamento das cooperativas gaúchas em 2020 veio do setor agropecuário, onde foi apurada uma receita de R\$ 35 bilhões, segundo a Ocergs. O valor representa um aumento de 11,8% em relação ao exercício anterior.

O ganho ocorreu mesmo com o forte impacto da estiagem na produção de grãos no Rio Grande do Sul, com uma queda de 30% na safra do ano passado. Apenas na soja, a redução foi de 43%.

"No início, por causa da seca, estávamos preocupados, achávamos que as cooperativas teriam um recuo no faturamento geral", recorda Paulo Pires, presidente da Federação das Cooperativas Agropecuárias do Rio Grande do Sul (FecoAgro/RS). No entanto, segundo o dirigente, o aumento dos preços dos produtos agrícolas, impulsionados tanto pelas

cotações internacionais como pela valorização cambial do dólar, proporcionaram um crescimento mesmo com a frustração de safra. No fim de 2020, as 31 cooperativas filiadas à FecoAgro/RS registraram um crescimento de 13,3% no faturamento, que alcançou R\$ 25 bilhões, beneficiando seus 173 mil associados.

Uma das cooperativas que registrou ótimos resultados em 2020 é a Cotribá, que teve um faturamento recorde de R\$ 1,5 bilhão, 15% superior ao registrado em 2019. "Com todas as dificuldades, ainda assim conseguimos, em 2020, trazer recursos para que o produtor pudesse investir em sua lavoura e comprar seus insumos", destaca o diretor vice-presidente da Cotribá, Enio Cezar Moura do Nascimento. "Fomos a primeira cooperativa do Estado a trazer o CRA (Certificado de Recebíveis do Agronegócio) para seus

produtores, e isso ajuda a fortalecer e motivar os agricultores a investirem em sua lavoura", destaca.

Completando 110 anos de existência em 2021, a Cotribá, que possui atuação em 26 municípios, tem 64% de sua renda bruta baseada no recebimento, armazenagem, produção e comercialização de grãos. A capacidade de estocagem de seus armazéns é de 6 milhões de sacas. A cooperativa conta com 8 mil associados e mais de 25 mil clientes no Estado.

Neste ano, a Cotribá está realizando dois grandes investimentos. O principal deles é a nova fábrica de rações em Ibirubá, que demandará recursos superiores a R\$ 100 milhões. Totalmente automatizada, a unidade terá capacidade para produzir 200 mil toneladas/ano. Além disso, a cooperativa está finalizando um investimento de R\$ 23 milhões em uma nova unidade de



NESTOR TIPA JÚNIOR/DIVULGAÇÃO/JC

Paulo Pires diz que a safra deste ano injetou R\$ 50 bilhões na economia

armazenamento de grãos em Cruz Alta.

Para 2021, as expectativas de resultados são ainda maiores. A safra recorde de soja, que ultrapassou 20 milhões de toneladas no RS, aliada com os altos preços dos grãos - impulsionados tanto pelas cotações internacionais como pelo câmbio valorizado do

dólar frente ao real - faz com que as cooperativas agrícolas esperem ganhos ainda maiores neste ano. "Há muito tempo não havia uma combinação de produção elevada com bons preços como em 2021. A safra deste ano conseguiu injetar R\$ 50 bilhões na economia gaúcha", destaca Paulo Pires, presidente da Fecoagro.

**No cooperativismo,  
o sorriso é  
mais completo.**

Todos juntos. Com funções definidas.  
Trabalhando em prol do bem comum.  
Compartilhando resultados.  
O cooperativismo nunca foi tão necessário.  
E, nessa união, se faltar alguém,  
o sorriso não será o mesmo.

51 98146.0558 [www.uniodonto-rs.com.br](http://www.uniodonto-rs.com.br)  
uniodontorsfederacao uniodontodors

**UNIODONTO-RS**  
PLANOS ODONTOLÓGICOS  
ANS nº 30.542-1

# Cooperativismo

CADERNO ESPECIAL DO JORNAL DO COMÉRCIO | PORTO ALEGRE, SEXTA-FEIRA E FIM DE SEMANA, 2, 3 E 4 DE JULHO DE 2021

8

## Cooperativas de crédito aumentam competitividade

Em 2020, as cooperativas de crédito gaúchas ampliaram em 34% a captação de recursos nos depósitos a prazo, registrando R\$ 28,5 bilhões nessa modalidade. “Isso significa que, durante a crise da pandemia, os gaúchos confiaram no crédito das cooperativas locais”, destaca Vergílio Perius, presidente da Ocergs.

“Fomos surpreendidos porque nossos depósitos aumentaram, melhorando nossa liquidez, enquanto a inadimplência se manteve nos mesmo níveis. Então, a pandemia não teve impacto negativo nas cooperativas de crédito”, afirma Leonel Pedro Cerutti, diretor administrativo da Central das Cooperativas de Crédito Mútuo do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná (Cecresul). Com cinco filiais (Coopesa, CredCorreios, Servicoop, Credicor, Crediplan e Credisul), a central possui cerca de 20 mil cooperados, administrando R\$ 500 milhões.

De acordo com Cerutti, o aumento dos depósitos ocorreu porque, diante da instabilidade gerada pela pandemia, muitos

associados preferiram retirar dinheiro que tinham em outros bancos para guardar os recursos nas cooperativas. “Os grandes bancos operam muito com fundos de investimentos, que no início da pandemia tiveram uma forte desvalorização. Diante disso, os associados, que confiam nas cooperativas, têm um relacionamento mais próximo com elas, viram em nós um porto seguro”, explica.

No entanto, Cerutti lembra que a tendência de crescimento das cooperativas de crédito no sistema financeiro nacional já vinha se manifestando há alguns anos. Segundo dados do Banco Central (BC), em 2016, as cooperativas representavam 5,1% dos depósitos no Brasil. Em 2020, o percentual foi para 6,21%. A fatia do total de ativos no País, que em 2016 era de 2,5%, em 2020 foi para 3,8%. Já as operações de crédito das cooperativas, que somavam 2,7% do montante nacional, avançou para 5,1% no mesmo período.

Para o Sistema de

Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob), 2020 também foi um ano de crescimento. “Chegamos em 31 de dezembro com acréscimos de 46% em operações de crédito, de 41% nos ativos e de 51% nos depósitos totais”, afirma o presidente do Sicoob Central SC/RS, Rui Schneider da Silva.

O maior crescimento percentual foi em depósitos totais, que alcançaram R\$ 17,2 bilhões (aumento de 51%). Os ativos totais, de R\$ 23,5 bilhões, apresentaram um crescimento de 41%. As operações de crédito, no valor total de R\$ 13,2 bilhões, foram de 53% em empréstimos, 23% em financiamentos, 19% em crédito rural e 5% em outros. As sobras do exercício (dinheiro que retorna para os associados) chegaram a R\$ 590,7 milhões - crescimento de 29%. O patrimônio líquido alcançou R\$ 3,3 bilhões, um aumento de 24%.

Na contramão dos grandes bancos, o Sicoob continua expandindo a sua rede física de atendimento aos associados. No ano passado, o número de agências da rede no Sul do Brasil alcançou 543 unidades, um crescimento de 6%. “No ano de 2020 as cooperativas de crédito não apenas não pararam de trabalhar, como, inclusive abrimos portas”, destaca o presidente do Sicoob SC/RS. Essa expansão das operações continua a pleno vapor. No Rio Grande do Sul, onde o Sicoob possuía 87 agências, a cooperativa prevê a abertura de mais 121 unidades nos próximos dois anos. “Nosso objetivo é estarmos presentes em todos os municípios gaúchos com mais de 20 mil habitantes”, afirma.



Total de agências do Sicoob chegou a 543 unidades em 2020



Cerutti, da Cecresul, lembra que o associado mantém relação próxima



Rui Schneider da Silva, do Sicoob, afirma que a expansão continua

O crescimento das cooperativas de crédito também vem gerando outras oportunidades de mercado. Para atender às necessidades específicas desse setor, a PwC Brasil lançou em junho o seu Centro de Excelência para Cooperativas de Crédito. Concentrado nas regiões Sul e Sudeste,

mas com abrangência nacional, o Centro possui uma equipe de especialistas nesse segmento dedicada a atender cooperativas de todo o País, com foco em soluções de auditoria cooperativa, auditoria interna, compliance, gestão de riscos e controles internos.

UM TRABALHO DE UNIÃO  
NO COOPERATIVISMO GAÚCHO

3 DE JULHO  
DIA INTERNACIONAL DO COOPERATIVISMO



# Cooperativismo

CADERNO ESPECIAL DO JORNAL DO COMÉRCIO | PORTO ALEGRE, SEXTA-FEIRA E FIM DE SEMANA, 2, 3 E 4 DE JULHO DE 2021

9

## Para a Ocergs, agroindústrias precisam de mais incentivos

Atualmente, 63 cooperativas do Rio Grande do Sul possuem planta agroindustrial, nas quais processam a matéria-prima e agregam valor em mais de 131 produtos diferentes. Na produção total da safra de soja gaúcha, as cooperativas do setor mantêm sua participação de 50% do recebimento.

No entanto, para o presidente da Ocergs, Vergílio Perius, as cooperativas agroindustriais gaúchas poderiam ter avanços ainda maiores no mercado se os custos financeiros para investimentos em unidades do setor fossem menores.

Por exemplo, no último Plano Safra, anunciado pelo governo federal em 22 de junho, ficou estabelecido que os financiamentos via cooperativas para investimento, crédito industrial e capital de giro a partir de julho de 2021 ganham taxas de juros de 8% ao ano. Para a construção de armazéns, os juros são de 7% ao ano.

“O Plano Safra não atende às nossas expectativas porque os juros oferecidos para as agroindústrias ainda são altos para investimentos em fábricas. O programa ainda é muito voltado para exportações não manufaturadas, para a produção de commodities, e não para industrialização agrícola, para a fabricação de produtos de maior valor agregado”, lamenta Perius.

O presidente da Ocergs lembra que, no passado, as taxas praticadas para financiamentos de plantas agroindustriais já foram bem menores, embora os juros reais da economia fossem maiores do que os estabelecidos hoje pelo Banco Central (BC). “Segundo Perius, o setor defende uma linha de financiamento de plantas agroindustriais com juros de 2,75% ao ano. “Temos que desenvolver mais a agroindústria, que favorece muito a geração de receita para os estados e cria mais empregos”, afirma.



JONATHAN HECKLER/ARQUIVO/IC

**Taxas praticadas em financiamentos de plantas industriais já foram consideradas menores**

## Na contramão da economia, saldo de empregos é positivo

No acumulado de 2020, o saldo de empregos com carteira assinada nas cooperativas foi de 3.683, o que aponta alta de 5,7%. A expansão de postos de trabalho no setor, que em 2020 registrou

68.303 empregos diretos, contrasta com o cenário do Rio Grande do Sul, que amargou no ano passado o segundo pior saldo no mercado formal do Brasil, com o fechamento de 20.220 vagas. “O aumento de

empregados contratados, sobretudo pelas cooperativas agroindustriais, de saúde e de crédito conforta a sociedade gaúcha, pois o RS fechou o ano uma variação negativa de 0,80%”, explica Perius.

HOC



**é fazer juntos  
um mundo melhor  
para todos.**

Cooperar é valorizar o crescimento coletivo e conquistar através da união, pensando no bem de todos. Há mais de 115 anos, a gente acredita que, através do cooperativismo, chegamos mais longe. E, assim, conquistamos um mundo melhor, mais positivo e sustentável. Com a força da cooperação, construímos uma sociedade mais próspera.

**3 de julho  
Dia Internacional do Cooperativismo.**

## Perius destaca capacidade de resiliência das cooperativas

Marcelo Beledeli  
marcelo@jornaldocomercio.com.br

Enquanto a economia em geral sofreu com os impactos da pandemia de Covid-19 em 2020, as cooperativas gaúchas foram na contramão e apresentaram fortes resultados positivos. No ano passado, segundo a Ocergs, o sistema cooperativo do Rio Grande do Sul comemorou um faturamento recorde de R\$ 52,1 bilhões, aumento de 6,4% em relação ao período anterior. Para o presidente da Ocergs, Vergilio Perius, esse resultado reflete a capacidade de crescimento das cooperativas durante momentos difíceis. "Somos a economia da solidariedade. Nós crescemos nas crises", destaca. Para o dirigente, o bom desempenho cooperativista também foi uma ótima notícia para os municípios gaúchos, uma vez que as sobras (lucros) geradas pelas cooperativas permanecem nas comunidades em que elas estão inseridas. "Isso transforma nosso modelo de negócios em um potencial agente de transformação e desenvolvimento econômico e social", afirma. Nesta entrevista, Perius comenta os resultados de 2020 e destaca as principais demandas para o crescimento das cooperativas brasileiras, entre outros temas.

**Jornal do Comércio - Em 2020 o Rio Grande do Sul enfrentou os graves efeitos econômicos da pandemia, somado a uma frustração de safra agrícola provocada pela seca. Mesmo assim, as cooperativas gaúchas tiveram bons resultados, aumentando em 6,4% seu faturamento, que alcançou R\$ 52,1 bilhões. Como isso foi possível?**

“

A riqueza gerada pelas cooperativas em forma de sobras retorna para quem a produziu, ou seja, os próprios associados

**Vergilio Perius** - Isso não é mágica, mas é a essência do cooperativismo. As cooperativas surgiram para resolver crises econômico-financeiras quando a economia, seja a de mercado ou a socialista, não resolvem. Por isso a ONU (Organização das Nações Unidas) chamou, em 2012, as cooperativas como uma terceira forma de economia, a economia da solidariedade. Nós crescemos nas crises. Na abundância, as pessoas não precisam se auto-organizar, a economia anda por si. Então as cooperativas crescem nas crises. Em 2020, a pandemia trouxe dificuldades econômicas e a exclusão de pessoas do mercado de trabalho. Aqui no Rio Grande do Sul, também sofremos os efeitos da estiagem no agronegócio. O único problema que não ocorreu foi nos preços das commodities, que estavam altos e o câmbio favorável.

**JC - Esses resultados financeiros surpreendem?**

**Perius** - Atingir R\$ 50 bilhões era algo que sonhávamos há anos, e chegamos a ultrapassar isso em 2020. Outro índice que mostra o bom resultado são as sobras, a diferença entre as operações e despesas, que são nosso lucro, que tiveram aumento de 22,5%. Somente nas cooperativas de transporte, por exemplo, as sobras cresceram 63%. Vale lembrar que essas sobras, tirando a parte que é destinada para fundos sociais, retornam para os sócios. Outro fator de destaque foram os ativos, que chegaram a 98,2 bilhões, o que mostra que temos solidez para emprestarmos dinheiro e fazer investimentos. Aliás, foram realizados vários investimentos no ano da pandemia, principalmente devido à construção de hospitais próprios pelas Unimed, e houve várias obras em agroindústrias, embora o custo financeiro para plantas agroindustriais seja caro.

**JC - Ao contrário de vários setores da economia, que perderam vagas de trabalho com a pandemia, as cooperativas fecharam o ano com a contratação de mais de 3 mil pessoas. Como foi possível?**

**Perius** - Esses empregos foram gerados, especialmente, na agroindústria, nos hospitais - que tiveram que contratar mais colaboradores por causa da pandemia

“

“Nosso modelo de negócios é um potencial agente de transformação e de desenvolvimento econômico

- e no setor de infraestrutura, especialmente energia e internet. Também houve influência das cooperativas de crédito, que é o setor que mais cresce no Estado, e que está abrindo muitas agências. A captação de depósitos a prazo cresceu 34%. Isso significa que os gaúchos confiam no crédito das cooperativas locais. Dessa forma, o crédito alavancou novos empregos, por que toda agência que se instala demanda de 10 a 15 empregados a mais.

**JC - Algum segmento poderia ter tido resultados melhores?**

**Perius** - Lamento em dizer que o setor habitacional, sem impulso forte do governo federal, poderia ter sido um setor com grande crescimento. Poderíamos construir 1 milhão de moradias por ano desde que se liberasse R\$ 30 bilhões do governo federal para habitações populares. Investimos praticamente isso em fundos sociais neste ano. Faltam 6 milhões de moradias populares. E, numa visão estratégica, não adianta o governo investir em construir prédio vertical, é um tiro no pé para absorver mão-de-obra. Um guindaste substitui 120 pessoas num canteiro de obras. Então temos que fazer casas populares, horizontais, que absorvem mão-de-obra.

**JC - As cooperativas geram um grande retorno para suas comunidades?**

**Perius** - A FEE (antiga Fundação de Economia e Estatística) fez um estudo comparativo entre os municípios que possuem cooperativas e os que não têm. Num município gaúcho onde funciona ao menos uma cooperativa, os índices educacionais são superiores aos de onde não existe. Além



Presidente do sistema Ocergs projeta chegar a R\$ 54 bilhões em 2022

disso, a renda municipal também é maior. Isso porque a sobra produzida no ano é repassada aos associados. Então existe um "13º salário invisível" para cada associado todos os anos. Assim os recursos voltam para a comunidade onde se gerou a riqueza, não é um dinheiro deslocado para os grandes centros urbanos ou até para o exterior, como no sistema financeiro ou grandes empresas. A riqueza gerada em forma de sobras volta para quem produziu.

**JC - Quais os principais objetivos para o desenvolvimento do sistema cooperativo?**

**Perius** - Temos duas metas. A primeira é desenvolver mais a agroindústria. Hoje em dia o custo para plantas agroindustriais é muito caro, 6% ao ano. Já tivemos taxas muito menores do que isso em épocas quando os juros reais da economia estavam em patamares bem maiores do que os atuais. Precisamos de uma linha de financiamento de plantas agroindustriais com juros de 2,75% ao ano. Hoje, a política voltada ao agronegócio está muito focada na exportação de commodities. Isso não é ruim, especialmente num momento como o atual, em que os grãos estão com preços muito altos. Mas uma hora as cotações retornam para patamares mais baixos. O agronegócio pode crescer mais pelas agroindústrias, com agregação de valor na produção e maior uso de mão-de-obra. Um exemplo é que, nas agroindústrias cooperativas, para cada quatro sócios temos, em média, um empregado. Já nas operações que lidam só com grãos, para cada 10 sócios existe um empregado.

A outra meta é um maior apoio oficial para cooperativas habitacionais. Temos um déficit habitacional de 6 milhões de residências no Brasil. O programa Casa Verde Amarela teria que pegar os recursos do FGTS e aplicá-los 100% na construção civil, pois hoje muita coisa é remetida para outras finalidades. Além disso, o governo federal deveria pensar num modelo organizado por cooperativas habitacionais como o BNH (Banco Nacional da Habitação) fez na década de 1960. Hoje o FGTS está centralizado na Caixa Federal, pelo programa Casa Verde Amarela, que tem exigência de renda de 3 a 7 salários-mínimos. Mas temos que pensar na população sem renda. Tivemos uma experiência cooperativa exitosa em Porto Alegre, com apoio do Senai e SESCOOP, onde pela manhã fazia-se um treinamento de profissionais no canteiro de obras e à tarde eles trabalhavam por salário-mínimo, que é mais que o Bolsa Família ou auxílio emergencial. Algo assim tinha que ser feito de forma permanente.

**JC - E quais as expectativas para 2021?**

**Perius** - Financeiramente, esperamos crescer mais 6% ao menos neste ano. Ano após ano, as cooperativas apresentam faturamentos maiores. Para 2021, projetamos chegar a R\$ 54 bilhões ou R\$ 55 bilhões. Mas o que espero é que possamos sair da pandemia mais unidos, para trabalhar mais em conjunto, para que a riqueza gerada pelo processo coletivo seja socializada. As cooperativas podem, devem e já construíram um mundo melhor.

## Cotrijal tem como meta receita de R\$ 4,4 bilhões até 2025

Cristiano Vieira  
cristiano.vieira@jornaldocomercio.com.br

Maior cooperativa do ramo agroindustrial do Rio Grande do Sul, a Cotrijal não tem do que reclamar. Ano passado, mesmo com a pandemia, a cooperativa de Não-Me-Toque cresceu 5% e alcançou R\$ 2,47 bilhões de faturamento. Para este ano, conforme explica seu presidente, Nei Manica, o objetivo é passar dos R\$ 3 bilhões. E, num prazo até 2025, a Cotrijal persegue a meta de chegar aos R\$ 4,4 bilhões em receita. Manica admite que é um plano ambicioso, mas que será alcançado: ele aposta nas colheitas recordes que o Estado tem visto, como da soja, além do investimento em supermercados e novas lojas com a marca Cotrijal.

**Jornal do Comércio - Ano passado a Cotrijal cresceu 5% e chegou a quase R\$ 2,5 bilhões em receita. A que o senhor atribuir esta alta, em plena pandemia?**

**Nei Manica** – Tivemos um 2020 realmente excelente, apesar do início da pandemia e da seca que atingiu o Rio Grande do Sul no verão daquele ano. Chegamos ao recorde de R\$ 2,47 bilhões em receita, um marco para a Cotrijal. Posso dizer que, apenas dos problemas que tivemos ano passado, a safra foi muito boa, e isso reflete nos nossos resultados. E 2021 está se desenhando muito bem para nós.

**JC - Então para este ano, a meta é crescer novamente?**

**Manica** – Estamos com um faturamento muito bom, uma vez que as commodities seguem em alta no mundo. Projetamos chegar a uma receita de R\$ 3,1 bilhões no fim de 2021 - ou seja, uma alta talvez de 25%. Mas pelo ritmo que estou vendo, acho possível irmos além e passar dos 30% de elevação em 2021. Temos um plano ambicioso de fazer a Cotrijal chegar a R\$ 4,4 bilhões em receita até 2025, e acredito que vamos conseguir.

**JC - Quantos associados tem a cooperativa e como está distribuída sua estrutura?**

**Manica** – São 8 mil associados na atualidade e temos 2 mil colaboradores em nossa área geográfica de atuação. Temos 52 unidades operando em 32 municípios.

Queremos ampliar nossa atuação no varejo, com novas lojas e supermercados da Cotrijal. Também vamos aumentar nossa capacidade de recebimento de grãos e ainda a fábrica de ração.

**JC - No início deste ano, a Cotrijal mudou a marca. Essa mudança institucional marca o momento positivo da cooperativa?**

**Manica** – A marca, o nome Cotrijal permanece o mesmo, renovamos o design. Ficou mais dinâmica, transmitindo uma segurança maior que é o foco do nosso negócio, composto pela união das pessoas. Queremos que o mercado nos veja assim.

**JC - Ano passado, a Cotrijal assinou parceria com a Langui, de Teutônia, para produzir carne suína e de frango com a marca Cotrijal. Este produto já chegou ao varejo?**

**Manica** – Sim, estamos comercializando frango e alguns cortes de suinocultura com a marca Cotrijal em nossos supermercados. Demorou um pouco porque foi preciso desenvolver as embalagens. Esses produtos marca própria, futuramente, poderão estar em outros supermercados de cooperativas parceiras.

**JC - No leite, os associados da Cotrijal fornecem para a CCGL. Qual a importância do leite para a cooperativa?**

**Manica** - O leite é uma atividade de extrema importância.



Queremos ampliar nossa atuação no varejo, com mais lojas e supermercados Cotrijal - também aumentaremos a produção de ração

Somos o segundo maior acionista individual da CCGL, que é composta por 16 cooperativas. A CCGL tem uma grande capacidade de produção e é referência em laticínios. Veja, o produtor de leite é um herói. Faça chuva ou sol, dia de semana ou feriado, ele precisa ordenhar a vaca. Não tem uma folga. É uma atividade que, bem gerenciada, pode dar bom resultado, principalmente na agricultura familiar. Infelizmente, muitas vezes o mercado penaliza o produtor. Ele investe em ordenhadeira, em pastagem adequada, em animais, e o preço que ele recebe não cobre nem o custo da atividade. Esse é um grande problema hoje.

**JC - Como a terra anda escassa aqui no RS, esses recordes de safra se devem muito à produtividade crescente. Como o senhor avalia o desempenho da Cotrijal?**



Expectativa é de que a próxima Expodireto, em março de 2022, possa ocorrer presencialmente



Nei Manica destaca os recordes na safra de soja do Estado

**Manica** – É só pegar os números da safra mais recente. Na soja, em média, nosso associado conseguiu 10 sacas a mais que o Estado em geral: 65,4 sacas na Cotrijal contra 55,4 sacas no geral do Estado. Mas veja bem: isso é uma média. Se tem produtor colhendo 65 sacas é porque tem produtor colhendo 80 ou 90 sacas. No milho, foi melhor ainda. A média Cotrijal chegou a 173,3 sacos por hectare, 80 sacos acima da média registrada no Estado, que foi 90,5 sacas por hectare. Só conseguimos isso aumentando a produtividade, porque o Rio Grande do Sul não tem como expandir área

### Cotrijal

**Fundação e sede:** 04/09/1957, em Não-Me-Toque  
**Receita:** R\$ 2,47 bilhões em 2020 (alta de 5%)  
**Sobras:** R\$ 24,48 milhões em 2020 (crescimento de 53%)  
**Associados:** 8 mil

plantada mais.

**JC - Esse resultado ajuda a minimizar os crescentes custos de produção na lavoura?**

**Manica** – Na Bolsa de Chicago, a valor da soja no mercado internacional teve um aumento de US\$ 8 a US\$ 10 por bushell para US\$ 15, mas os insumos subiram junto. Aqui tivemos uma redução nas chuvas, com alguma consequência no campo. Então, o produtor precisa ter atenção, porque o preço da soja cai, mas o do insumo não. Esse custo permanece. Uma coisa é estimar o ganho com a safra cheia. Não queremos frustração lá no fim, após a colheita.

**JC - Qual sua expectativa para a Expodireto em 2022, ela irá ocorrer?**

**Manica** – Sim, estamos otimistas, pois acreditamos que a vacinação está avançando. Lá por outubro, quando nos sentarmos para pensar a feira, já teremos um quadro mais definido da vacinação. Temos uma confiança grande na realização da Expodireto em 2022. Inclusive já reforçamos o convite ao presidente da República.

ALEXANDRO AULER/ARQUIVO/JC

# Cooperativismo

CADERNO ESPECIAL DO JORNAL DO COMÉRCIO | PORTO ALEGRE, SEXTA-FEIRA E FIM DE SEMANA, 2, 3 E 4 DE JULHO DE 2021

12

## Na pandemia, Santa Clara focou em produtos para as residências

Diego Nuñez  
economia@jornaldocomercio.com.br

Mais antiga cooperativa de laticínios no Brasil, a Santa Clara apresentou crescimento de 21% no faturamento no ano passado, mesmo em meio à pandemia e à crise no setor leiteiro. Os novos hábitos que vieram com a necessidade de restrições de segurança contra o novo coronavírus fizeram com que a cooperativa redirecionasse o seu foco de produção, fornecendo para as famílias que passaram a ficar mais em casa. Segundo o presidente da cooperativa, Alexandre Guerra, foi com inovação que a Santa Clara combateu as situações adversas e conseguiu crescimento tanto nas receitas quanto nas sobras.

**Jornal do Comércio - A Santa Clara obteve resultados positivos no último ano, mesmo em meio à pandemia. Como isso foi possível?**

**Alexandre Guerra** - O ano passado foi totalmente atípico. A pandemia mudou diversos cenários de mercado e tivemos que nos ajustar. No setor de laticínios, tínhamos frente de atendimento em uma linha de food service, que foi afetada e tivemos que redirecionar nossa atenção para outros produtos que tivessem mais demandas, em cima do novo comportamento dos consumidores que era permanecer mais em seus lares e buscar melhor qualidade de vida dentro das suas casas. Aí, entram produtos focados no consumo dentro do

lar, pensando na saúde e no bem-estar das pessoas.

**JC - Como esse novo cenário impactou na produção e na comercialização?**

**Guerra** - Muitos produtos eram comercializados para restaurantes, hotéis, eventos, que eram produtos de embalagens maiores, como cremes e molhos em volumes maiores. O que se fez foi focar a comercialização em porções menores e uso culinário dentro do lar. Produtos como requeijão, doce de leite, cremes etc, tiveram um aquecimento de consumo dentro dos lares, até porque as pessoas deixaram de viajar, de sair para comer fora e criaram necessidade de maior conforto dentro do seu lar. De não sair para comer fora e ficar



COOPERATIVA SANTA CLARA/DIVULGAÇÃO/JC

Alexandre Guerra, presidente da Cooperativa Santa Clara

em casa. Dentro desse processo, nossas próprias lojas também passaram a atuar de forma mais forte no e-commerce.

**JC - A participação do e-commerce cresceu muito após a chegada da pandemia?**

**Guerra** - Logo com o surgimento da pandemia, ele teve uma participação bastante grande, porque as pessoas procuravam ficar o máximo possível dentro dos seus lares, fazendo compras pelas redes. Obviamente que, depois, ele

www.cotrijal.com.br

Foi o cooperativismo que nos ensinou:  
**todos juntos somos fortes.**

O cooperativismo tem como fundamentos a ajuda mútua, a ação coletiva e a conquista de um desenvolvimento sustentável para todos. É assim que nós, da Cotrijal, trabalhamos todos os dias. Essa é a nossa força.

**Dia 03 de julho, Dia Internacional do Cooperativismo.**

**cotrijal**

TODOS  
JUNTOS  
SOMOS  
FORTES

cotrijalcooperativa

MOOVE

# Cooperativismo

CADERNO ESPECIAL DO JORNAL DO COMÉRCIO | PORTO ALEGRE, SEXTA-FEIRA E FIM DE SEMANA, 2, 3 E 4 DE JULHO DE 2021

13

“

Temos que focar naquilo que mais sabemos fazer. Hoje, 55% da nossa receita vem do segmento de laticínios

reduz um pouco e se estabiliza. No momento inicial, chegou a crescer 10 vezes mais. Uma das lições que fica é essa da compra e comercialização nessas plataformas. Não que tenha despertado, mas acelerou uma tendência que já existia nas pessoas.

**JC - Acredita que essa tendência vai se manter?**

**Guerra** - Com certeza vai permanecer sim. Porque se

apresentaram oportunidades e facilidades para que as pessoas pudessem consumir por essas plataformas - e isso tudo vai permanecer. Claro, que quando passar toda essa pandemia muitas coisas voltam. Mas vai ficar esse legado, que é um grande ganho. Até porque reduz muitas despesas. Não há mais necessidade de estar muito tempo na estrada para fazer algum encontro de comercialização. Ou mesmo reuniões corriqueiras serem feitas a distância fez com que se ganhasse tempo.

**JC - O que puxou o crescimento da Santa Clara e para onde a cooperativa crescerá?**

**Guerra** - Para iniciar, existe uma demanda que precisa ser atendida. Então, tu vai colocar escala naquilo que tu sabe fazer com a maior eficiência possível. Até pela concorrência, cada vez mais acirrada. Essas novas ferramentas aproximam muito mais fornecedores de consumidores, então tem que buscar inovação em tudo isso. E

assim, na inovação, no lançamento de novos produtos, no desperdício de novos hábitos de consumo, utilizando todas essas ferramentas existentes. E focando naquilo que tu mais sabe fazer. Hoje, 55% do nosso orçamento vem do setor de laticínios. Metade desse faturamento é do setor de leite longa vida. Nesse sentido que eu entendo que a cooperativa possa estar desenvolvendo e tendo continuidade no seu crescimento.

**JC - Qual foi o impacto da crise no setor leiteiro?**

**Guerra** - Sempre tem que estar trabalhando com respeito muito grande pelo teu caixa, com alguma reserva, para fazer frente a alguns momentos que o setor acaba passando. Agora, buscando eficiência no que se faz e reduzindo despesa, isso faz com que se mantenha dentro do negócio. Claro que sempre tendo um setor de desenvolvimento, uma logística importante para que se possa ter toda a eficiência e poder

chegar junto a casa de clientes e consumidores sempre mantendo a qualidade original. Nós somos pioneiros em diversas ações. Desde pagar o leite pela qualidade, desde ser a primeira cooperativa do Estado a receber o certificado do sistema ISO 9000. Pioneira desde a época de fazer a captação de leite todo a granel, e não mais nos processos de taros, como antigamente. Somos pioneiros na técnica de aplicação da inseminação artificial, que é melhor para a genética do gado leiteiro dos produtores. Pioneira em lançar microrganismos probióticos no Brasil. Pioneira em ter o primeiro produtor a estar trabalhando com um robô na sua propriedade.

**JC - Quais são as áreas de atuação da Santa Clara hoje?**

**Guerra** - A cooperativa completou 110 anos. Nos dá o status de ser a cooperativa do segmento lácteo mais antiga do Brasil. A Santa Clara conta com 5 mil associados. Destes, 2,8 mil produzem leite.

E temos hoje 2,2 mil colaboradores. Entre essas unidades, que aí é a diversificação, que um dos pontos estratégicos da cooperativa é a diversificação dos negócios. Temos hoje três indústrias de laticínios, uma frigorífica, um industrial, três unidades produtoras de suínos, são 26 lojas entre agros e supermercados e farmácias, temos sete centrais de venda e distribuição. Então, dentro da diversificação desses negócios, também a diversificação dentro de cada unidade. Em laticínios e frigoríficos, são mais de 300 itens produzidos.

## Santa Clara

**Ano e local de fundação:**

Carlos Barbosa, 1912

**Total de associados:** 5.086

**Receita em 2020:** R\$ 1,6 bilhão

**Sobras em 2020:** R\$ 37,6 milhões

**Desempenho em 2020:** alta de 21%

nossa  
energia  
é tudo  
bom

Toda a nossa energia  
é para fazer melhor.

# Cooperativismo

multiplica o que é bom.



03 JUL

Dia Internacional  
do Cooperativismo

somoscoop

coprel

## CCGL aprimora comunicação para chegar ao associado

Cristine Pires  
cristine.pires@jornaldocomercio.com.br

A CCGL - Cooperativa Central Gaúcha tirou da pandemia uma lição importante: encontrar formas mais baratas e rápidas de se comunicar com seus associados para poder agilizar as formas de levar ao campo o conhecimento e a assistência técnica para fazer frente à crise. O resultado surpreendeu. Em 2020, ano em que a grande maioria dos segmentos econômicos amargou prejuízo, o presidente da CCGL, Caio Vianna, revela que a cooperativa faturou R\$ 1,4 bilhão, montante 18,7% superior ao de 2019.

**Jornal do Comércio - A crise gerada pela pandemia do novo coronavírus atingiu diversos setores. No entanto, as cooperativas conseguiram resultados positivos. Como foi possível obter esses avanços na contramão da maioria das atividades econômicas?**

**Caio Vianna** - O crescimento das cooperativas agropecuárias segue o ritmo do agronegócio brasileiro que, mesmo com a pandemia, não parou e experimentou uma valorização das commodities agrícolas em todo o planeta. O agro brasileiro se renova em um ambiente das novas gerações. O campo experimenta o uso de inovações e ferramentas de gestão nas empresas rurais, onde a busca pela eficiência e rentabilização

das propriedades se torna imperioso. Neste ambiente, as cooperativas se adaptam em fornecer serviços, insumos, logística, infraestrutura, alternativas comerciais e acesso aos mercados e bolsas de mercadorias que passaram a fazer parte do dia a dia do agro. Cooperativas com profissionalização da gestão, planejamento e ações de intercooperação entre si passaram a atrair cada vez mais produtores, que encontram neste sistema uma forma de ganhar escala e maximizar seus resultados. Portanto, desta forma, o crescimento de faturamento nas cooperativas acontece pelo crescimento do agronegócio e pela procura dos produtores pelo sistema cooperativo, onde o associado participa da gestão e também do compartilhamento dos resultados.

**JC - Quais aprendizados a pandemia trouxe para a CCGL e que tipos de adequações ela exigiu da cooperativa e dos cooperados?**

**Vianna** - A pandemia nos ensinou a utilizar formas mais baratas e rápidas de nos comunicarmos com associados e também de levar conhecimento ao campo em assistência técnica, melhorando a produtividade da agricultura e pecuária de maneira ainda mais acelerada para fazer frente à crise. Acreditamos que essas mudanças são irreversíveis e que não existe mais espaço para retrocessos. As empresas precisam entender que,



O pós-pandemia será um momento de grandes oportunidades para inovação e também para novas parcerias

nas relações, os produtores precisam identificar ganhos na sua participação no sistema cooperativo, tanto aqueles agregados na sua propriedade quanto os ligados à atividade da sua cooperativa.

**JC - Quais os diferenciais da CCGL no cooperativismo do agronegócio?**

**Vianna** - A CCGL trabalha com o diferencial de integração da atividade agroindustrial no leite, na logística via terminais portuários Termasa/Tergasa, bem como na geração de informações de manejo agropecuário e tecnologia agrícola para as 30 cooperativas do seu grupo de associados. Essa sistemática contribui para que os produtores acessem a custos menores e compartilhados uma participação em ganhos ou outros elos da cadeia. Assim, os produtores vêm agregando valor e participando do mercado



Caio Vianna destaca o diferencial de unir agroindústria e logística

competitivamente.

**JC - Qual é o tamanho da CCGL hoje, os investimentos realizados pela cooperativa nos últimos anos e sua importância para a economia gaúcha?**

**Vianna** - Hoje, a CCGL investe na indústria do leite, que começou com a capacidade de processamento de um milhão de litros/dia há 11 anos. Atualmente, possui capacidade de processar 3,4 milhões em um portfólio maior de produtos. Os grandes investimentos atuais são em pessoas, principalmente na RTC (Rede Técnica Cooperativa), que integra mais de mil técnicos, entre agrônomos, médicos veterinários, zootecnistas e técnicos agrícolas que, juntamente com os mais de 15 campos tecnológicos, formam, talvez, um dos maiores movimentos de qualificação do agronegócio brasileiro. Neste movimento, se associaram empresas como Embrapa, universidades e outras entidades de pesquisa. A CCGL capta leite de forma centralizada em 3.500 produtores.

**JC - Quais são os planos de expansão da CCGL?**

**Vianna** - Na logística, estamos nos preparando para fazer um grande investimento na área portuária: um terminal para atender ao crescimento progressivo da produção agropecuária gaúcha, sem o que poderemos ter um blackout logístico nos próximos anos. Estes investimentos somente serão possíveis por uma ação integrada das cooperativas, governo do Estado e governo federal, no sentido da viabilização do aporte de recursos privados.

**JC - Qual o cenário o senhor**

### CCGL

Sede: Cruz Alta

Data de Fundação:  
21/01/1976

Associados: 30 cooperativas  
singulares com 171 mil  
produtores

Fundação: 21/01/1976

Faturamento em 2020:  
R\$ 1,45 bilhão (+18,7%)

Faturamento em 2019:  
R\$ 1,22 bilhão

**vislumbra para o pós-pandemia?**

**Vianna** - Acreditamos que o período pós-pandemia será um momento de grandes oportunidades para inovação, criatividade e, principalmente, cooperação e parcerias que irão impulsionar o agronegócio brasileiro para um patamar dos mais competitivos no mundo na produção de alimentos capitaneado por uma geração de jovens produtores.

**JC - Quais são os principais produtos produzidos pela cooperativa e sua participação no market share nacional?**

**Vianna** - A CCGL tem o maior parque industrial instalado do Brasil para leite em pó e, agora, também para leite condensado. Também são produzidos creme de leite, achocolatados e leite fluido UTH em embalagens de 250ml zero lactose e sem conservantes, com garantia de origem em propriedades certificadas sanitariamente. Todos estes produtos são apresentados em várias especificações e, atualmente, respondemos por 20% do leite em pó consumido no Brasil.



Central cooperativa mantém os Terminais Termasa/Tergasa, localizados em Rio Grande

## Cooperativa Languiru deve normalizar produção de aves

Diego Nuñez  
economia@jornaldocomercio.com.br

A Cooperativa Languiru apresentou resultados recordes no exercício 2020, com o maior faturamento bruto da sua história, de R\$ 1,844 bilhão, sobras de R\$ 10,9 milhões e crescimento de 27,9%. Segundo o presidente Dirceu Bayer, o sucesso da cooperativa em 2020 se deu em razão do casamento entre baixos custos de produção e altos preços no setor de carnes - carro-chefe da cooperativa, que deve metade do seu faturamento à avicultura e à suinocultura. No primeiro semestre deste ano, este cenário se inverteu e a Languiru se viu obrigada a reduzir pela metade o alojamento de aves. Nesta entrevista, Bayer conta a estratégia utilizada pela cooperativa para driblar os altos custos de produção e porque a expectativa é positiva para o segundo semestre deste ano.

**Jornal do Comércio - Como a Languiru conseguiu obter faturamento recorde em meio a um ano de crise?**

**Dirceu Bayer** - No exercício de 2020, tivemos o melhor resultado da história. Isso porque os setores de carnes tiveram muito bom desempenho. Especialmente a suinocultura, que chegou a preços históricos até então nunca vistos. E o frango se manteve estável durante um período. Então, preços altos a nível de varejo e custos de produção baixos. Foi a combinação que justifica o bom resultado. No entanto, nesse primeiro semestre, essa curva se inverteu. Agora temos custos muito altos, com o preço do milho 100% superior ao do ano passado, e a soja também valorizada. De outro lado, os preços não reagiram durante esses cinco meses - exatamente o inverso do ano anterior. Nessa combinação, houve resultados ruins, que só não foram piores porque reduzimos o alojamento de aves em 50%. No ano anterior, abatíamos em torno de 145 mil aves por dia. Em função dessa situação ruim, abatemos 75 mil aves por dia. Para os próximos meses, estamos com uma expectativa melhor, principalmente na avicultura. Parece que o consumidor está migrando finalmente para as proteínas mais baratas, o que gera uma reação nos preços do frango,

embora os custos ainda estejam altos. Mas estamos próximos do equilíbrio de resultado. Na suinocultura, a dificuldade ainda existe em termos de resultados por causa dos altos custos de insumos. Além da redução de alojamento, adotamos medidas como a compra de milho num momento oportuno, no início do ano, com bons preços e temos estoque até o início da próxima safra. Por conta dessa política, temos uma expectativa melhor para o segundo semestre.

**JC - Quais são as áreas de atuação e a participação no faturamento de cada uma delas?**

**Bayer** - Nós temos três setores macro (Avicultura, Suinocultura e Laticínios) que, em média, representam 25% do faturamento da cooperativa cada um, variando. Equivale a mais ou menos 70% em média. Os 30% restante dependem de outros segmentos, porque a Languiru é a cooperativa mais diversificada do Brasil. No Estado, não tem igual: temos indústrias de aves, suínos, leite e ainda fábrica de rações. São quatro indústrias. Nossa rede é composta por 10 supermercados, 10 agrocenters, postos de combustíveis, farmácias. Temos venda de rações e nutrição animal para todo o Estado. Vendemos produto embutido. Esses outros setores representam em torno de 30% do faturamento, e eles não são sujeitos a clima, setor sanitário, câmbio. Eles sempre apresentam resultado bom. Isso é importante quando um setor macro entra em crise, o que aconteceu nesses primeiros meses do ano. São 45



Atuamos em três setores principais - aves, suínos e laticínios - que respondem por 75% do faturamento

unidades estratégicas de negócio. A cooperativa tem o princípio de agregar valor à matéria-prima. Nós compramos o milho que é produzido pelas cooperativas para transformar numa gama de praticamente 500 produtos diferenciados, nas áreas de nutrição, leite, agro e suínos. E para isso se precisa de mais mão-de-obra. Nós temos 3,4 mil funcionários. Faturamos, no ano passado, R\$ 1,84 bilhão. Ou seja, crescimento de 27,9%. E esse ano estimamos chegar a 34% de aumento. Acreditamos muito nesse sistema: se mais indústrias transformassem matéria-prima em produtos de valor agregado, estaríamos gerando muito mais empregos, mais riqueza e mais impostos.

**JC - A produção pode voltar aos níveis anteriores?**

**Bayer** - A partir de julho, vamos retomar toda a produção de aves. Vamos acionar todos os mecanismos novamente para chegar a 130 mil aves, quando vamos retomar o alojamento, numa situação



**Expectativa é chegar ao fim de 2021 com alta de 34% nos negócios**



Dirceu Bayer lembra que diversificação é diferencial competitivo

de preços melhores. E com a garantia de milho com essa compra antecipada. Enquanto os produtores deixaram de alojar, a Languiru remunerou eles como se estivessem produzindo. Era melhor pagar a taxa para eles do que continuar insistindo em alojar o frango. É mais barato deixar o avariado parado e continuar pagando o produtor. Isso é um ato que acontece em uma cooperativa que tem compromisso com seu associado.

**JC - Pode se repetir estratégia de comprar milho antecipado caso custos continuem altos?**

**Bayer** - Vamos aguardar a próxima safra, que está iniciando agora em agosto, setembro. Talvez tenhamos uma produção melhor no Estado. No ano passado houve uma queda de 3 milhões de toneladas no estado. A produção de milho do Estado é em torno de 6,5 milhões de toneladas e colhemos apenas 3,5 milhões. Dependendo da safra, a decisão de comprar antecipado pode ser positiva ou negativa. Se os preços do milho baixarem em relação aos preços que tu define seria ruim. O inverso ocorreu agora nessa safra: compramos com preços baixos e o mercado sinaliza com preços muito acima. Sempre é um risco.

**JC - Quais outros meios para driblar o alto custo de produção além da compra antecipada do milho?**

**Bayer** - É difícil, pois o mercado regula isso. Se houver oferta maior, os preços caem. Nesse momento estamos vendo uma queda no preço da soja e do milho. Mas nunca mais os preços vão chegar aos patamares de antes da pandemia, de R\$ 50,00, R\$ 60,00 por saca de milho... esquece. Não vai mais acontecer. Assim como os preços de venda também não vão mais baixar. A tendência é aumentar o preço do frango, até para recuperar prejuízos anteriores, e o frango ainda tem que aumentar mais para

### Languiru

**Ano e local de fundação:**

1955, Teutônia

**Receita em 2020:** R\$ 1,844 bilhão (+27,9%)

**Sobras em 2020:** R\$ 10,9 milhões

**Total de associados:** 5,7 mil

chegarmos ao equilíbrio. Nossa expectativa, com afrouxamento dos protocolos da pandemia, é o mercado começar a melhorar, comércio começar a comprar, as empresas a adquirirem produtos. Existe essa tendência, por conta do alto preço da carne do boi, de o consumidor mudar para carnes mais baratas.

**JC - Por que o senhor acredita que os preços e os custos de produção não retornarão a patamares de antes da pandemia?**

**Bayer** - A situação é outra. Depois da pandemia, todos os setores da economia aumentaram os seus preços. Tal prova é que a inflação é uma preocupação do governo. E a questão do câmbio, também, que está em baixa... ele remunera menos a exportação. Uma série de fatores. É uma posição minha, mas eu não acredito que os preços voltem aos patamares anteriores.

**JC - No que o modelo de cooperativismo ajudou a Languiru a manter bons resultados mesmo em meio a tantas crises?**

**Bayer** - Foi um fator decisivo. Durante esses meses que não havia mais milho no Estado, com a seca, parte do milho usado pela Languiru nós emprestamos das cooperativas que ainda tinham estoque. E agora vamos devolver a custos menores. Esse é um ato que só as cooperativas conseguem fazer. E a Languiru está muito bem alinhada às demais cooperativas do Estado. A gente participa do conselho de administração da Fecoagro, que congrega todas essas cooperativas. Existe essa empatia no sistema.

# Cooperativismo

CADERNO ESPECIAL DO JORNAL DO COMÉRCIO | PORTO ALEGRE, SEXTA-FEIRA E FIM DE SEMANA, 2, 3 E 4 DE JULHO DE 2021

16

## Unicred Central RS comemora crescimento constante de 20%

Roberta Mello  
roberta@jornaldocomercio.com.br

Formado principalmente por cooperados da área da saúde e seus familiares, mas aberto, também, a outros públicos, o Sistema Unicred/RS registra crescimento de 20% em seus resultados ano após ano. Presente em grande parte das regiões gaúchas, o sistema congrega 12 cooperativas e 76 pontos de atendimento que representam 71,9 mil cooperados, R\$ 5 bilhões de ativos e R\$ 3,2 bilhões na carteira de crédito. O presidente do Conselho de Administração da Unicred RS, Paulo Abreu Barcellos, lembra que a Unicred já tem um sistema consolidado de utilização de

novas tecnologias nas transações financeiras e que isto tem sido decisivo na manutenção de bons resultados.

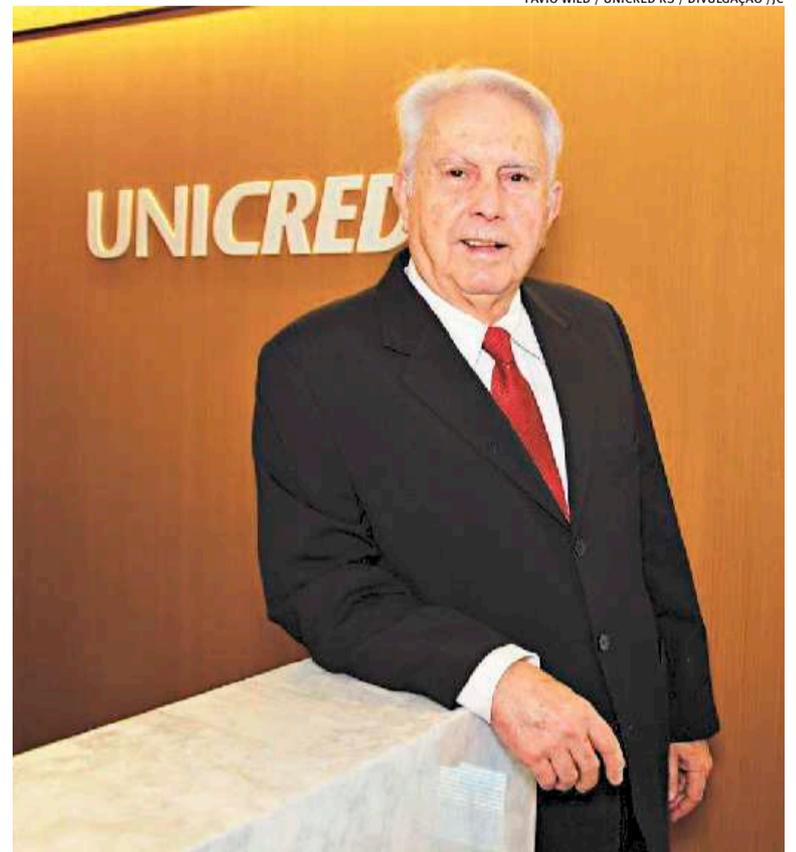
**Jornal do Comércio - As cooperativas parecem ter conseguido driblar as dificuldades impostas pela crise do novo coronavírus. Com as cooperativas da Unicred/RS também foi assim? Como foi o desempenho?**

**Paulo Abreu Barcellos** - O ano de 2020 foi completamente atípico em função da pandemia e pela instabilidade política e econômica atrelada à crise do novo coronavírus. Estávamos muito preocupados e tínhamos uma ideia de que a situação ia se agravar ao longo dos meses com

a retração em todos os mercados e que não ia ser diferente no nosso, que é o setor de serviços na área da saúde. Mesmo assim, conseguimos desempenhar nossa função muito bem e exercer nosso papel primordial de ajudar os nossos cooperados. A despeito das dificuldades, mantivemos o crescimento experimentado em outros anos, com aumento em torno de 20% no capital social, por exemplo.

**JC - Entre os produtos quais foram os mais requisitados pelos associados de 2020 para cá?**

**Barcellos** - Basicamente, foi a tomada de crédito, principalmente para financiar o capital de giro dos negócios. Percebemos



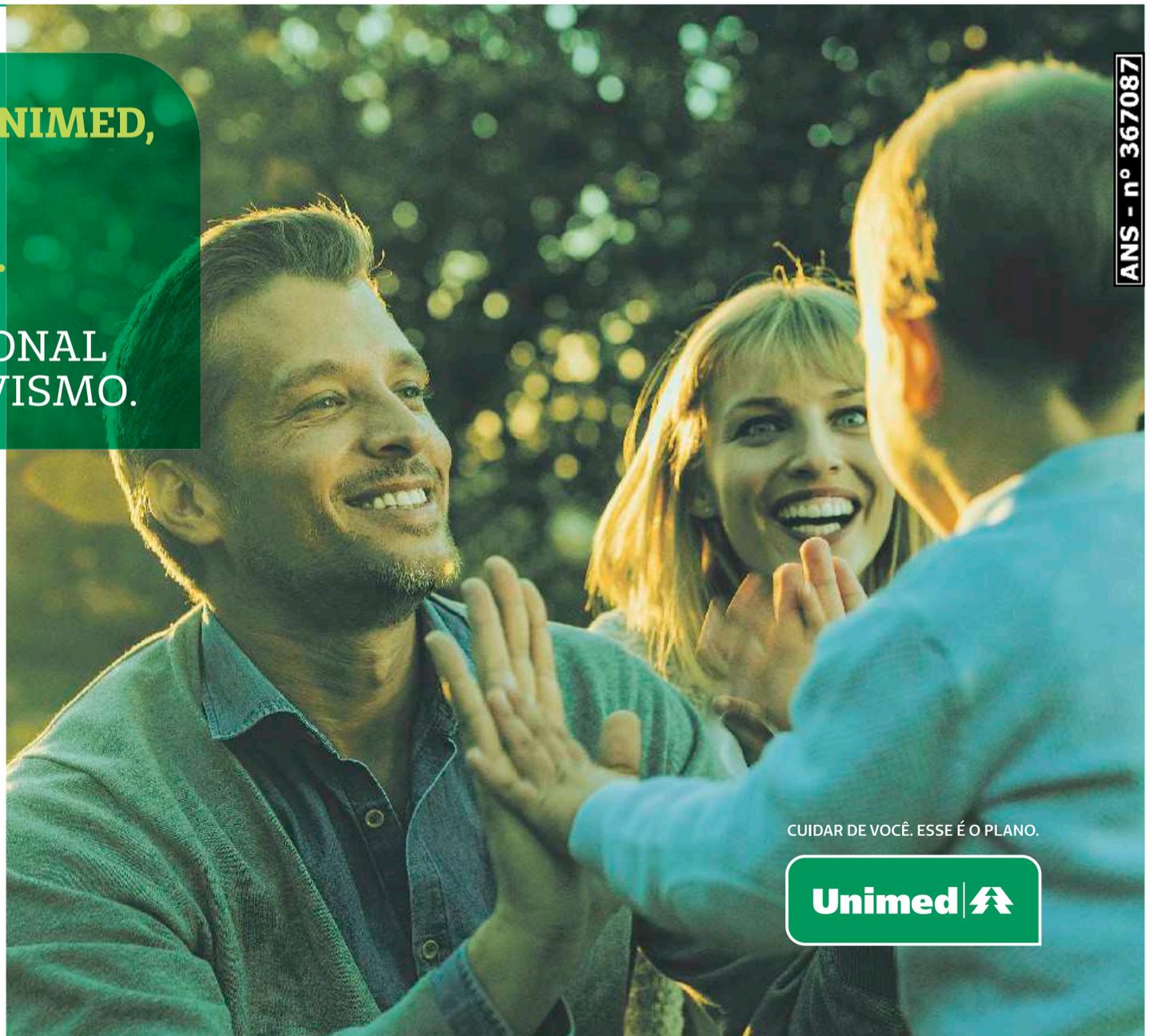
FÁVIO WILD / UNICRED RS / DIVULGAÇÃO / JC

Paulo Abreu Barcellos destaca maior procura por crédito

selling

**PARA NÓS, DA UNIMED,  
TODO DIA É DIA  
DE CELEBRAR  
A COOPERAÇÃO.  
4 DE JULHO.  
DIA INTERNACIONAL  
DO COOPERATIVISMO.**

Somos uma cooperativa médica e a colaboração está presente no nosso DNA. Promover e valorizar o trabalho em conjunto faz parte do que entregamos todos os dias aos nossos colaboradores cooperados e clientes. Mas, hoje, mais do que nunca, é dia de celebrar o trabalho coletivo, o compartilhamento de ideias e a participação de todos que fazem da Unimed a maior cooperativa médica do mundo e que há quase 50 anos cuida da saúde dos gaúchos.



ANS - n° 367087

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

**Unimed**

# Cooperativismo

CADERNO ESPECIAL DO JORNAL DO COMÉRCIO | PORTO ALEGRE, SEXTA-FEIRA E FIM DE SEMANA, 2, 3 E 4 DE JULHO DE 2021

17



Estamos inseridos em um mundo digital em que a tendência hoje é ter escala – 90% das operações são via canais virtuais

impacto bastante forte na renda dos cooperados e muitos tiveram retração no orçamento. Houve também incremento no depósito à vista e, mais recentemente, no depósito à prazo. A renda de várias famílias, por outro lado, caiu bastante e um número elevado de pessoas teve que renegociar suas dívidas. Para nós, esse movimento era esperado e não gerou problemas no fluxo de caixa.

Temos uma base de cooperados que honram seus compromissos, com um bom tíquete médio.

**JC - A Unicred/RS espera continuar crescendo apesar da pandemia ainda não ter dado trégua no Brasil?**

**Barcellos** - Sim, esperamos. Muitas das nossas cooperativas estão ampliando seu quadro social, melhorando sua situação patrimonial. Contamos, em geral, com boas agências e temos um bom conceito de atendimento, além de uma marca consolidada. Pretendemos manter o crescimento nessa base de 20% ao ano.

**JC - O uso de novas tecnologias contribui para a manutenção de um desempenho positivo nos últimos anos?**

**Barcellos** - Com certeza. Estamos inseridos em um mundo digital em que a tendência hoje é ter escala. Com o auxílio das novas ferramentas, conseguimos chegar a mais gente. Hoje, 90% das nossas operações são realizadas

em canais virtuais das cooperativas da Unicred/RS - com mobile, internet banking e outros canais. Mesmo assim, fazemos questão de manter nosso atendimento presencial em agências confortáveis, com acolhimento.

**JC - Há alguma região em que a Unicred/RS pretende expandir sua atuação?**

**Barcellos** - Ainda não estamos instalados no Litoral Norte do Rio Grande do Sul. Nessa região há uma lacuna e queremos chegar inclusive com a instalação de uma agência em breve. Ainda não temos uma data confirmada, mas está no planejamento. É importante lembrar que a Unicred Central RS está presente também nos estados de Pernambuco, no Ceará e no Mato Grosso do Sul.

**JC - Por ter uma relação ainda mais próxima com o setor da saúde, como a Unicred procura atuar no fortalecimento desses profissionais e da área?**

**Barcellos** - O sentido do

cooperativismo é desenvolver as pessoas e promover ações de impacto social, reduzindo a desigualdade. Mantemos também o Instituto Unicred que, em 2021, promoveu campanhas e financiou melhorias, compra de equipamentos, etc. O total em doações chegou a R\$ 79,5 mil para oito hospitais de regiões de abrangências das cooperativas. Entre eles, o Hospital Três Passos, Hospital Panambi, Hospital Bom Pastor, Hospital Caridade e Santa Casa de Bagé.

**JC - O senhor percebe uma melhora do cenário econômico em 2021?**

**Barcellos** - O cenário de alguns setores está mudando de forma positiva, mas no nosso setor, de prestação de serviços, infelizmente não está acompanhando. O crédito alavancou com a queda na taxa de juros, mas ainda precisamos ver o que vai acontecer com a elevação da taxa Selic para conter a inflação. Há

## Unicred/RS

**Nome:** Sistema Unicred RS

**Ano e local de fundação:** O Sistema Unicred RS nasceu em 1989, com a fundação da primeira singular no município de Casca, na serra gaúcha.

**Total de associados:** 62 mil no Rio Grande do Sul.

**Receita em 2020:** R\$ 5 bilhões de ativos / (Resultado operacional) R\$ 146 milhões.

**Sobras em 2020:** A entidade prefere não divulgar o valor devido à política interna.

**Desempenho em 2020:** Alta de 23,9% em ativos, 16,4% no número de cooperados, de 38,9% na carteira de crédito e de 17,8% no capital social.

uma certa incerteza no mercado, inclusive com a proposta de taxa de operações financeiras. Eu prefiro manter um olhar mais conservador sobre o panorama atual.

## UMA GRANDE COOPERATIVA SE CONSTRÓI A MUITAS MÃOS

Estar entre as três maiores Cooperativas Agropecuárias do Rio Grande do Sul e a primeira no mundo em rastreabilidade do leite por QRCode, são resultados da nossa missão de **produzir alimentos e serviços de qualidade.**

5,7  
MIL  
ASSOCIADOS

3,4  
MIL  
FUNCIONÁRIOS

72  
MUNICÍPIOS  
COM PRODUÇÃO

1,84  
BILHÃO  
DE FATURAMENTO PARA  
A ECONOMIA DO RS



f /cooplanguiru

@cooplanguiru

Cooperativa Languiru

## União da classe médica reforça atuação da Unimed Federação

Osni Machado  
osni.machado@jornaldocomercio.com.br

A Federação das Cooperativas Médicas do Rio Grande do Sul (Unimed Federação/RS) está ainda mais fortalecida neste cenário de pandemia. De acordo com o presidente da Unimed Federação, Nilson Luiz May, essa realidade serviu para destacar ainda mais o DNA e os princípios cooperativistas. “Em um momento tão difícil como o que estamos enfrentando, a intercooperação se tornou vital. Juntos, atuando em cooperativas, somos mais fortes do que outros segmentos”, salienta o dirigente. Ele explica que, entre as medidas adotadas, esteve a busca por um alinhamento de ações em todo o Sistema Unimed. Em poucos dias, 80% da equipe já estava trabalhando no sistema de home office. Na oportunidade, foram estabelecidos protocolos de segurança para aqueles que permaneceram em trabalho presencial.

**Jornal do Comércio – Como foi o ano de 2020 para a Unimed Federação?**

**Nilson Luiz May** – Assim como para a maioria das organizações, 2020 foi desafiador. Iniciamos o ano com um planejamento de expansão de negócios, muitos projetos ligados a inovação, melhoria da qualidade assistencial, compartilhamento de informações com a implantação do prontuário eletrônico, entre outros. No entanto, nos primeiros meses do ano, já com os rumores da epidemia na China, começamos a nos preparar para esse enfrentamento. Com a confirmação dos primeiros casos no Brasil, instauramos um comitê interno de contingência e um comitê estadual de enfrentamento a Covid-19, buscando um alinhamento das ações em todo o Sistema Unimed Nacional. De forma muito ágil, respondendo à necessidade do momento, ainda no mês de março de 2020, disponibilizamos um plantão de telemedicina que possibilitava, além do atendimento, o envio eletrônico de receitas e atestados, evitando que nossos clientes

precisassem sair de casa. Em poucos dias, colocamos 80% da nossa equipe trabalhando em home office e estabelecemos protocolos de segurança para aqueles que permaneceram em trabalho presencial. Nos adaptamos de forma muito rápida e colocamos toda nossa infraestrutura do serviço do enfrentamento a pandemia. Nossa Central de Serviços atuou de forma preventiva no abastecimento de insumos e medicamentos, com importações de grande volume, para mantermos a continuidade do atendimento dos hospitais próprios e parceiros. A Uniair colocou seus aviões e helicóptero de prontidão para o transporte dos pacientes com Covid. A Unicoopmed atuou na disponibilidade de médicos plantonistas e reguladores. Já o Instituto Unimed reforçou as campanhas de doação de sangue, em um momento tão delicado.

**JC – O que foi tirado de lição para o cooperativismo em um momento tão difícil com a pandemia?**

**May** – Temos no nosso DNA os princípios cooperativistas, e em um momento tão difícil como o que estamos enfrentando, a intercooperação se tornou vital. Juntos, atuando em cooperativas, somos mais fortes do que outros segmentos. A principal lição é justamente esta certeza, de que juntos, com ações alinhadas e coordenadas, conseguimos nos adaptar e superar os desafios. A palavra que fica é “união”.

**JC – A Unimed Federação está mais fortalecida após este período?**

**May** – Sem dúvida alguma, todo o Sistema Unimed RS está mais fortalecido após este período. A pandemia nos aproximou ainda mais, e passamos a atuar com maior sinergia. Um exemplo disso foi a formação conjunta dos leitos de UTI Covid em contingência. Implantamos uma UTI com leitos regulados e distribuídos em cinco regiões do Estado, com o investimento de todas as Singulares. Isso garantiu a manutenção do atendimento nos momentos mais críticos.



Em 2021, estamos fortalecendo o aprendizado colhido durante a pandemia e estamos olhando para o futuro

**JC – Como está sendo o ano de 2021 para o cooperativismo da Unimed Federação?**

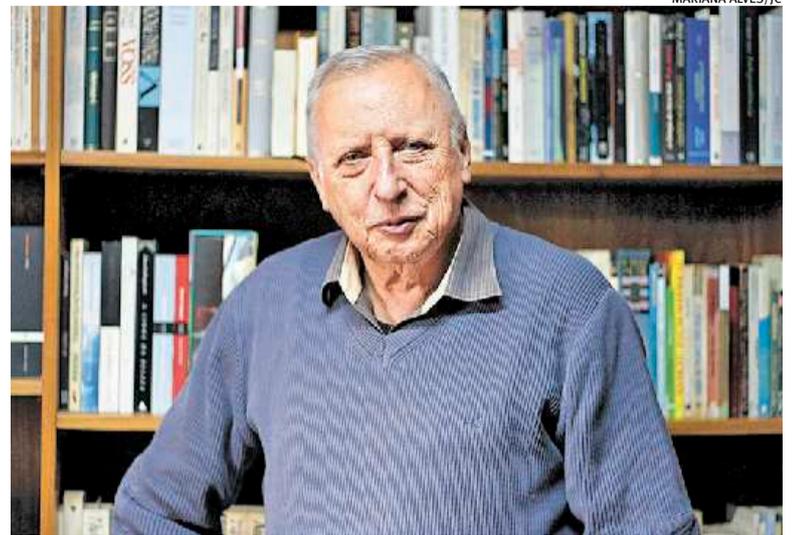
**May** – Passado todo o período de planejamento, adaptação e execução no ano passado, em 2021 estamos fortalecendo os aprendizados colhidos no durante a pandemia e estamos olhando para o futuro. É um ano de execução de grandes projetos. A união fortalecida no Sistema Unimed RS está propiciando acelerarmos a expansão em diversos novos negócios. Nos reinventamos para atender as necessidades atuais do mercado.

**JC – O cooperativismo está crescendo com a força da união da classe médica?**

**May** – Nosso principal ativo é a classe médica, são os nossos cooperados. A razão de existirmos vem desta força. Em um momento tão delicado, em que os médicos são chamados à linha de frente, demonstramos porque somos a maior cooperativa de trabalho médico do mundo.

**JC – Existe mais atenção da classe médica para com o cooperativismo no futuro e agora com o fantasma das epidemias?**

**May** – Entendemos que o cooperativismo médico foi a principal arma no tratamento da pandemia, foi com ele que conseguimos nos adaptar e agir de forma tão rápida. De uma forma geral, há uma maior atenção para a classe médica com o fantasma da epidemia, no entanto a união da classe, o trabalho em conjunto, sem dúvidas se dá com maior força no cooperativismo.



Nilson Luiz May alerta que há demanda reprimida por atendimento

A forma com que as cooperativas médicas atuaram junto aos seus cooperados, preservando aspectos sociais, de proteção, acolhimento e até mesmo de remuneração, com certeza chama a atenção dos médicos.

**JC – Como está o volume total de clientes, aumentou ou reduziu devido à pandemia?**

**May** – Tivemos um pequeno crescimento de clientes durante a pandemia. Porém, o mais importante foi a manutenção dos clientes que já possuíam o plano de saúde. Entendendo o momento crítico da economia e a importância do plano de saúde na pandemia, trabalhamos proativamente junto aos contratantes, analisando caso a caso e propondo alternativas que possibilitasse a continuidade da parceria. Essa manutenção dos clientes nos enche de orgulho, buscamos parcerias duradouras e que vão ao encontro das suas necessidades.

**JC – Muitos insumos subiram durante a pandemia, como luvas e máscaras. Mesmo o kit intubação chegou a faltar e subiu de preço. Como está essa questão?**

**May** – Infelizmente esse é um sério problema. Por um lado, temos a pressão para redução de reajustes dada a situação econômica do País. Por outro, além dos investimentos necessários para garantir e ampliar o atendimento, como foi o caso dos leitos de UTI, os insumos e medicamentos triplicaram de preço. Parte deste aumento se deu pela escassez de matéria-prima, mas também houve o oportunismo de alguns setores. Como estratégia de equilibrar o mercado, estamos utilizando nossa distribuidora própria de materiais e medicamentos, a Unimed Central de

### Unimed Federação RS

**Fundação:** 25 de junho de 1972

**Cooperados:** 15,7 mil médicos

**Beneficiários:** 1,7 milhão

**Rede de atendimento:** 2.387 hospitais, clínicas e laboratórios credenciados.

Serviços - RS, como importadora destes insumos e desta forma buscamos preços mais justos.

**JC – Muita gente adiou os procedimentos eletivos, deixando de tratar doenças. Pode haver um excesso de demanda com o retorno deste segurado, ou não?**

**May** – Com certeza temos uma demanda reprimida. Seja pelo inevitável adiamento dos procedimentos eletivos, com a destinação dos recursos para os atendimentos dos pacientes com Covid-19, ou pelo comportamento da própria população, que ficou com receio de procurar os serviços médicos em meio à pandemia. A estrutura ampliada neste período terá que permanecer por algum tempo, até que tenhamos uma normalidade na demanda de atendimento. Já constatamos que, além dos atendimentos reprimidos, teremos os atendimentos dos pacientes pós-Covid. Portanto o volume se amplia. Especificamente para o tratamento dos pacientes com sequelas após terem contraído a Covid-19, estamos trabalhando na implantação de centros integrados em todo o estado, estabelecendo protocolos de atendimento e referenciando serviços regionais para onde iremos direcionar os pacientes.

## Uniodonto Porto Alegre fortalece o cooperativismo pelas ações

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

Com diálogo e atenção constante em relação aos seus cooperados, a Uniodonto Porto Alegre enfrentou a pandemia e também se reestruturou em 2021. No ano passado, a cooperativa obteve uma receita de R\$ 31,5 milhões. De acordo com Júlio César Maciel, presidente da cooperativa de dentistas, fundada em 24 de maio de 1976, a Uniodonto Porto Alegre não sentiu significativamente os reflexos da Covid-19, porém, o mesmo não ocorreu com os seus cooperados em um primeiro momento. Deste modo, para sanar os efeitos negativos da doença, a cooperativa tomou medidas pontuais a partir do mês de março de 2020. O dirigente salienta que a Uniodonto Porto Alegre está ainda mais estruturada para enfrentar as movimentações do mercado.

### Jornal do Comércio - Como foi 2020 para a Uniodonto Porto Alegre?

**Júlio César Maciel** - O ano de 2020 foi muito desafiador, exigiu respostas rápidas para o mercado e novas soluções para as demandas dos nossos clientes. Neste contexto, a Uniodonto Porto Alegre apresentou uma evolução de 6,70% no número de clientes, em relação a 2019, fechando o ano com 91.863 entre clientes de planos individuais e empresariais. Melhor do que manter clientes é tê-los satisfeitos - na pesquisa de satisfação realizada no mês de novembro de 2020, nós atingimos níveis de excelência na avaliação dos nossos clientes: 93,33% de satisfação com o atendimento dos dentistas cooperados e 88,14% satisfação geral.

### JC - Como a Uniodonto Porto Alegre procedeu em relação aos seus cooperados em 2020?

**Maciel** - Apesar do cenário de pandemia, 2020 não foi muito diferente em relação ao ano anterior para a Uniodonto Porto Alegre. Já para o cooperado a realidade foi outra e ele sentiu bastante. Entretanto, a cooperativa, a partir de abril de 2020, estendeu a sua mão. Pelos decretos do governo, a Assembleia Geral Ordinária (AGO) não pode ser feita em março passado. A cooperativa tinha ao redor de R\$ 3 milhões em sobras

e, impedida pelos decretos de realizar a AGO, consequentemente, não podia fazer a distribuição. E acompanhando diariamente a produção de nossos cooperados, observamos que o volume de produção havia caído muito. Os beneficiários, com medo da Covid-19 e pelos anúncios das autoridades de saúde para evitar contágios, se mantiveram em suas casas naquele período e não procuraram atendimento odontológico. Então, o que a cooperativa fez? Não tendo a AGO, o conselho-executivo resolveu fazer o adiantamento das sobras para os cooperados. Então, entre o mês de abril, maio e até o dia 15 de junho passado, distribuímos essas sobras. Isto representou algo como se fosse o equivalente a duas folhas de pagamento ao cooperado. Ele sentiu os reflexos da



Dentro da nossa área de atuação, atendemos a uma população estimada em 4,5 milhões de pessoas

pandemia, mas não sob o aspecto financeiro.

### JC - O que a Uniodonto Porto Alegre apreendeu frente ao cenário da pandemia?

**Maciel** - Nós aprendemos a lidar com essa nova realidade e ainda continuamos a tirar lições. Aprender a trabalhar em um sistema de home office, por exemplo. Com os colaboradores em suas casas e vivendo novas rotinas. Nós não retornamos 100%, tivemos de fazer adequações nos contratos de trabalho. Aprendemos a conversar mais, ou seja, ter um diálogo ainda maior com os cooperados. Nós observamos que, neste período, o cooperado passou a procurar mais a cooperativa em busca de soluções de dificuldades de seus consultórios.

### JC - A Uniodonto Porto Alegre fica mais fortalecida?

**Maciel** - Na minha visão, sim. E um desses aspectos é justamente a força do diálogo com o cooperado. Em março e abril do ano passado, quando se instalou a crise com a pandemia, passamos rapidamente a providenciar gratuitamente Equipamentos de Proteção Individual (EPIs), como face shield, aventais impermeáveis para os cooperados e soma-se a esta ação a distribuição das sobras. Ações como essas ajudaram ainda mais no processo de aproximação entre cooperado e cooperativa.

### JC - E em 2021, qual é a sua avaliação?

**Maciel** - Nós entramos em 2021 com um novo formato de estrutura e estamos mais preparados para enfrentar o mercado com o que aprendemos e fizemos em 2020. O que nós estamos vendo? Bom, existe uma movimentação mercadológica grande em termos de planos odontológicos. Hoje, tenho certeza de que a Uniodonto Porto Alegre e a Uniodonto Federação estão se estruturando melhor para enfrentar essa movimentação de mercado. Há uma força bem maior do cooperativismo, e hoje a Uniodonto é uma marca forte e muito bem reconhecida aqui no Sul. Existe um processo de evolução, fruto de muito esforço.

### JC - A Uniodonto tem outras iniciativas implantadas?

**Maciel** - Algo que foi criado em 2020 e que vem recebendo boa adesão é o plano de benefício para o cooperado. Nós chamamos de Unioplan, ou seja, trata-se de uma plataforma de descontos, que reúne mais de 300 empresas de segmentos variados, que vão de escritórios de advocacia, passando por medicina ocupacional, até lojas convencionais. Já havia também o plano de assistência médica (Unimed), contratado pela Uniodonto. É um plano empresarial, nele o cooperado paga, porém, esse valor é bem menor do que se ele fosse contratar fora. Nós também pagamos seguro de vida para o cooperado e ele pode aumentar, caso queira, essa apólice. E não esquecer que a cooperativa remunera muito melhor o cooperado: ele tem o benefício das sobras e se sente bem mais amparado. Por ser um cooperativismo odontológico, aqui se fala a mesma linguagem.

### JC - A atuação da Uniodonto



MARIANA ALVES/JC

Júlio Maciel diz que o mercado de planos odontológicos está mudando

### creceu? Qual a sua área de abrangência?

**Maciel** - Sim, e os números mostram esta realidade. Hoje, são 616 associados. Em relação à nossa abrangência, nós estamos presentes em 68 municípios; de Torres (divisa com Santa Catarina) até Jaguarão, passando pela Região Metropolitana, Litoral Norte; a gente vai até Sapucaia do Sul - que depois tem a Uniodonto Vale do Sinos e lá na Zona Sul, exceto nos municípios de Rio Grande, Santa Vitória, Chuí e São José do Norte. Em Pelotas e Guaíba, a Uniodonto Porto Alegre conta com sedes. Dentro de nossa área de atuação, nós atendemos em torno de 4,5 milhões de pessoas.

### JC - Quando foi criada a cooperativa?

**Maciel** - A Uniodonto Porto Alegre foi criada em 24 de maio de 1976, portanto em 2021 é o nosso 45º ano, ou seja, ele corresponde ao ano rubi para a cooperativa. Já o Sistema Uniodonto, ele foi criado no final de 1972. Existe uma discussão se a pioneira foi a Uniodonto Santos ou se foi a Uniodonto Vale do Taquari/Rio Pardo. Dizem os mais antigos, os fundadores do sistema Uniodonto, que a pioneira foi a Uniodonto Vale do Taquari/Rio Pardo, porque havia feito registro de ata primeiro.

### JC - Existe mais interesse dos dentistas para com o cooperativismo?

**Maciel** - O cooperativismo odontológico tem uma grande força. No início da pandemia, teve início uma discussão: o dentista é considerado um profissional de linha de frente à Covid-19? Sim, acho que o dentista está na linha de frente e ele fica muito exposto a contaminações. Isto demanda a adoção de todas as medidas de proteção e utilização dos EPIs. O dentista não faz teste ou exames para saber se o paciente está ou

### Uniodonto Porto Alegre

**Ano e local de fundação:** 24 de maio 1976 em Porto Alegre

**Total de associados (posição hoje):** 616

**Receita em 2020:** R\$ 31,5 milhões

**Sobras em 2020:** R\$ 2,4 milhões

não contaminado. Sim, também existe uma lista muito grande de profissionais querendo ingressar no cooperativismo. E, infelizmente, nós não temos condições de cooperar a todos. Existe um limite, ou seja, um número entre o número de beneficiários e o de cooperados com o objetivo de não haver sobrecarga. A nossa média aqui é em torno de mil cadastros e nós possuímos ao redor de 600 cooperados.

### JC - Como está o total de clientes, aumentou ou reduziu devido à pandemia?

**Maciel** - Nós registramos um aumento de beneficiários, de 6,70%, isto 2020 em relação ao ano anterior. Nós fechamos 2020 com 91.863 beneficiários próprios da Uniodonto Porto Alegre, fora aqueles que são terceirizados. Nós temos uma parceria com a Unimed Porto Alegre, que somos terceirizados, e que tem ao redor de 30 mil beneficiários. E em 2021, nós já temos contratos novos.

### JC - Muita gente adiou a ida até os consultórios odontológicos por medo da Covid-19. Como está essa retomada?

**Maciel** - A emissão de guias está próxima do normal hoje. São 900 guias por dia. Sim, no início ocorreu essa fuga dos consultórios e muitos problemas odontológicos ficaram represados. A partir de 2021, essa demanda retornou.

## Sicredi Sul Sudeste cresce com expansão digital e física

Roberta Mello  
roberta@jornaldocomercio.com.br

Presente em municípios de todos os tamanhos e com grande força em regiões onde o agronegócio é mais pujante, o Sicredi não parou de crescer nem com a pandemia. O volume de operações de crédito e de operações financeiras cresceu em 2021 acima da média anual verificada na última década (20%). De 2020 a 2021, o sistema fundado em Nova Petrópolis, na Serra Gaúcha, registrou crescimento recorde entre 30% e 40% nas 38 cooperativas que o compõem. O número de associados no Estado também aumentou e já se aproxima de 2 milhões. O vice-presidente da Central Sicredi Sul Sudeste, Márcio Port, lembra que o Sicredi está presente em 94% dos 497 municípios gaúchos. "Em 25% dos municípios do Rio Grande do Sul, o Sicredi é a única instituição financeira presente", destaca Port.

**Jornal do Comércio - Que desafios o Sicredi vem enfrentando com essa pandemia? Como o sistema e o setor de cooperativismo de crédito estão lidando?**

**Márcio Port** - Desde o início da pandemia falamos bastante sobre a questão do estímulo à economia local. Esse foi o ponto de preocupação desde o início da pandemia pois sabemos que os empregos e a sobrevivência das empresas menores são fundamentais para quando tivermos a retomada da economia. Sabemos que a economia começa a parar a partir das grandes cidades e vai chegando nas pequenas cidades também e, quando tivermos a retomada, é muito provável que as grandes cidades sejam as últimas a aquecer em termos econômicos. O Sicredi atuou fortemente na distribuição das linhas de crédito emergenciais, como o Pronampe. Também mantivemos nossa preocupação com a agricultura familiar.

**Jornal do Comércio - Tudo isso teve que ocorrer virtualmente?**

**Márcio Port** - Mesmo no momento em que as cooperativas tiveram que ter um número menor de pessoas nas agências

atendendo ao público, mantivemos um contingente bastante grande de colaboradores atendendo das suas casas. Isso deu muito certo. Agora, tem sido natural os associados continuarem em contato remoto. A tecnologia ajudou a permanecer próximos dos associados e já vimos que veio para ficar. Tem muita gente que nunca tinha usado antes um aplicativo de celular para fazer movimentações e hoje não quer saber de outro modelo.

**Jornal do Comércio - Vocês mantêm o interesse em lançar agências físicas?**

**Port** - Tudo o que estava previsto foi mantido, tanto no ano passado quanto neste ano. Eventualmente, alguma inauguração foi postergada, mas mais por conta da falta de matéria-prima ou de mão de obra, mas não pelo fato de o Sicredi não ter interesse. A estratégia de expansão física continua, até porque temos percebido que os grandes bancos têm se retirado de muitas localidades - e não só de municípios pequenos. Temos explorado esses vazios em termos de atendimento financeiro. É claro que o atendimento é de uma forma diferente do que era anos atrás. Hoje, os espaços físicos são muito mais voltados a relacionamento e negócios do que para pagar um boleto, por exemplo. Mudou o tipo de agência para o que chamamos de atendimento físico-digital, o que impactou também no leiaute das unidades.

**Jornal do Comércio - Quantas agências foram inauguradas no último ano e quantas o Sicredi pretende inaugurar ainda em 2021 no RS e em outros estados?**

**Port** - No Rio Grande do Sul, foram 10 agências inauguradas em 2020 e cinco em 2021 até maio. A previsão de inaugurações até dezembro deste ano é de 13 novas agências. Já no Brasil, foram 150 novos pontos físicos em 2020 e esperamos ultrapassar essa marca e chegar a 170 novas agências até o final de 2021. Entre janeiro e maio já lançamos 80 unidades.

**Jornal do Comércio - Crescer ainda mais fora do RS é um objetivo?**

**Port** - Hoje, o Sicredi já está presente em 94% dos municípios do RS. Em 96 dos 497 municípios

gaúchos somos a única instituição financeira presente, ou seja, uma em cada cinco cidades gaúchas só tem Sicredi. Em âmbito nacional, são 200 municípios em que só tem Sicredi. Hoje, estamos presentes em 1500 municípios brasileiros. A origem do Sicredi é o agronegócio e por conta disso somos muito fortes no interior. Desde 2003, as cooperativas começaram a atuar de forma mais forte em municípios urbanos também. Isso começou há 18 anos com essa expansão nas grandes cidades. Temos uma cobertura muito boa no Brasil, mas queremos ampliar, sem dúvida.

**Jornal do Comércio - Os critérios ESG estão cada vez mais valorizados. As cooperativas saem na frente ao pensar além do lucro e promover o desenvolvimento das comunidades?**

**Port** - A responsabilidade social está no DNA do cooperativismo como um todo. Está na origem. Ao reconhecer que isso está no DNA do Sicredi, aderimos ao pacto global da ONU e aos Objetivos de Desenvolvimento Social (ODS) e também falamos muito sobre os critérios ESG. Isso tudo está muito presente no nosso dia a dia. Talvez o nosso desafio seja mostrar nosso impacto nas pessoas e nas entidades. Os produtos de uma cooperativa de crédito são os mesmos de outras instituições financeiras. Mas o que fazemos no dia a dia, com a margem financeira gerada a partir de cada produto e serviço, é diferente. Em vez de ir para a mão dos grandes banqueiros, ela fica na comunidade.

**Jornal do Comércio - O Sicredi foi um dos responsáveis por garantir o acesso às linhas de crédito emergenciais e, assim, contribuiu para que a crise não fosse ainda mais grave. Como vê o cenário de oferta de crédito no Brasil? A instituição pretende seguir ofertando linhas especiais?**

**Port** - As linhas emergenciais são bastante importantes e foram ainda mais nesse último ano e meio. No RS, tivemos mais de R\$ 700 milhões liberados em 17 mil operações. Mais de 90% dos municípios gaúchos receberam recursos do Pronampe através do Sicredi e 80% dos valores liberados pelo Sicredi foram concedidos



MARCO BREHMES / SICREDI / DIVULGAÇÃO / JC

**Port destaca que a responsabilidade social está no DNA cooperativo**

para cidades com até 100 mil habitantes. A procura foi muito grande entre pequenos estabelecimentos. Dados do Banco Central indicam que 20% de todo o Pronampe do Brasil foi liberado por cooperativas de crédito. Mesmo assim, fomos além do Pronampe e das outras linhas emergenciais do governo. As cooperativas também criaram linhas de crédito próprias. No RS, são 38 cooperativas do Sicredi e cada uma moldou as linhas de acordo com as necessidades da sua região, muitas vezes reduzindo as taxas de juros a patamares bem próximos às linhas do governo. Até porque os recursos públicos disponibilizados não foram suficientes. Por isso, nossas linhas próprias devem se manter.

**Jornal do Comércio - Há alguma linha que os associados vêm se interessando mais e que vem se destacando no Sicredi?**

**Port** - Quando falamos em pessoa física, percebemos um aumento crescente em linhas para instalação de sistemas de geração de energia solar. Como as pessoas têm passado bastante tempo em casa ou equilibrando casa e trabalho, vemos mais gente preocupada em contar com energia solar. Ainda mais agora, que estamos em contexto de discussão de

### Sicredi

**Total de associados RS:**  
1,97 milhão  
**Resultado distribuído aos associados:** R\$ 251,6 milhões  
**Crédito rural:** R\$ 8,4 bilhões  
No Brasil, são 2 mil agências

aumento na tarifa, esse modelo é demandado. Crescemos 47% em financiamento de energia solar no RS em 2020. O Sicredi financiou 40% de todas as instalações de energia solar feitas no Estado.

**Jornal do Comércio - As perspectivas de crescimento do Sicredi são boas, portanto? Estão otimistas em relação ao futuro?**

**Port** - Sim, estamos otimistas. O agronegócio vive um bom momento, principalmente no setor de grãos, e as pessoas estão mais abertas a consumir, em grande parte graças ao avanço da vacinação. Nós crescemos junto com a sociedade. Pesquisa mostra que municípios em que há uma cooperativa de crédito tendem a aumentar em mais de 5% a renda per capita, em 6% o número de vagas de emprego e em 15% o número de estabelecimentos comerciais.

# 88 anos de credibilidade noticiando matérias exclusivas



Além da **edição impressa**, os assinantes do Jornal do Comércio têm acesso a **notícias** em todos os nossos canais e plataformas digitais.

O melhor do noticiário econômico, político e os principais assuntos do momento estão disponíveis online, com informações precisas e aprofundadas.

**Jornal do Comércio**  
O Jornal de economia e negócios do RS



Acesse [www.jornaldocomercio.com](http://www.jornaldocomercio.com) e leia o conteúdo produzido por uma equipe de jornalistas profissionais, com notícias checadas e confiáveis.

## Certel pretende iniciar construção de nova PCH no segundo semestre

Jefferson Klein  
jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

Uma das maiores e mais antigas cooperativas de infraestrutura do Brasil, a Certel, que completou 65 anos em fevereiro passado, pretende iniciar nos próximos meses a construção da Pequena Central Hidrelétrica (PCH) Vale do Leite, que será implantada entre os municípios de Pouso Novo e Coqueiro Baixo, no rio Forqueta, absorvendo um investimento de aproximadamente R\$ 50 milhões. Assim como o importante aporte, o presidente da Certel, Erineo José Hennemann, acrescenta que a perspectiva do grupo é ultrapassar o patamar de R\$ 400 milhões em receita neste ano. Além da operação na área de geração, a cooperativa realiza o trabalho de distribuição de energia elétrica atendendo a 48 municípios no Rio Grande do Sul.

**Jornal do Comércio (JC) - Um relevante empreendimento que será desenvolvido pela Certel é a PCH Vale do Leite. Em que fase está essa iniciativa?**

**Erineo José Hennemann** - O projeto está tramitando na área ambiental, ou seja, na Fepam (Fundação Estadual de Proteção Ambiental). A questão financeira está toda ajustada, com a Aneel (Agência Nacional de Energia Elétrica) também, só depende de atender às exigências da Fepam. Mas, eu creio que está bem encaminhado, devemos iniciar no segundo semestre a construção da usina. Assim que começarem as obras, deve levar cerca de 18 meses para sua finalização.

**JC - Qual a capacidade instalada projetada para essa PCH?**

**Hennemann** - São 6,4 MW. Ela vai se somar às outras usinas que temos que é a Salto Forqueta, a Boa Vista, a Rastro de Auto e a Cazuza Ferreira (em parceria com a Coprel e Geopar). Hoje, temos em torno de 30 MW instalados (um pouco menos de 1% da demanda de energia do Rio Grande do Sul). Também temos duas usinas fotovoltaicas, uma em Teutônia e outra no município de São Pedro da Serra.

**JC - Inicialmente, o investimento na PCH Vale do Leite era estimado em R\$ 45 milhões, continua sendo esse valor?**

**Hennemann** - Houve alguns ajustes, em relação ao dólar e o preço do aço também aumentou bastante. Então, acreditamos que vai elevar um pouco o valor, mas não deve ser algo que preocupe. Deve ser algo por volta de R\$ 50 milhões.

**JC - A Certel tem mais projetos de PCHs dentro do seu planejamento?**

**Hennemann** - Temos mais quatro projetos no rio Forqueta, que deverão ser desenvolvidos depois de construída a usina Vale do Leite. A ideia é a cada dois anos construir mais uma planta. No total, serão em torno de 25 MW a serem instalados no rio, um investimento de cerca de R\$ 200 milhões.

**JC - A cooperativa tem planos para desenvolver projetos eólicos?**

**Hennemann** - Estamos fazendo um levantamento para a implantação de geração eólica em Teutônia. A previsão é para um parque com 11 aerogeradores de 3 MW cada um, o que daria 33 MW, energia que poderia atender até 100 mil pessoas. Esse é um projeto bastante audacioso e um empreendimento que vai nos deixar em uma posição muito favorável com relação à geração de energia elétrica.

**JC - Qual o cronograma trabalhado para o parque eólico?**

**Hennemann** - Agora estão sendo realizados os estudos e a preparação do terreno para a instalação da torre que irá medir a velocidade e a direção dos ventos. Temos que ter no mínimo um ano de medição, então a obra deve começar a partir de



O cooperativismo é uma sociedade de pessoas e temos uma relação muito forte com os nossos associados

setembro de 2022. A implantação (a partir do início das obras) deve levar no máximo um ano. Ainda não há um investimento definido quanto a esse projeto.

**JC - Quais são as iniciativas da cooperativa na área fotovoltaica?**

**Hennemann** - São dois projetos fotovoltaicos que estão abastecendo as lojas da Certel (a cooperativa tem uma rede de estabelecimentos de venda de eletrodomésticos). A usina de São Pedro da Serra foi inaugurada no aniversário da Certel em 19 fevereiro (de 2021) e a outra (em Teutônia) está há uns três anos funcionando.

**JC - A pandemia chegou a impactar o consumo de energia na área atendida pela Certel?**

**Hennemann** - Não. A nossa preocupação era de que ia aumentar a inadimplência e reduzir o consumo, mas, pelo contrário, houve uma atenção muito especial por parte dos associados de manter as contas em dia e o consumo aumentou. Neste ano, a indústria (em consumo de energia) cresceu 10%, um incremento nunca esperado, em um



Erineo Hennemann projeta uma receita de R\$ 400 milhões neste ano

momento de pandemia. E o consumo médio, de todas as classes, aumentou 5%. O uso da energia está sendo transformado em trabalho produtivo. Quando se fala em melhoria do PIB, nós estamos sentindo essa melhoria. A energia tem sido um termômetro do crescimento, do desenvolvimento.

**JC - Qual o investimento que a Certel estima para 2021?**

**Hennemann** - Na ordem de R\$ 100 milhões, sem contar a usina (PCH Vale do Leite). Recentemente, lançamos uma nova subestação de energia, em Forquetinha, já se antecipando à demanda da região, que é próxima a Lajeado, que está se desenvolvendo muito. O novo plano diretor de Lajeado vai acontecer dentro da área abastecida pela Certel. Também estamos investindo nas redes para manter a qualidade do fornecimento de energia elétrica. Nas pesquisas da Aneel, a Certel tem sido colocada entre as melhores distribuidoras do País. E estamos investindo no varejo, devemos ter mais algumas aberturas de lojas, porque o resultado está muito bom com relação a essa área.

**JC - Quando iniciou a operação da cooperativa no segmento de varejo com o braço Lojas Certel?**

**Hennemann** - Nós iniciamos com a atividade no varejo na década de 1970, porque o associado, naquela época, precisava adquirir bombas d'água, refrigeradores, entre outros produtos, e não tinha onde comprar. Hoje, estamos com 30 lojas, a maioria delas nas regiões que têm associados, há algumas fora dessas áreas, mas a tendência é desenvolver e melhorar esse atendimento no território de atuação da Certel. A iniciativa tem dado retorno positivo, gerando emprego, atualmente

### Certel

**Fundação e sede:** 19/02/1956, em Vila de Teutônia (que pertencia, na época, a Estrela e hoje é o município de Teutônia).

**Receita:** R\$ 350 milhões em 2020 (alta de 17%)

**Sobras:** R\$ 41,4 milhões em 2020 (alta de 13%).

**Associados:** 73 mil.

são em torno de 300 funcionários na área comercial.

**JC - Quais os planos da Certel para deixar a sua rede elétrica mais robusta?**

**Hennemann** - Há o programa do governo Energia Forte no Campo que prevê a transformação da rede monofásica em trifásica. O Estado entra com uma parte, a Certel entra com outra e levamos energia trifásica para as regiões. Evidentemente que há bastante rede monofásica e com esse plano pretendemos fazer o maior número possível de quilômetros em trifásica. No passado, houve programas como o Luz Para Todos que levou iluminação ao campo e as famílias aumentaram suas produções e agora precisam da rede trifásica.

**JC - Qual a principal diferença do serviço de uma grande distribuidora de energia para o trabalho que é prestado por uma cooperativa?**

**Hennemann** - A diferença está no modelo de negócios. O cooperativismo é uma sociedade de pessoas, um modelo saudável de relação. As cooperativas têm um relacionamento muito forte com os seus associados. Outra vantagem é que todas as sobras (financeiras) são reaplicadas, reutilizadas, no próprio negócio.



Investimentos da cooperativa chegarão a R\$ 100 milhões neste ano

## Coprel projeta investimento de R\$ 122 milhões para este ano

Jefferson Klein  
jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

Um robusto aporte para as suas áreas de atividade (distribuição e geração de energia, assim como Telecom) está previsto para 2021 por parte da Coprel. O presidente da cooperativa, Jânio Vital Stefanello, adianta que a perspectiva é de realizar um investimento de R\$ 122 milhões. O grupo tem suas operações feitas de forma segmentada, através da Coprel Cooperativa de Energia, que presta o serviço de distribuição de energia elétrica em 72 municípios gaúchos, e pela Coprel Cooperativa de Geração e Desenvolvimento, responsável pelos projetos envolvendo usinas e que dá subsídio aos programas sociais apoiados pela instituição. Além disso, há a Coprel Telecom, que não é uma cooperativa, mas sim uma Sociedade Anônima (S.A.) que fornece internet e telefonia para áreas urbanas e rurais.

**Jornal do Comércio (JC) - Qual o total de aportes previstos pela Coprel para este ano nas áreas de geração e distribuição de energia e Telecom?**

**Jânio Vital Stefanello** - O investimento nas três áreas estimado para 2021 totaliza R\$ 122 milhões. Estes recursos estão sendo aplicados na melhoria e expansão do sistema elétrico, no desenvolvimento de projetos de geração de energia limpa e sustentável (Pequenas Centrais Hidrelétricas - PCHs - e Centrais Geradoras Hidrelétricas - CGHs) e na ampliação do sistema de telecomunicações para levar internet aos cooperantes do Interior.

**JC - Como está a atuação da cooperativa na área de geração de energia hoje?**

**Stefanello** - A Coprel Geração e Desenvolvimento possui três empreendimentos de geração própria e cinco em conjunto com outras cooperativas e empresas que estão em operação (somando aproximadamente 60 MW de capacidade instalada, cerca de 1,5% da demanda de energia elétrica do Rio Grande do Sul). Uma usina está em construção (a CGH Mirim, de 1,45 MW, no Rio Jacuí Mirim, entre Carazinho e Santa Bárbara do Sul) e a cooperativa possui vários

projetos em fase de estudo.

**JC - A Coprel concluiu um projeto relevante para o atendimento do serviço de fornecimento de energia elétrica que foi a subestação Marau 2. Quais as características desse empreendimento?**

**Stefanello** - Este projeto foi muito importante para a Coprel e para os cooperantes, pois atende a uma região com grande desenvolvimento das atividades do agronegócio e do setor industrial. Com a subestação, a Coprel está garantindo capacidade e disponibilidade de energia para os próximos 15 anos na região. A subestação de energia Marau 2 foi inaugurada em agosto de 2020 e o investimento total superou R\$ 14 milhões, beneficiando mais de 5 mil famílias em 11 municípios da região: Marau, Camargo, Casca, Ciriaco, David Canabarro, Gentil, Montauri, Muliterno, Nicolau Vergueiro, Santo Antônio do Palma e Vila Maria.

**JC - Qual a dimensão do serviço de Telecom prestado pela cooperativa atualmente?**

**Stefanello** - A Coprel está desenvolvendo o serviço de telecomunicações não só como mais um negócio importante da cooperativa, mas também como uma missão que nos foi confiada pelos nossos cooperantes. Temos um serviço de qualidade que atende 36 cidades e que avança firme, atingindo cada vez mais associados no interior. Oferecemos internet, telefonia e TV por assinatura e projetamos mais novidades.



Todos os nossos empreendimentos de geração de energia são feitos em modelo de intercooperação

**JC - Como a pandemia de coronavírus afetou a cooperativa?**

**Stefanello** - Prestamos um serviço essencial e prosseguimos realizando os atendimentos e investimentos com todo os cuidados necessários para proteger nossos colaboradores e cooperantes. Alguns processos de realização de atividades remotas foram acelerados, nos adaptamos em conjunto com nossos conselheiros na realização das reuniões virtuais.

**JC - Como foi o reflexo no consumo de energia na área de abrangência da Coprel?**

**Stefanello** - O nosso crescimento em consumo de energia (da Coprel Cooperativa de Energia) em 2020 em relação ao ano de 2019 foi de 11,08%.

**JC - Qual a maior diferença do trabalho de uma cooperativa em relação a uma grande distribuidora de energia?**

**Stefanello** - Acredito que a principal diferença é a proximidade que o associado tem da sua cooperativa, ao se comparar



Consumo de energia aumentou 11% em 2020, afirma Jânio Stefanello

com um cliente de uma grande distribuidora. Os associados nos conhecem, têm fácil acesso aos conselheiros em cada município e também à direção. Eu como presidente, assim como o vice-presidente e o secretário vamos até os municípios e ouvimos as necessidades e prioridades dos cooperantes. É bem provável que os clientes de uma concessionária não saibam o nome do CEO que a administra.

**JC - Na área das grandes distribuidoras de energia, vemos movimentos de aquisições (o mais recente foi a compra da CEEE-D pelo grupo Equatorial). No setor das cooperativas pode ocorrer esse tipo de movimentação ou por sua natureza jurídica é algo difícil de acontecer?**

**Stefanello** - Uma cooperativa de energia, assim como as de outros ramos, pode entrar em liquidação se tiver problemas financeiros. Mas, felizmente o que vemos nas cooperativas é uma organização muito forte na busca pela manutenção da saúde financeira, a fim de evitar ao máximo uma situação como essa ocorrer. Buscamos soluções dentro do modelo cooperativo. Na geração isso vem ocorrendo, cito o exemplo da Coprel: todos os nossos empreendimentos de geração de energia (exceto as três primeiras usinas implantadas na década de 1990) são resultado da intercooperação. Para reduzir riscos e ampliar a capacidade de investimento, a Coprel participa de diversos projetos em parceria com outras cooperativas.

**JC - Realmente é necessário aumentar a capacidade carga elétrica no campo? Qual a**

### Coprel

**Fundação e sede:** 14/01/1968, em Ibirubá.

**Receita:** da Coprel Cooperativa de Energia R\$ 285 milhões em 2020 (alta de 3,59%) e da Coprel Cooperativa de Geração e Desenvolvimento R\$ 13 milhões (alta de 11,49%).

**Sobras:** da Coprel Cooperativa de Energia R\$ 11,3 milhões (alta de 12,73%) e da Coprel Cooperativa de Geração e Desenvolvimento R\$ 3,7 milhões (alta de % 5,93%).

**Associados:** 55 mil.

**melhor maneira de fazer isso?**

**Stefanello** - Com certeza isto é necessário para o desenvolvimento do Interior. Tudo se moderniza, novos equipamentos e tecnologias exigem cada vez mais carga de energia. Defendo que a melhor forma de fazer isso é unir forças, com investimentos do governo federal (a exemplo do programa de universalização de energia "Luz para Todos"), dos governos estaduais, prefeituras, e contrapartida dos produtores e das cooperativas e concessionárias.

**JC - Qual a sua opinião sobre o programa estadual Energia Forte no Campo?**

**Stefanello** - Este programa é muito importante pelo desenvolvimento de uma política pública de incentivo à melhoria da renda dos produtores rurais, em sua maioria da agricultura familiar. O desafio é a agilidade e o volume de recursos disponibilizados para cumprir com seu propósito. Mas é muito positiva a ação.



Subestação em Marau foi um dos investimentos recentes

COPREL/DIVULGAÇÃO/JC

COPREL/DIVULGAÇÃO/JC



# Cooperação é quando todo mundo ganha.

Quando a gente se une para empreender com o mesmo objetivo, os resultados são multiplicados e isso é cooperativismo.

O Dia Internacional do Cooperativismo é comemorado sempre no primeiro sábado de julho no mundo todo. E motivos para essa celebração não faltam. Até nos momentos mais desafiadores, a história do coop mostra que juntos reconstruímos melhor. Existem vários tipos de cooperativas e muita gente abraçando essa ideia. Acesse [ocergs.coop.br](http://ocergs.coop.br), descubra mais e vem ser coop você também.

 SistemaOcergs

SOMOSCOOP