

Cooperar para crescer

Resultados comprovam que quem coopera está mais protegido contra as turbulências na economia e no cenário mundial. No Rio Grande do Sul, o desempenho positivo é liderado pelo setor agropecuário, cujo faturamento representa a maior fatia dos seis ramos. No geral, o cooperativismo gaúcho teve receita de R\$ 71,2 bilhões em 2021.





Dados indicam que a união faz a força, por isso, neste sábado, é celebrado o Dia do Cooperativismo, que contará com mais de 300 iniciativas e 8 mil voluntários envolvidos

CENÁRIO

Cidades com cooperativas são mais desenvolvidas

Principal setor continua sendo o agro, mas a busca por serviços de saúde impulsionou os números

A afirmação do título, de que as cidades são mais desenvolvidas com cooperativas pujantes, foi repetida pelas fontes consultadas para a produção deste conteúdo. E a conclusão é clara: o sistema envolve pessoas de diversas áreas e gera uma cadeia econômica com efeitos positivos para todos os envolvidos.

O cooperativismo gaúcho, em diferentes frentes, faturou R\$ 71,2 bilhões durante o exercício de 2021. Além do agro, um dos ramos que mais tem se destacado quando se fala de cooperativismo tem sido o da saúde. A pandemia de Covid-19

gerou uma verdadeira ebulição na busca por serviços e soluções.

As tradicionais cooperativas de saúde tiveram um crescimento de 10% no faturamento em 2021 e um aumento de 13,7% no número de empregados. Dos 3,4 milhões de beneficiários de planos de saúde do Rio Grande do Sul, 55% (1,9 milhão de pessoas) estão ligados a cooperativas. Outra informação interessante é que entre as que mais cresceram no quesito sobras estão as cooperativas de transporte (crescimento de 115%) e de trabalho e consumo (crescimento de 196%). Destaque em capilaridade são as iniciativas de infraestrutura, que atendem a 369 municípios e beneficiam 298,4 mil famílias.

O modelo, sem dúvida, gera prosperidade e desenvolvimento de forma horizontal em todos os

cantos do País. Até porque o formato responde às crises de um jeito ágil, levando renda, riqueza, tecnologia e produtividade à sociedade. Alguns setores têm mais impacto econômico, outros menos. Mas todos têm a sua importância no desenvolvimento do cooperativismo. Para que uma comunidade se desenvolva, é preciso muitos empreendedores.

Um dos desafios do segmento continua sendo o de se comunicar com as comunidades nas quais está inserido e quantificar melhor suas conquistas.

Por isso, a importância do Dia C, Dia do Cooperativismo, celebrado sempre no primeiro sábado de julho, com mais de 300 iniciativas, 8 mil voluntários envolvidos e todas as cooperativas participando ativamente, inclusive em Porto Alegre.

ÍNDICE

Reportagem especial **4 a 7**

ENTREVISTAS

Darci Hartmann Ocergs	8
Nei Mânica Cotrijal	10
Dirceu Bayer Languiru	11
Germano Döwich Cotripal	12/13
Júlio Cesar Maciel Uniodonto	14
Nilson Luiz May Unimed	15
Maria Luisa Lasarim Sicoob	16/17
Paulo Abreu Barcellos Uniced	18
Márcio Port Sicredi	20
Jânio Vital Stefanello Coprel	22
Erineo José Hennemann Fecoergs	23

O FUTURO É MAIS PROMISSOR QUANDO A GENTE COOPERA.

Acreditamos e apoiamos o Cooperativismo para ajudar a desenvolver um futuro com mais tranquilidade e segurança para todos os brasileiros.

Somos uma empresa 100% nacional e sabemos que juntos somos mais fortes.

Contem sempre com a gente para juntos entregarmos mais proteção para toda a sociedade, oferecendo estabilização financeira diante dos diversos imprevistos da vida.

2/7 - Dia do Cooperativismo

Estaremos ao lado das Cooperativas, hoje e sempre.



icatu.com.br

Seguros de Vida | Previdência | Capitalização | Investimentos

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

- SAC Seguros e Previdência: **0800 286 0110**
- SAC Capitalização: **0800 286 0109**
- Ouvidoria: **0800 286 0047**

ICATU
COOPERA

REPORTAGEM ESPECIAL

LUIZ CHAVES/ARQUIVO/PALÁCIO PIRATINI/JC



Levantamento da Ocergs aponta que 121 cooperativas das 423 existentes no Estado estão ligadas ao setor agropecuário, que possui 336 mil associados e 40 mil funcionários

Resultados positivos demonstram força do cooperativismo em solo gaúcho

Enquanto o mundo tenta superar crise e recessão no período de guerra e pós-pandemia, cooperativas crescem e distribuem renda e bem-estar social

Patricia Lima, especial para o JC
economia@jornaldocomercio.com.br

Cooperar é pop. É o que demonstram os números divulgados nessa semana pelo sistema Ocergs/Sescoop no relatório Expressão do Cooperativismo Gaúcho 2022 – Ano-base 2021. O documento revela que cresceu 4,2% o número de pessoas que faziam parte de uma das 423 cooperativas existentes no Estado no ano passado, gerando

8,5% a mais de empregos – ao todo, foram 74,1 mil postos de trabalho em 2021.

Os percentuais e resultados comprovam que quem coopera está mais protegido contra as turbulências na economia e no cenário mundial. As comunidades em que existem cooperativas são mais prósperas e gozam de maior desenvolvimento social.

Prova disso é o volume das chamadas sobras apontado pelo relatório: foram R\$ 3,6 bilhões distribuídos entre cooperados e cooperativas de todos os setores, usados para reinvestimentos nos negócios ou simplesmente como renda para os cooperados.

O montante representa um crescimento de 20,7% em relação

a 2020. Esse desempenho positivo é impulsionado pela maior força do cooperativismo gaúcho, o setor agropecuário, cujo faturamento representou 71,6% do total dos seis ramos no Rio Grande do Sul.

As sobras, que em 2021 foram de pouco mais de R\$ 1 bilhão, equivalem a 28,5% do total de recursos sobranes de todas as cooperativas gaúchas.

O resultado animador, segundo o presidente da Federação das Cooperativas Agropecuárias do Estado do Rio Grande do Sul (Fecoagro), Paulo Pires, vem na esteira da safra anterior, que bateu recordes de produtividade, associado à valorização dos produtos agrícolas durante a pandemia.

“O Brasil assumiu o protagonismo na produção de alimentos para o mundo e as cooperativas estão totalmente inseridas nesse processo. O setor teve muito reconhecimento na pandemia e respondeu com tecnologia e produtividade para competir no mercado global”, ressalta Pires. De acordo com o levantamento da Ocergs, 121 cooperativas das 423 existentes no Estado estão ligadas ao setor agropecuário, que possui 336 mil associados e 40 mil funcionários.

Algumas estão entre as maiores do País e do mundo – caso da Cotrijal, que recentemente celebrou a incorporação da Coagrisol, o que deve totalizar um faturamento de mais de R\$ 5,6 bilhões e 22 mil lavouras de soja, milho, trigo e cevada. Pequenas cooperativas também fazem parte desse mosaico do campo, congregando 80% de toda a agricultura familiar.

A maior presença entre as cooperativas locais são as de grãos (61), seguidas pelas de leite (46). Entre as agrícolas que empregam maior tecnologia de industrialização e beneficiamento estão as que produzem carne de suínos e frangos e as de vinho, responsáveis por algumas das mais prestigiadas bebidas elaboradas no Brasil. Ao todo, mais de 1,3 mil técnicos, principalmente agrônomos e veterinários, atuam nas propriedades cooperadas.

As cooperativas ligadas ao campo foram responsáveis por um faturamento de R\$ 51 bilhões em 2021, 45,9% a mais do que o resultado do ano anterior. “O agro é um fator originador, pois desencadeia cooperativas em vários outros setores, como crédito, saúde, infraestrutura, transporte e educação. Em função dessa tradição, o cooperativismo é

forte e pujante, capaz de construir saídas para reestruturar a atividade econômica em momentos de crise”, comenta o presidente do Sistema Ocergs/Sescoop RS, Darci Hartmann.

Para o presidente da Fecoagro, Paulo Pires, o maior desafio das cooperativas agrícolas será manter o crescimento em 2022, já que o cenário é bastante distinto do que se observou no ano passado. O principal entrave é a seca histórica que ocorreu no Rio Grande do Sul, o que deve provocar quebras de 70% na safra de milho e 60% na de soja, afetando em cheio os próximos resultados das cooperativas e no desempenho econômico do Rio Grande do Sul. A guerra entre Rússia e Ucrânia também deverá causar impactos – nem todos negativos, é bom ressaltar.

Ao mesmo tempo em que escasseia a oferta de insumos, como os fertilizantes, o conflito tem potencial para fazer subir os preços dos alimentos, o que favorece o setor. Apesar da onipresença do agro nas estatísticas, não é só de campo que é feito o cooperativismo gaúcho. Outros setores também apresentaram resultados significativos e começam a despontar como promissores.

REPORTAGEM ESPECIAL

Proximidade que se revela na crise

Com um crescimento em todos os indicadores, destaque para o número de associados, que pulou de 2,1 milhões para 2,3 milhões, e montante de sobras, que saltou impressionantes 44,4%, de R\$ 1,4 bilhão para R\$ 2,2 bilhões de um ano para o outro, o cooperativismo de crédito é a expressão máxima da reinvenção do sistema, sua adaptação para a vida urbana, sem que se perca a essência.

Fazendo um movimento contrário ao dos bancos convencionais, que fecham agências e operam digitalmente para cortar despesas, as cooperativas financeiras arrebanham associados em busca de proximidade e humanização. E, é claro, taxas mais competitivas, crédito mais facilitado e serviços mais eficientes.

Com 27 anos de história, a Cresol nasceu no interior do Paraná e hoje está presente em 17 estados, com produtos destinados a públicos variados, de microempresas a pessoas físicas. Com forte atuação no Rio Grande do Sul, tem entre 55% e 60% de sua carteira de crédito aplicada no agro. Como em todos os outros setores, a chegada da pandemia chacoalhou a operação, especialmente nas agências. Mas o que era desafio se tornou oportunidade.

Por um lado, o plano de acelerar as operações nos canais digitais foi antecipado: transações online, que representavam 5% do total da instituição, passaram a representar 30% nos últimos dois anos. Por outro, enquanto bancos convencionais limitavam canais de atendimento, a Cresol passou a investir tempo e

inteligência para compreender as necessidades dos cooperados, prestando o atendimento mais humanizado possível. O resultado foi um crescimento de 45% em 2020 e algo próximo disso também em 2021.

Nos momentos de crise, o sistema financeiro convencional se protege, aumentando as taxas de juros e reduzindo os prazos das operações. Nas cooperativas, a lógica é inversa. “O desafio do cooperativismo é dar as respostas de que o associado precisa, de modo que ele não sinta todo o impacto das crises. Essa dimensão humana é a maior força do cooperativismo”, afirma o presidente do Sistema Cresol, Cledir Magri.

Com potencial para oferecer aos associados todos os serviços de um banco tradicional, as cooperativas financeiras têm compromissos que vão além do lucro – lucro, aliás, não é um conceito que caiba no modelo cooperativista, que, ao contrário, tem resultados divididos entre os cooperados ao final de cada exercício. Um desses compromissos é trabalhar pela educação financeira das



LUIZA PRADO/JC

Setor deve ser mola propulsora nas comunidades, diz Cerutti, da Cecresul

pessoas, para que elas planejem melhor seus gastos e investimentos e, dessa forma, a inadimplência caia, beneficiando a própria cooperativa.

É o que tem feito a Cecresul, central fundada em 1999 para reunir 10 cooperativas de crédito do Rio Grande do Sul. Para o presidente, Leonel Cerutti, a aposta no relacionamento com os cooperados vai além das questões pontuais.

“Queremos que as comunidades vejam a sua cooperativa como mola propulsora do desenvolvimento

coletivo e pessoal, pois de nada vale a cooperativa crescer sem fazer crescer também as pessoas”, salienta Cerutti.

Com as bases fincadas nos princípios do cooperativismo, a Cecresul se consolidou nos mercados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná – o próximo passo será o estabelecimento em Rondônia.

Em 2021, teve um crescimento de 18,37% no patrimônio líquido, 10% no número de cooperados e impressionantes 80% nos resultados.

Gente que coopera prospera.

sicredi.com.br

SAC - 0800 724 7220 / Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525. Ouvidoria 0800 646 2519.

Há 120 anos, acreditamos que, com a força da cooperação, construímos um mundo melhor e um futuro mais próspero.

2 de julho
Dia Internacional
do Cooperativismo



Cooperativismo no Rio Grande do Sul – ano 2022 | dados 2021

- Total de **423 Cooperativas**
- Associados: **3,2 milhões** (+4,2%)
- Empregados Diretos: **74,1 mil** (+8,5%)

Faturamento e Sobras										
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Var. 20-21
Faturamento (em bilhões)	28,2	31,2	36,1	41,2	43,0	48,2	48,9	52,1	71,2	36,8%
Sobras (em bilhões)	1,0	1,0	1,3	1,5	1,8	2,1	2,4	2,9	3,6	20,7%

Ramo Agro

Indicadores					
	2018	2019	2020	2021	Var. 20-21
Faturamento (em bilhões)	31,7	31,3	35,0	51,0	45,9%
Sobras (em milhões)	546,9	644,1	941,5	1.031,0	9,5%

Associados e Empregados			
	2020	2021	Var. 20-21
Associados	334,2 mil	336,3 mil	0,6%
Empregados	38,5 mil	40,0 mil	3,8%

Agroindústria Fonte: Sescoop/RS

■ **60 cooperativas** possuem planta agroindustrial, onde processam a matéria-prima e agregam valor em mais de 131 produtos diferentes.

Intercooperação

■ **22 cooperativas** na central de compras movimentaram cerca de R\$ 210 milhões.

Cooperativas

121

Associados 2021

336,3 mil

Empregados 2021

40 mil

Atividade	Cooperativas
Grãos	61
Leite	46
Insumos	38
Varejo	22
Hortifruticultura	32
Proteína Animal	12
Vitivinicultura	8
Escolas Técnicas de produção rural	2
Lã	1
Representação	10

Ramo Crédito

Associados e Empregados			
	2020	2021	Var. 20-21
Associados	2,1 milhões	2,2 milhões	4,9%
Empregados	11,9 mil	13,8 mil	15,5%

Captação de Recursos (Depósitos)			
	2020	2021	Var. 20-21
Depósitos a Prazo (R\$ bilhões)	28,7	33,8	17,7%
Depósitos a Vista (R\$ bilhões)	8,2	9,2	11,5%

Sobras			
	2020	2021	Var. 20-21
Sobras (R\$ bilhões)	1,4	2,2	44,4%

Ramos Trabalho e Consumo

Associados			
	2020	2021	Var. 20-21
Associados	8 mil	9,9 mil	24,7%

Faturamento e Sobras			
	2020	2021	Var. 20-21
Faturamento (em milhões)	531,6	738,5	38,9%
Sobras (em milhões)	23,7	70,3	196,0%

Ramo Infraestrutura

Associados			
	2020	2021	Var. 20-21
Associados	544,2 mil	558,8 mil	2,7%

Municípios Atendidos e Famílias Beneficiadas
369 Municípios Atendidos | **298.434** Famílias Beneficiadas

Ramo Transporte

Associados			
	2020	2021	Var. 20-21
Associados	9,7 mil	13 mil	34,3%

Faturamento e Sobras			
	2020	2021	Var. 20-21
Faturamento (em milhões)	640,5	979,0	52,8%
Sobras (em milhões)	7,4	15,9	115,0%

Total da Frota			
	2020	2021	Var. 20-21
Total da Frota	9.475	10.854	14,6%

Ramo Saúde

Empregos			
	2020	2021	Var. 20-21
Empregados	11,2 mil	12,7 mil	13,7%

Faturamento			
	2020	2021	Var. 20-21
Faturamento (em bilhões)	7,5	8,3	10,0%

Beneficiários de planos de saúde do Rio Grande do Sul

Dos 3,4 milhões de beneficiários de planos de saúde do Rio Grande do Sul, 55% (1,9 milhão de pessoas) são de cooperativas gaúchas.

REPORTAGEM ESPECIAL

O sonho de um mundo mais cooperativo

O segmento aposta em pilares baseados em valores humanos, solidariedade, responsabilidade, democracia e igualdade

“Cooperativas constroem um mundo melhor.” Esse é o lema do Dia Internacional das Cooperativas, que há 100 anos se celebra no primeiro sábado de julho. Comemorado desde 1923 ao redor do mundo, o Dia Internacional foi oficialmente proclamado pela Assembleia Geral das Nações Unidas em 1995. Com a hashtag #CoopsDay sendo impulsionada no mundo todo, o objetivo da celebração é divulgar as cooperativas e promover as ideias de solidariedade internacional, eficiência econômica, igualdade e

paz mundial. Em seu site, a ONU convida todas as cooperativas a celebrarem a data, disseminando os ideais que, segundo o secretário-geral, António Guterres, abrem caminho para um futuro inclusivo e equitativo.

Há mais de 2,6 milhões de cooperativas espalhadas pelo globo, que geram 250 milhões de empregos e envolvem mais de 1 bilhão de pessoas em mais de 100 países. O Brasil tem 6,7 mil cooperativas, que empregam 372 mil pessoas e congregam 13,2 milhões de associados. Dados estatísticos revelam que quase 25% da população brasileira é ligada à iniciativa – você, enquanto lê esta reportagem, já pensou quem do seu convívio está de alguma forma ligado a uma cooperativa?

No Rio Grande do Sul, esse percentual é de impressionantes 74,5%, de acordo com informações



O Brasil tem 6,7 mil cooperativas, que empregam 372 mil pessoas e congregam 13,2 milhões de associados

do Sistema Ocergs/Sescoop. Quase oito em cada 10 gaúchos é cooperado ou está ligado de alguma forma a entidades como essas. Por definição, o cooperativismo é um modelo econômico-social que gera e distribui riqueza de forma proporcional ao trabalho de cada associado. As atividades econômicas visam a distribuição das

riquezas, promovendo o desenvolvimento social.

Na pauta do cooperativismo estão valores humanos como solidariedade, responsabilidade, democracia e igualdade. Segundo o presidente do Sistema Ocergs/Sescoop, Darci Hartmann, mais de 300 iniciativas pelo Rio Grande do Sul irão celebrar o Dia

Internacional, com 8 mil voluntários envolvidos em cooperativas de todas as áreas. “É um dia para lembrarmos a importância do cooperativismo e para pensarmos sobre formas de crescer em conjunto. Assim poderemos competir com as grandes empresas mundiais sem perder nossa essência”, completa.

COOPERAR É TRANSFORMAR VIDAS.

Nessa data, em que comemoramos o dia internacional do cooperativismo, a CECRESUL vem firmar a importância do Sistema Nacional de Cooperativas de Crédito/Financeiro e reforçar o compromisso que temos com sua evolução.

Cooperar é transformar vidas é criar paradigmas e novos vínculos. É ultrapassar fronteiras para fazer a diferença.



CECRESUL

CENTRAL DE COOPERATIVAS FINANCEIRAS

Mas, além de tudo, cooperar é UNIÃO.

A CECRESUL, assim como o cooperativismo, está em constante evolução, buscando a Intercooperação para se tornar cada vez mais forte e contribuir com a comunidade.

CECRESUL, somos o cooperativismo de Norte a Sul do Brasil.

Conselhos

Diretoria

Colaboradores

ENTREVISTA

O futuro na competitividade

Profissionalização e qualificação são os grandes desafios das cooperativas

Patrícia Lima
economia@jornaldocomercio.com.br

Lutar pelas bandeiras do cooperativismo em qualquer cenário, para que o desenvolvimento econômico gere bem-estar social de forma horizontal e cada vez mais ampla. Essa é a missão do presidente do sistema Ocergs/Sescoop-RS, Darci Hartmann, que assumiu o posto em abril desse ano.

Aumentar o acesso das cooperativas aos mecanismos de profissionalização é um dos focos da gestão de Hartmann, para que as cooperativas estejam preparadas para se inserir e prosperar na competição com os grandes conglomerados nos diversos setores em que atuam.

Advogado formado pela Universidade de Cruz Alta e com especializações em Administração Estratégica pela Fidene e em Gestão Empresarial pela FGV, Hartmann conheceu cedo a realidade das cooperativas, ainda como produtor rural na região Noroeste do Estado. Em 1972, assumiu o comando do Sindicato Rural de Selbach e, em 1982, foi eleito prefeito da cidade pela primeira vez – e em 2000 novamente.

A partir de 1990 foi dirigente de variadas cooperativas, como Cotrisoja, Cooperjacuí, Fecotrigo e CCGL. Em 2017 virou vice-presidente da Federação das Cooperativas Agropecuárias do Estado do Rio Grande do Sul (Fecoagro/RS) e, a partir de 2019, passou a integrar a diretoria da Ocergs. Em abril, foi eleito presidente para dois anos de mandato.

Nesta entrevista, ele comenta o momento que vive o cooperativismo e a importância de disseminar os valores para promover o crescimento econômico horizontalizado.

Jornal do Comércio – Como o senhor vê o cenário para o cooperativismo no Rio Grande do Sul atualmente?

Darci Hartmann – O segundo semestre será muito desafiador. No primeiro, tivemos uma das piores secas da história do Rio Grande do Sul. E precisamos entender que o agro é um fator originador, ou seja, do agro depende o crédito, a saúde, a infraestrutura, o transporte, a educação, o trabalho, enfim, está

tudo muito ligado ao agro no Estado. Além da seca, tivemos um aumento nos custos de modo geral, o que será um grande desafio para o segundo semestre. Os fertilizantes, por exemplo, subiram estratosféricamente, especialmente pela Guerra entre a Ucrânia e a Rússia. O mercado não estava preparado para isso, achávamos que a guerra seria rápida. Hoje sabemos que o conflito não terminará tão cedo. Para além disso, temos que olhar outras questões relacionadas ao agro, como a repactuação dos débitos, o Plano Safra, para o qual ainda não se determinou o volume de recursos. Os custos em geral aumentaram, como do fertilizante e do dinheiro para investimentos e crédito. Também precisamos olhar para a subvenção do governo federal para o seguro agrícola, extremamente necessário nesse cenário. Isso aumenta o risco para 2023. Ao mesmo tempo, sabemos que o cooperativismo é muito forte e pujante, é muito criativo e constrói saídas para reestruturar as atividades econômicas. Um exemplo é o desempenho das cooperativas com industrialização de proteína animal, especialmente suíno e frango, que sofreram no ano passado e no começo desse ano. Agora, porém, elas já dão sinais de recuperação, com toda a cadeia sendo capaz de absorver os custos, que cresceram. As cooperativas da área do leite são outro caso emblemático dessa recuperação, com o repasse dos custos pelos produtores. O momento, enfim, é desafiador, mas as perspectivas são boas, especialmente para as cooperativas agrícolas. As safras de inverno, destaque para o trigo, devem ser boas, e a guerra da Ucrânia representará oportunidades para os produtos agrícolas brasileiros. Então, o prognóstico é bom para o cooperativismo como um todo.



Precisamos pensar em um grande projeto de desenvolvimento das cooperativas do Estado

JC – Um ramo do cooperativismo que chama a atenção são as cooperativas de crédito, que se disseminam com grande eficiência e aumentam sua relevância a cada dia no sistema financeiro. Como o atual momento econômico influencia essas iniciativas?

Hartmann – As cooperativas de crédito têm uma grande vantagem em relação aos bancos tradicionais, que é a proximidade com o seu cliente – que nem é cliente, é associado à cooperativa. O correntista é um dos proprietários, tem uma relação de pertencimento muito positiva com a sua cooperativa. Por isso, a presença no share de mercado de investimentos é notável, com crescimento consistente. É uma área muito promissora, mas, ao mesmo tempo, desafiadora, pois o modelo de operação é diferente de uma instituição financeira convencional. As cooperativas precisam ter capilaridade e estar em todos os rincões, promovendo o desenvolvimento. Essa é a grande força do cooperativismo. A organização disso tudo exige muita tecnologia, para competir em pé de igualdade com o sistema financeiro convencional.

JC – O modelo cooperativo pode ser a resposta para a dificuldade de obtenção de crédito em tempos de juros altos e instabilidade econômica?

Hartmann – Tenho convicção de que as cooperativas financeiras têm condições de responder a esse desafio. O modelo de cooperativa criado no Rio Grande do Sul é vencedor e está se disseminando em várias partes do País, levando desenvolvimento às regiões. E esse sucesso não ocorre por ideologia ou por outros fatores que não sejam a competência das cooperativas em oferecer soluções efetivas, especialmente aos pequenos empresários e produtores, aos comércios locais. Um exemplo disso é o que ocorre com os grandes bancos, que apostaram na tecnologia para criar uma relação exclusivamente digital com as pessoas. As cooperativas andam no caminho contrário e usam a tecnologia para estar mais perto dos cooperados. As grandes instituições financeiras deixaram um espaço em aberto, que está sendo ocupado pelas cooperativas.

JC – A necessidade de investir em competitividade é um imperativo para o crescimento do cooperativismo, especialmente no mercado global. Como as cooperativas



Hartmann, da Ocergs, diz que cooperativismo constrói saídas econômicas

estão se preparando para ser mais competitivas?

Hartmann – O modelo cooperativo busca a competitividade desde o primeiro momento. Além de assegurar a melhoria dos processos e produtos, as cooperativas compartilham com os associados as sobras, que servem para novos investimentos em ferramentas que geram competitividade. As cooperativas ainda geram desenvolvimento local e comunitário, o que melhora a vida de todos. E isso proporciona mais desenvolvimento, riqueza e competitividade. Uma cidade com uma cooperativa pujante é mais desenvolvida. Porém, é verdade que somos obrigados a oferecer os melhores produtos em todas as áreas, pois estamos inseridos na competição mundial. Por isso, a Ocergs busca constantemente a profissionalização, por meio do SESCOOP, para qualificar os gestores, dirigentes e membros das cooperativas em todas as áreas. Também precisamos pensar em um grande projeto de desenvolvimento das cooperativas do Rio Grande do Sul, para que por meio desse modelo possamos promover o desenvolvimento sustentável e orgânico no Estado. É um projeto de desenvolvimento e crescimento, com margens, resultados e sustentabilidade. O segundo semestre de 2022 será dedicado à construção desse projeto, para que o cooperativismo possa promover o desenvolvimento social e econômico que desejamos.

JC – O crescimento horizontal promovido pelas cooperativas é diretamente proporcional à exigência de uma gestão competente e especializada para atender às particularidades desse modelo tão amplo e diverso. Como será o avanço desse

processo de qualificação das lideranças para o cooperativismo do futuro?

Hartmann – Já temos cooperativas altamente profissionalizadas em muitos ramos, com mecanismos de controle por parte das instituições brasileiras. As cooperativas de crédito são um bom exemplo disso, reguladas pelo Banco Central. Em todas as áreas, o caminho para essa profissionalização é a qualificação dos gestores das cooperativas. O maior desafio é, justamente, nas cooperativas agrícolas, que são espécies de ilhas, que precisam de soluções personalizadas. A crescente profissionalização dos dirigentes do agro é o caminho para vencer esse desafio, com a implantação de planejamento estratégico de cada cooperativa, inserindo as operações no mundo da competição e da eficiência. Também precisamos trabalhar para integrar os diversos ramos do cooperativismo, para que o sistema funcione como um organismo em sinergia. O cooperativismo cresce organicamente quando conseguimos essa sinergia, que gera desenvolvimento econômico e social.



As safras de inverno, destaque para o trigo, devem ser boas, e a guerra da Ucrânia representará oportunidades



Feito por pessoas Para pessoas Em toda parte

O cooperativismo é uma porta aberta para o sistema colaborativo, que incentiva e possibilita o crescimento coletivo, fazendo valer seus princípios nas práticas diárias, através da participação econômica, educação e formação, da sustentabilidade e do interesse pelas comunidades. No contexto atual, ser cooperativista é um diferencial!

AGRO

Para Cotrijal, fusões são o futuro do cooperativismo

Incorporação da Coagrisol fez a cooperativa figurar entre as maiores do País

Diego Nuñez

diegon@jornaldocomercio.com.br

A Cotrijal vive o momento mais grandioso em sua história de 65 anos. Em fevereiro deste ano, a cooperativa oficializou a incorporação da Coagrisol, de Soledade. A soma de faturamento das duas cooperativas aproximou-se dos R\$ 6 bilhões em 2021, o que faz a Cotrijal figurar entre as maiores cooperativas agrícolas do País.

Com atuação em mais de 50 municípios e área de 1,3 milhão de hectares, a cooperativa de Não-Me-Toque atingiu uma posição para poder facilitar negócios de aquisição de insumos e negociação de vendas para seus produtores, além de auxiliar associados em questões problemáticas como as quebras de safra com a estiagem. Para o presidente, Nei César Mânica, fusões, uniões e incorporações são o futuro do cooperativismo gaúcho, a exemplo do que já ocorreu em outros estados. “O cooperativismo gaúcho está fortalecido e vem crescendo muito. Esse movimento fortalece ainda mais”, sintetiza ele nesta entrevista.

Jornal do Comércio - O que mudou para a Cotrijal e para os cooperados com a absorção da Coagrisol?

Nei Mânica - A Cotrijal passou a atuar em todas essas áreas de ação nos municípios. São 53 municípios onde agregamos uma área, de 800 mil, para 1,3 milhão de hectares. Isso fez com que a Cotrijal pudesse implementar suas tecnologias e serviços junto aos produtores da Coagrisol. Fomos muito bem aceitos pelos associados, pelas comunidades e agregamos mais de 600 funcionários que viraram nossos colaboradores na cooperativa. Existe uma mobilização muito grande, e é muito positivo para os produtores tanto da Coagrisol como da Cotrijal. A Cotrijal tem seu conhecimento, sua forma de serviço, e pode agregar muito mais nesta região de atuação que assumimos desde 1º de março deste ano.

JC - Essa fusão colocou a Cotrijal entre as maiores cooperativas de agronegócio do País. Que facilidades essa posição gerou?

Mânica - Quanto mais volume você tem para vender produção, quanto mais volume você necessita de aquisição de insumos e fertilizantes, você pode conseguir um preço mais acessível e adequado que o mercado oferece. Isso vem em prol do nosso produtor. Mas o mais importante que eu vejo para os produtores, principalmente nessa nova área, é a tecnologia do setor técnico, de agricultura de precisão, manejo, rotação de cultura, enfim. Todo esse processo vai fazer com que o produtor possa aumentar sua produtividade. Além dos custos de produção, o maior gargalo do produtor é aumentar a produtividade para conseguir ser competitivo para se manter no campo. Foi a maior ação que a Cotrijal fez na sua história. Um grande passo. Realmente foi muito positivo porque hoje muita gente entende que é pelo caminho da incorporação, da parceria, da fusão, das oportunidades que se faz o corporativismo mais forte aqui no Rio Grande do Sul.

JC - As fusões de cooperativas podem ser o futuro?

Mânica - O cooperativismo gaúcho está muito fortalecido. E esse movimento fortalece ainda mais. Principalmente naquelas regiões necessitadas de maiores investimentos. Para isso, o cooperativismo é muito positivo, temos certeza que será cada vez mais, como ocorreu no Paraná nos anos passados.

JC - Esses movimentos que ocorreram no Paraná, de alguma forma, inspiraram a decisão da Cotrijal?

Mânica - Com certeza. No passado, as próprias cooperativas do Paraná eram em um número bem maior. Elas acabaram fazendo suas uniões, fusões, incorporações e

ficou um sistema muito fortalecido. Hoje, o Paraná tem em seu cooperativismo uma força muito grande nas agroindústrias. O Rio Grande do Sul já tem agroindústria, mas, com isso, vamos poder ter oportunidade de fazer mais agroindústrias.

JC - Qual o papel das cooperativas em momentos de perda de safra, como foi neste ano com a estiagem?

Mânica - Diria que o papel das cooperativas é fundamental em todos os momentos do ano. Mas, quando ocorre uma catástrofe como a desse ano, novamente, de uma quebra muito grande nas culturas de soja e de milho, na grande parte das regiões do Rio Grande, as cooperativas têm que, e conseguem, apoiar ainda mais o produtor. No exemplo prático da Cotrijal, tínhamos um grande volume financiado ao produtor, e temos uma carteira de seguros muito estruturada com 85% das lavouras seguradas, e o seguro está indenizando em mais de R\$ 350 milhões os produtores da Cotrijal. Se não houvesse a cooperativa, os produtores estariam devendo isso para parcelar em quatro, cinco anos, junto aos bancos, às empresas. Seria um problema bastante sério. Assim não, a cooperativa ajuda o produtor na hora de oferta de recursos, de insumos, dá uma garantia de restituição e ainda faz um seguro dos seus custos de produção até com um percentual de receita para a manutenção do campo.

JC - A estiagem tem sido o principal assunto no setor agropecuário. Quais os caminhos que a Cotrijal enxerga para solucionar esse problema?

Mânica - Essa estiagem não foi a primeira e não será a última. Estamos trabalhando muito forte a questão ambiental. Precisamos de retenção de água. Fazer açudes, barragens. Tem ainda uma legislação com alguns empecilhos. Tivemos uma seca muito forte até março, abril, e agora, no mês de maio e junho, tivemos mais de 1 mil milímetros chovendo. Essa chuva toda vai aos rios, que sobem seus limites e três ou quatro dias depois essa água vai toda embora para o mar e nós não conseguimos reter. Está se trabalhando, com todos os órgãos e entidades, para que haja uma modificação da lei ambiental, para que se possa fazer a retenção de água, o que amenizaria muito o problema



O maior gargalo do produtor é aumentar a produtividade para conseguir ser competitivo



Nei Mânica calcula que alta na safra de inverno será de 30% neste ano

Cotrijal

- **Fundação e sede:** 1957, Não-Me-Toque
- **Faturamento (2021):** R\$ 4,3 bilhões
- **Sobras líquidas (2021):** R\$ 171 milhões
- **Número de associados:** 18.668

de quebra de safra do Rio Grande do Sul com a irrigação.

JC - A produção de inverno está crescendo entre os cooperados da Cotrijal?

Mânica - Uma coisa que se fala muito é que precisamos fazer mais uma safra no Rio Grande do Sul. Nós, das cooperativas, estamos incentivando o cultivo de inverno, principalmente de trigo e cevada. Esse ano vai crescer 30%, mas ainda é pouco. Se compararmos a área de produção no verão com o inverno, poderíamos crescer bastante. Esse ano vai ter um aumento de 30% na área de ação da Cotrijal em virtude até da própria quebra de safra da soja. O produtor planta mais no inverno para tentar

recuperar prejuízos.

JC - Como a paralisação do Plano Safra impactou os produtores durante este ano?

Mânica - Não foi diferente para a Cotrijal como para as demais. Acontece que houve falta de recursos ainda da safra de 2021/2022. Foi liberado um valor que não foi suficiente ainda e agora estamos aguardando para o mês de julho a liberação do Plano Safra 2022/23. Como a gente sabe, os recursos com juros equacionados pelo governo cada vez são menores e temos, cooperativa junto com o produtor, que buscar alternativas no mercado.



A cooperativa ajuda o produtor na hora de oferta de recursos, de insumos, dá uma garantia de restituição

AGRO

Languiru almeja faturamento de R\$ 5 bilhões até 2026

Apesar do alerta para a manutenção dos altos custos de produção em 2022 na economia brasileira, a projeção é de crescimento com estabilidade no ramo em que a cooperativa tem atuado desde 1995

Luciana Radicione

luciana@jornaldocomercio.com.br

A Languiru foi fundada em 13 de novembro de 1955, no Distrito de Languiru, na época localidade do município de Estrela, hoje Teutônia, quando 174 produtores reunidos oficializaram a constituição da Cooperativa Agrícola Mista Languiru Ltda. O intuito era promover os interesses de seus associados com o sustento oriundo do trabalho nas lavouras, aves, suínos e gado leiteiro. A produção excedente era trocada em pequenas casas comerciais por alimentos e insumos.

Com o aumento do volume de produção, veio a ampliação da comercialização, além da agregação de valor à matéria-prima. Hoje é um nome consolidado no Rio Grande do Sul e no Brasil.

Nesta entrevista, o CEO da cooperativa, Dirceu Bayer, fala sobre o cenário atual, faz projeções e avalia o impacto dos investimentos no futuro do negócio.

Jornal do Comércio - Em 2021, quais foram os resultados da cooperativa na comparação com o desempenho recorde obtido em 2020?

Dirceu Bayer - O exercício de 2021 mostrou-se desafiador desde o princípio, quando a Cooperativa Languiru, motivada pela alta dos custos de produção e queda de preços comerciais, determinou a redução temporária da produção da atividade avícola e suinícola, tanto no campo quanto na indústria, de forma a não comprometer o ciclo da cadeia produtiva e visando a eficiência produtiva e a diminuição dos impactos no desempenho econômico-financeiro da Languiru. As dificuldades, contudo, se alastraram também para a cadeia leiteira ao longo do exercício. O alto preço do milho e do farelo de soja, principais componentes na formulação das rações, assim como dos insumos para as respectivas

culturas, além da queda do preço comercial, tornaram a atividade igualmente desafiadora. Para agravar o cenário, a forte estiagem no Rio Grande do Sul, aliada ao assédio da concorrência, a elevação de preço dos combustíveis, das embalagens e dos fretes prejudicou ainda mais as atividades produtivas. Apesar de todas as adversidades, no exercício de 2021, a Languiru apresentou novo recorde de faturamento bruto, com R\$ 2,271 bilhões, crescimento de 23,2% num comparativo ao ano de 2020. Por outro lado, a cooperativa não teve a distribuição de sobras entre os associados. Em contrapartida, em assembleia foi anunciado o repasse de valores ao quadro social, estimados em R\$ 4,330 milhões. Apesar do momento de dificuldade e do cenário econômico adverso, procuramos encontrar alguma maneira de valorizar a fidelidade dos associados, que igualmente sofrem os efeitos da crise mundial. É uma atitude própria de cooperativa que se preocupa com o seu produtor. O ano de 2021 foi extremamente desafiador e nos mostrou o quanto o desempenho da Languiru nos anos anteriores foi importante, com reservas que neste momento dão sustentação aos negócios. A diversidade de negócios em período de extrema dificuldade para o segmento das carnes mostrou-se fundamental. Além disso, vislumbramos a necessidade de investimentos nas nossas unidades industriais. Precisamos agregar valor à matéria-prima, isso nos mantém competitivos, ampliando o mix de produtos.

JC - Quais fatores são atribuídos ao desempenho de 2021?

Bayer - Manter-se competitivo e atuante no mercado exigiu e têm exigido acompanhar os processos de evolução, incluindo a fabricação de produtos capazes de seguir as

tendências de consumo do mercado. Dessa forma, investimentos são imprescindíveis. A estrutura robusta de negócios da cooperativa, que a diferencia de tantas outras pela sua diversidade de atuação, apesar de todos os percalços impostos à indústria de transformação da matéria-prima, proporcionou crescimento em comparação ao ano anterior, condição que minimizou os impactos. Oportuno registrar que os segmentos varejistas, distribuídos em três das regiões mais produtivas do Estado, contribuíram decisivamente com esse desempenho, especialmente as Lojas Agrocenter, que oferecem uma linha completa para atender o campo e a cidade. Também a aquisição de boa parte de frutas e hortaliças, pela rede de Supermercados Languiru, diretamente do quadro social, tem garantido qualidade, satisfação e renda para muitas famílias do campo. Registramos o crescimento do segmento, cuja produção dos associados já representa 30% da demanda dos Supermercados Languiru. O varejo também comprovou a sua importância para o desempenho da Languiru, com Supermercados e lojas Agrocenter, por exemplo, apresentando-se como segmentos que nos dão sustentação. Além da venda de máquinas, implementos e insumos, ampliam nossas possibilidades de captação de grãos, reduzindo a dependência de compra de milho de outros estados. Ao mesmo tempo, promover a sustentabilidade das propriedades rurais, não mais incluídas nas produções macro (atualmente aves, suínos e leite), por meio da disponibilização de novas fontes de renda ao quadro social, tem sido uma das bandeiras da Languiru. A captação de milho, em território regional, já é conquista a comemorar, pois sinaliza o acerto da estratégia, tanto para o produtor, quanto para a cooperativa. Tivemos crescimento do volume de recebimento de milho, cuja produção na área de atuação da Languiru já corresponde a dois meses da necessidade da Fábrica de Rações da Cooperativa.

JC - Quais são as áreas de atuação e as respectivas participações no faturamento em 2021?

Bayer - No exercício de 2021, o segmento aves seguiu como o carro-chefe da cadeia produtiva da Languiru, representando 28,68% do faturamento bruto; seguido dos

“

No exercício de 2021, o segmento aves seguiu como o carro-chefe da cadeia produtiva da Languiru



Para este ano, Bayer prevê que os resultados alcancem R\$ 2,7 bilhões

suínos, com 22,38%; e leite, 20,44%. Os negócios ligados ao segmento do varejo somam 28,5%.

JC - Diante do cenário econômico atual, considerando ainda a questão do clima e do ano eleitoral, qual é a previsão de desempenho da Languiru neste ano de 2022 e o que representaria em relação aos dois últimos anos onde a pandemia prevaleceu?

“

A diversidade de negócios em período de dificuldade mostrou-se fundamental

Bayer - Momentos de dificuldade sempre existirão, a nós resta olhar o copo “meio cheio” ou “meio vazio”, vislumbrando na adversidade novas oportunidades. Desafios, com certeza, seguirão fazendo parte da jornada, contudo sobressaem aqueles associados mais preparados. É preciso acreditar num amanhã melhor, estabelecer mudanças e investir tempo em capacitação, na certeza de que o sistema cooperativista é a opção mais segura para empreender e crescer. Olhando para o futuro, projetamos crescimento com estabilidade, apesar do alerta para a manutenção dos altos custos de produção em 2022, um ano de desafios e de grande volatilidade, marcado por dificuldades para a economia brasileira. De fato, é o que temos constatado ao longo deste primeiro semestre, especialmente para a indústria das carnes. Nosso planejamento estima faturamento bruto de R\$ 2,7 bilhões em 2022, podendo alcançar mais de R\$ 5 bilhões até 2026.

JC - Quais planos de investimento estão em curso?

Bayer - A Languiru sempre enxerga possibilidades futuras, realizando investimentos para que possamos nos apresentar de uma maneira diferente ao mercado consumidor, com novos produtos de valor agregado. Adotamos a estratégia de investir no parque industrial e na ampliação da rede de varejo, vislumbrando novas oportunidades com o incremento do seu mix de produtos e a instalação de unidades de supermercado e lojas Agrocenter. Parece contraditório estarmos investindo nesse momento, mas é necessário para que a Languiru faça frente à concorrência e ao cenário de dificuldade, especialmente no segmento das carnes. A Languiru está melhorando em relação a ela mesma. Nesse sentido, a atuação do setor de Pesquisa e Desenvolvimento também tem sido fundamental para alinhar a produção às tendências de mercado; o trabalho sincronizado das áreas, desde o campo, passando pela indústria até a comercialização, nos traz boas perspectivas. Também seguimos atentos a novas habilitações ao mercado externo. Investimentos que somam mais de R\$ 125 milhões marcam um novo momento para a Cooperativa. Os produtos industrializados passam por momento mais favorável, mas mudar essa matriz produtiva na indústria não acontece ‘do dia para a noite’. Estamos investindo em máquinas, tecnologia e estrutura física. Todos esses investimentos irão proporcionar acréscimo de R\$ 450 milhões ao faturamento bruto, projetado em R\$ 2,7 bilhões no exercício de 2022. Além disso, ainda representam a geração de 350 empregos.

JC - Esses investimentos já podem impactar nos resultados?

Bayer - Projetamos que investimentos nos darão resultado já no atual exercício e, principalmente, em 2023. Trabalhar com planejamento e estratégias é fundamental, especialmente no segmento do agronegócio.

AGRO

Cotripal tem trajetória ligada à evolução agrícola do Noroeste

A cooperativa completa 64 anos de trabalho junto a produtores com maior presença no varejo

Fernanda Crancio

fernanda.crancio@jornaldocomercio.com.br

Com origem em Panambi, no Noroeste do Estado, a Cotripal Agropecuária Cooperativa registrou, em 2021, um faturamento de R\$ 2,43 bilhões, o maior de seus 64 anos de atividades. Com mais de 5,3 mil produtores associados e de 2,5 mil funcionários, divide sua atuação entre as produções agrícola, pecuária e o varejo, e está inserida em 14 municípios. Nesta entrevista, o presidente da Cotripal, Germano Döwich, avalia o desempenho da cooperativa, fala de

planos e da ampla rede de negócios que lidera ao lado de seus cooperados e funcionários.

Jornal do Comércio - Como foram os resultados da Cotripal ao longo de 2021, e como vem sendo o desempenho nesse primeiros semestre de 2022?

Germano Döwich - Em 2021, a Cotripal vivenciou um momento ímpar, celebrado com o maior faturamento da história, a excelente performance em todas as áreas de negócios e a capacidade de encontrar alternativas diante das adversidades. Sempre mantivemos como premissa básica 'manter os pés no chão', e entendemos que 2022 é um ano que pede cautela frente ao cenário de fragilidade econômica e quebra de safra. Focamos em metas e desafios, executando todos os projetos que estavam

previstos. Seguimos engajados em gerar valor aos associados, funcionários e comunidades, de forma segura e sustentável, pensando em um cooperativismo eficiente e de longo prazo, respeitando os princípios, raízes e inovando dentro do próprio negócio.

JC - E quais foram os resultados dessa performance ímpar da cooperativa em 2021?

Döwich - Nosso faturamento em 2021 foi de R\$ 2,43 bilhões, e a distribuição de sobras ficou em R\$ 16,7 milhões, valor que a Cotripal devolveu para seus associados. Também investimos R\$ 5,2 milhões em responsabilidade socioambiental, com engajamento em inúmeras ações sociais, ambientais e solidárias. Temos 400 mil toneladas de capacidade de armazenagem, distribuídas em 18 unidades de grãos, e o reconhecimento dessa trajetória vem se refletindo



COTRIPAL/DIVULGAÇÃO/JC

Döwich percebe que setor agropecuário é um dos que mais se renova

COOPERAR ESTÁ NA NOSSA ESSÊNCIA. E É UM GESTO A SER VIVIDO TODOS OS DIAS.

Acreditamos que a soma de nossos esforços é capaz de construir um futuro melhor.

Por isso, hoje é dia de celebrar a cooperação. É o que nos move e nos fortalece para continuarmos realizando nosso maior propósito: cuidar da saúde de todos os gaúchos hoje e sempre.

2 de julho.
Dia Internacional
do Cooperativismo.

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

Unimed



em premiações e destaques, como 1º lugar no ranking da Associação Brasileira de Supermercados (Abas) na categoria cooperativas gaúchas; prêmio destaque no Ranking Agas e figurando em 50 entre as 100 maiores empresas do RS.

JC - Em setembro, a Cotripal comemora 64 anos. Fale um pouco da evolução.

Döwich - Nascida Cooperativa Tríticola Panambi Ltda, em 21 de setembro de 1957, e posteriormente renomeada Cotripal Agropecuária Cooperativa, a Cotripal faz parte da história da evolução agrícola da região Noroeste do Estado, firmando-se sobre a atividade tríticola em um período em que os agricultores buscavam melhores condições para negociar a produção. Hoje, mais de 5,3 mil produtores cooperativistas e mais de 2,5 mil funcionários dão vida a esse sistema, que evoluiu do trigo para novas oportunidades de negócio como soja, milho e pecuária de criação e leiteira. A Cotripal possui uma ampla rede de negócios, divididos em três grandes segmentos: produção agrícola, produção pecuária e varejo, e atua em 14 municípios (Panambi, Condor, Pejuçara, Santa Bárbara do Sul, Ajuricaba, Ijuí, Bozano, Nova Ramada,

Augusto Pestana, Catuípe, Eugênio de Castro, Santo Augusto, Cruz Alta e Coronel Barros). Temos também frigoríficos, supermercados e Unidade de Beneficiamento de Sementes (UBS Cotripal), que produz sementes de soja, trigo, aveia e cevada.

JC - Como avalia o papel das cooperativas do agro e sua importância para as comunidades?

Döwich - O setor agropecuário, impulsionado pelas cooperativas, é um dos segmentos que mais tem se renovado e transformado nos últimos tempos. Através das cooperativas, os produtores contam com um leque de benefícios como transferência de tecnologias e assistência técnica, armazenamento e comercialização da produção no momento mais adequado do mercado. Queremos mostrar que fazer parte deste sistema é bom.

JC - Como a Cotripal readequou seus serviços ao longo da pandemia?

Döwich - Atuando sempre sob protocolos convergentes com as determinações das autoridades sanitárias. Durante a pandemia, a Cotripal manteve suas operações e atendimentos, e ainda expandiu sua área de atuação, investiu na produção

agropecuária, nos estabelecimentos varejistas e em inúmeras ações solidárias voltadas a mitigar e prevenir os efeitos da pandemia.

JC - Quais considera os principais desafios e dificuldades das cooperativas da área da produção?

Döwich - A digitalização no meio agrícola é um desafio para os próximos anos. Muitos dos procedimentos burocráticos estão se tornando digitais, e precisamos estar inseridos neste universo. Aqui cabe lembrar do aplicativo SmartCoop, que já é uma realidade no campo, beneficiando mais de 170 mil produtores.

JC - E como a Cotripal vem atuando para minimizar as perdas ocasionadas pela estiagem que castiga o Rio Grande do Sul?

Döwich - A Cotripal sempre preveniu-se e ao seu quadro associativo nos períodos adversos. A atividade agropecuária é uma indústria a céu aberto, e quem trabalha nesta atividade precisa estar preparado para dias mais difíceis, como o período recente de estiagem. Não significa que não tenhamos sentido seus reflexos, mas a cultura de prevenção auxiliou muito no enfrentamento das dificuldades que ainda repercutem. A Cotripal sempre buscou capacitar

Cotripal

- **Ramo:** agropecuário e varejo
- **Fundação:** 21 de setembro de 1957, em Panambi
- **Associados:** mais de 5,3 mil produtores
- **Funcionários:** mais de 2,5 mil
- **Faturamento:** R\$ 2,43 bilhões (2021)
- **Distribuição de sobras:** R\$ 16,7 milhões (2021)
- **Atuação:** no agro, são 18 Unidades de Grãos, venda de insumos e grãos, assistência técnica agrônômica, campo experimental, florestamento e Beneficiamento de Sementes; no varejo, sete supermercados, nove lojas de departamentos, quatro postos de combustíveis, um autocentro e três farmácias; Na pecuária, um frigorífico, uma fábrica de rações e assistência técnica veterinária.

o produtor associado para que passe por momentos como este com um bom gerenciamento da propriedade e capitalizado por investir de maneira assertiva. A Cotripal vê como positivo o incentivo à irrigação e defende a cultura de um bom seguro para a lavoura.

JC - Como a Cotripal tem abordado os cuidados com a preservação ambiental?

Döwich - Mantemos importantes ações de preservação do meio ambiente. Recolhimento e reciclagem das embalagens de defensivos agrícolas, separação e destinação

correta dos resíduos sólidos, estações de tratamento de efluentes, captação de água da chuva para lavagem de veículos, racionalidade no uso de energia elétrica. Também fazemos florestamento de eucalipto.

JC - E quais as projeções da cooperativa até o final do ano?

Döwich - Em 2022 foram inauguradas pela Cotripal, até o momento, duas novas lojas de departamentos, um supermercado e uma unidade de recebimento de grãos. Uma Unidade de Beneficiamento de Sementes (UBS) ainda está em fase de conclusão.

A energia do
coopera-
tivismo
nos faz mais fortes

em **todos** os lugares!

 **coprel**

2 de jul. — dia internacional do cooperativismo



SAÚDE

Uniodonto Porto Alegre vê mercado de planos odontológicos aquecido

Cooperativa oferece seguro de vida e cursos de aperfeiçoamento para seus associados

Leonardo Machado
leonardom@jcrs.com.br

A Uniodonto Porto Alegre tem observado uma retomada do número de consultas para o mesmo patamar de antes da pandemia. Segundo o diretor-presidente da cooperativa, Júlio César Maciel, em 2019 havia 45 mil procedimentos por mês e, em 2022, vem atingindo este mesmo número. Com o mercado de planos odontológicos aquecido, a cooperativa de dentistas espera uma receita de R\$ 36 milhões para este ano, isto é, um acréscimo de 6,82% em relação a 2021, que registou R\$ 33,7 milhões de faturamento.

Com mais de 46 anos de atuação no mercado, sendo a maior operadora de planos odontológicos do Sul do País, o atendimento da Uniodonto é realizado pelos próprios cooperados. São mais de 600 cirurgiões-dentistas cooperados que fazem parte de uma rede com mais de 1,2 mil consultórios no Rio Grande do Sul.

Jornal do Comércio - Como avalia o ano de 2021 para a Uniodonto Porto Alegre?

Júlio César Maciel - O ano de 2021 foi difícil, como já tinha sido o ano de 2020, em termos de comercialização de planos. Lógico que em termos de assistência aos nossos beneficiários, já começou a voltar um pouco mais à normalidade, e isso tendo como referência 2019. Em 2021, a gente tinha uma expectativa de melhora, mas a pandemia continuou, então melhorou a parte assistencial, a parte comercial ainda ficou a desejar.

JC - No ano passado, as pessoas estavam retomando a ida aos consultórios. Como está sendo este ano? Normalizou o número de consultas?

Maciel - Esse ano está praticamente normal. As coisas estão voltando aos patamares de 2019. Para se ter uma ideia, na produção em termos de procedimentos,

tínhamos em torno de 45 mil procedimentos por mês lá em 2019, e agora em 2022 está exatamente esse número. Voltou à normalidade com relação à parte assistencial dos beneficiários.

JC - E como anda o mercado de planos odontológicos?

Maciel - Está bastante aquecido. Os pacientes estão procurando pelo plano odontológico. Lógico que não dá pra comparar com o plano médico, mas, hoje, uma assistência odontológica, até pela crise econômica que estamos ultrapassando, é muito mais barato do que tu fazeres um procedimento particular. Não tenho a menor dúvida disso.

JC - Quais são os benefícios que o dentista recebe ao se tornar cooperado da Uniodonto?

Maciel - Isso é uma preocupação que nós temos, que é colocar na mão dos nossos cooperados o maior número de benefícios possível. Então, um dos grandes atrativos aqui que a gente tem é o plano de saúde. Não pagamos o plano de saúde, mas oferecemos o plano de saúde corporativo para o cooperado. É um plano muito antigo que temos com a Unimed através dessa intercooperação. Trata-se de um plano que eu diria que se o cooperado fosse no balcão da Unimed comprar, pagaria o dobro do que ele paga aqui para a Uniodonto. Outra vantagem que o cooperado tem, e isso a Uniodonto paga pra ele, é um seguro de vida. É um seguro pequeno que ele (associado) pode complementar, mas tem uma parte que a Uniodonto paga. Além disso, o cooperado tem uma vantagem com a Unimed, que

também é outra intercooperação que fazemos. Temos à disposição do cooperado um plano de benefícios que a gente chama de Unioplan, uma plataforma de descontos que existe. Lá, oferecemos cursos de atualização, temos palestras científicas, todo mês, de atualização com os cooperados.

JC - Com a alta da inflação, o custo de tudo subiu. Luz, gás e os mais variados produtos. Como está sendo para os associados?

Maciel - O ano de 2019 foi muito bom para a cooperativa. Gerou, através de toda a nossa organização administrativa, uma diminuição de custos e aumento de receita. Naquele ano, tivemos um resultado muito bom e nós geramos sobras. Esse é outro benefício que o cooperado tem. Naqueles meses críticos de 2020, que foram abril, maio e junho, distribuimos como antecipação de sobras para os cooperados. Ou seja, o cooperado não tinha o paciente no consultório, mas a cooperativa estava portando o equivalente à produção que ele tinha tido em 2019. Isso é uma das coisas que eu acho fundamental dentro do cooperativismo, que a gente possa gerar renda ao nosso cooperado. E não deixamos de dar, também, os reajustes necessários. Fizemos, em 2021, um reajuste de 8,10%, que foi a inflação. Neste ano, demos 10% de reajuste. Além da distribuição de sobras, temos mantido esses índices inflacionários do nosso regime financeiro para poder fazer o aporte ao cooperado.

JC - Qual é a perspectiva para o restante de 2022?

Maciel - Esperamos crescer um pouquinho mais, nunca deixamos de crescer mesmo nos anos da pandemia. Agora, nesse ano, é dar um passo um pouco maior. Em 2019, tivemos uma receita de R\$ 30 milhões, quase R\$ 31 milhões. Agora, para 2022, estamos dentro do nosso planejamento estratégico, estabelecemos uma meta de chegar a R\$ 36 milhões, que é um pouco mais do que 5% ou 6%. Como o mercado está bastante aquecido, acreditamos que vamos bater essa meta tranquilamente. Pela projeção desses primeiros cinco meses, estamos em quase R\$ 34 milhões, então acredito que



Maciel conta que procura pelos serviços voltou a patamares de 2019

Uniodonto

- **Ano e local de fundação:** 24 de maio 1976 em Porto Alegre
- **Total de associados:** 616
- **Receita em 2021:** R\$ 33,7 milhões
- **Sobras em 2021:** R\$ 4,2 milhões

no final do ano a gente consiga bater essa meta.

JC - A Uniodonto Porto Alegre tem feito investimentos?

Maciel - Temos feito bastante investimento em tecnologia. No ano passado, investimos em biometria facial. Então, o cooperado não precisa ter mais impressoras no consultório, ele tem uma webcam onde faz a biometria do paciente e assinatura, tudo eletronicamente. Estamos investindo numa plataforma de venda. Já há uma para pessoa física, estamos investindo agora numa plataforma de venda para Pequenas e Médias Empresas (PME) e pessoas jurídicas. Temos hoje 29 corretoras vendendo Uniodonto. Então, também estamos investindo numa plataforma para o corretor, isso vai permitir muito mais agilidade na venda. Além disso, fizemos aquisição, há uns três anos, de uma casa ao lado da nossa sede na avenida

Independência. Estamos em fase de projeto, vamos dobrar a nossa área física.

JC - E qual a avaliação da cooperativa do cenário econômico do País? De que forma percebe o impacto do aumento de juros e da inflação?

Maciel - A Uniodonto Porto Alegre é uma cooperativa que está muito estável e sustentável em cima dos seus pilares: transparência, equidade, accountability. Não vou dizer que esse período econômico e financeiro que o País está atravessando não interfere, pois eu estaria mentindo. Evidentemente que interfere, mas não é uma coisa que interfere diretamente, interfere no nosso cliente que vai barganhar na hora de um reajuste, na venda de um contrato novo.



O cooperado não precisa ter impressora no consultório, ele tem uma webcam onde faz a biometria do paciente



Fizemos aquisição de uma casa ao lado da nossa sede, na avenida Independência, para dobrar a área física

SAÚDE

Unimed Federação consolida serviço de teleconsultas

Modalidade realizou mais de 57 mil atendimentos no ano de 2021 com resolutividade superior a 97%

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

O Sistema Cooperativo Empresarial Unimed-RS cobre 100% do território gaúcho, é liderado pela Unimed Federação/RS, fundada em 25 de junho de 1972, e é composto por 27 Unimed Singulares, pela Unimed Central de Serviços-RS, pela Uniair (transporte aeromédico e táxi aéreo), pela Unicoopmed, pelo Instituto Unimed/RS e pela Casa da Memória Unimed Federação/RS. A Unimed Federação/RS foi criada para trabalhar pelo crescimento, pelo fortalecimento e pela integração do Sistema Unimed-RS. Assim é desde o princípio: ela atua dando suporte às Unimeds do Estado, com vistas ao seu desenvolvimento. Ao longo de sua história, a cooperativa cresceu, buscando não só cumprir seu papel institucional, mas também ampliando seu escopo de trabalho para a operação de planos de saúde. Nesta entrevista, Nilson Luiz May, presidente da Unimed Federação/RS, fala sobre a situação atual da cooperativa.

Jornal do Comércio – Como está o ano para a Unimed Federação?

Nilson Luiz May - A Unimed Federação/RS, bem como o Sistema Unimed-RS, por ela liderado, apesar dos imensos desafios num cenário que se encaminha, assim esperamos, para o “pós-pandemia”, segue em crescimento e otimista com as possibilidades que tem construído ao longo dos anos. Isso quer dizer que, mesmo com as adversidades impostas por um cenário econômico incerto e pela necessidade de adaptação constante ao mercado, a Unimed segue entregando cuidado médico aos seus beneficiários e, mais do que isso, segue em expansão, de forma bem tangível, ampliando recursos próprios, como clínicas e hospitais, e adequando sua cartela de serviços às exigências e necessidades atuais.

JC – Quais as lições tiradas com a pandemia?

May - Não cabe neste caderno o tanto que a pandemia nos ensinou e segue nos ensinando. Mas é possível citar alguns pontos principais. Em primeiríssimo lugar, (re)aprendemos

o valor da vida. Preservar a vida e proporcionar mais qualidade a cada pessoa que atendemos sempre foi nosso valor maior, mas, com a pandemia, lembramos nós mesmos que cada minuto importa. É para permitir que todos possam ter mais e melhor tempo ao lado de quem se ama que nós trabalhamos, ao fim e ao cabo, quando nos lembramos da fragilidade da vida. É isso que importa. Mas, claro, falando de assistência à saúde, pudemos nos dar conta de como nossos esforços de gestão, com processos bem definidos e condutas adequadas fazem a diferença em momentos críticos. Quando em muitos lugares do Brasil e do mundo os sistemas de saúde estiveram a ponto de colapsar (e em muitos locais, isso, infelizmente, ocorreu), o Sistema Unimed no RS se manteve firme, e segue firme. Isso nos orgulha muito e nos estimula a continuar. Aprendemos que somos capazes de mais do que imaginamos, pois, além de toda a estrutura com a qual a Unimed já contava, conseguimos nos articular, em tempo recorde, para estabelecer um serviço de telemedicina focado em atendimentos Covid, que passou a operar já no fim de março de 2020 e que, em 2021, por exemplo, no Sistema Unimed-RS, realizou mais de 57 mil atendimentos. Na Unimed Rio Grande do Sul, operadora da Federação/RS, a resolutividade do serviço superou os 97%, o que quer dizer quem em mais de 97% dos casos o atendimento por teleconsultas resolveu as situações, não precisando os pacientes serem encaminhados aos serviços presenciais, já tão sobrecarregados. Além disso, criamos um Comitê Estadual de Contingência, com foco no enfrentamento à pandemia, que conseguiu articular ações estaduais e, num movimento inédito do Sistema Unimed Nacional, criou um conjunto de leitos extra de UTI (contingenciais) para atendimento a pacientes Covid em vários pontos estratégicos e necessários do Estado. Chegamos a ter 22 leitos adicionais em operação, num investimento de R\$ 10 milhões. Hoje, nosso Comitê segue ativo, com a atenção para novas questões, e, olhando para trás, vemos como cada um desses leitos fez uma enorme diferença. Também tivemos a confirmação de que trabalhar por um propósito importa. Não é por acaso que usamos tantas vezes essa palavra - propósito. A Unimed é mais do que um negócio de saúde. Durante a pandemia, buscamos manter todos os

nossos padrões de qualidade e fazer frente à altíssima demanda imposta pelo alto número de casos de Covid e de internações. Nossos médicos cooperados, enfermeiros, técnicos e todo o staff envolvidos no funcionamento dos nossos serviços foram incansáveis. Não medimos esforços humanos e financeiros para dar conta do desafio e atender todos os nossos clientes. Só entre março de 2020 e setembro de 2021, um levantamento deu conta de que tivemos R\$ 803.707.266,37 de custos assistenciais com pacientes com a Covid.

JC – A Unimed Federação/RS está mais fortalecida?

May - Sim! Após dois anos de um período nunca vivido, a verdade é que nos sentimos mais fortes, com mais experiência e com ainda mais convicção em nossa missão, o cuidado. Sempre insistimos que cuidar das pessoas não é um negócio, mas um norteador tão potente que foi capaz de nos manter de pé durante a pandemia.

JC – Com o atual cenário dá para planejar expansão de mercado?

May - Certamente. Não é uma tarefa fácil, mas aqui está um dos grandes trunfos do cooperativismo. Somos muitos. Mas muitos indo numa mesma direção, com alinhamento de propósitos. São muitas cabeças e muitos corações, uma soma enorme de competências e bagagens empenhadas em propor soluções, desenhar cenários e prospectar novos negócios. Somos um sistema robusto que atua há mais de meio século. Nossa coesão nos mantém atentos ao mercado e nossas ações conjuntas nos blindam da concorrência. Vamos a um exemplo: podemos olhar para uma das pesquisas de lembranças e preferência mais tradicionais do nosso Estado, realizada pelo próprio JC com a Qualidata. Há muitos anos, décadas, eu diria, a Unimed está invicta na sua categoria, figurando em primeiro lugar sempre com muitos pontos (em várias ocasiões até 10 vezes mais) de vantagem em relação ao segundo colocado. Para nós, essa é uma das evidências que nos mostra que estamos no caminho certo. Também temos um movimento muito importante, que é a criação, no final de 2021, da nossa holding estadual, uma empresa com participação de 100% das Unimeds gaúchas, com o objetivo de buscar novos negócios, com vistas à nossa sustentabilidade financeira e à remuneração do nosso médico cooperado.



May avalia que área da saúde se articulou em tempo recorde na pandemia

JC – O número de médicos cooperativados está crescendo?

May - Nosso número de médicos cooperados vem estável há vários anos, o que é um ótimo indicador. Isso significa que nosso médico permanece conosco por muito tempo e que aqueles que eventualmente venham a sair, por aposentadoria, por exemplo, são repostos por novos entrantes. Vale mencionar que, como reforço ao que é nossa maior força, nosso corpo de mais de 15 mil médicos cooperados, temos uma cooperativa de trabalho médico, a Unicoopmed, que presta serviços à nossas Unimeds, cobrindo eventuais necessidades de plantões e de especialidades. Resolvemos, dentro do próprio Sistema cooperativista, nossas necessidades para manter o padrão de atendimento ao nosso cliente. Até mesmo no caso dos leitos vcontingenciais e da telemedicina. Tudo foi gerenciado para e com o trabalho dos nossos médicos.

JC – E o número de clientes?

May - Nosso número de clientes também vem estável há bastante tempo. Felizmente, mesmo com as dificuldades que muitas de nossas empresas contratantes passaram em função da pandemia, a partir de um olhar atento, de uma comunicação aberta e de negociações individualizadas, conseguimos manter nossa carteira de clientes. No período mais crítico da pandemia, de fato, muitas consultas e procedimentos eletivos

Unimed

- **Nome:** Unimed Federação/RS
- **Ano e local de fundação:** 25 de junho de 1972, Porto Alegre/RS
- **Médicos cooperados:** 15,6 mil

ficaram “represados”, dando lugar às ações emergenciais de enfrentamento à covid. Agora, passadas as ondas mais severas, vemos uma volta “à normalidade” com toda força: em 2020, tivemos mais de 6 milhões de consultas médicas e mais de 20 milhões de exames realizados. Em 2021, esses números foram de mais de 7 e de 26 milhões respectivamente.

JC – Com a pandemia, como estão os preços dos insumos para procedimentos médicos?

May - Com a pandemia, os preços subiram muito, mas o maior desafio foi a escassez de insumos. E, claro, com a alta procura, no mundo todo, além do risco de desabastecimento, sofremos todos com o aumento dos preços. Aqui no RS, com a característica que já é marca do Sistema Unimed, por meio de um trabalho muito bem articulado da nossa Unimed Central-RS, conseguimos manter o abastecimento de nossos serviços e a negociação de preços.

CRÉDITO

Sicoob projeta abrir mais 45 agências no RS neste ano

Desempenho da instituição na pandemia foi positivo, com 60% a mais de aprovações de propostas de crédito

Luciane Medeiros

luciane.medeiros@jornaldocomercio.com.br

Uma cooperativa surgida a partir das demandas da comunidade e da necessidade de ajuda mútua. Assim começou o Sicoob, Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil, que atua de forma semelhante a um banco. Segundo Maria Luisa Lasarim, diretora Operacional do Sicoob, atualmente são mais de 6,2 milhões de cooperados em todo o Brasil, dos quais 1,2

milhão fazem parte do sistema regional em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul.

No Estado, a presença é maior na Região Metropolitana de Porto Alegre, mas há um olhar especial para as pequenas cidades, onde o agronegócio é um dos principais motores da economia. O Sicoob está presente em 103 municípios gaúchos e a projeção é abrir 45 unidades até o final do ano, ultrapassando a marca de 100.

Jornal do Comércio – Como é a atuação do Sicoob?

Maria Luisa Lasarim – A atuação é semelhante a um banco. A grande diferença é que cada cooperado é dono e, assim, participa das decisões da cooperativa através das assembleias



Maria Luisa Lasarim prevê crescimento de 30% no resultado em 2022, que tem sido a média recente

e dos conselhos de administração que são formados pelos integrantes. As condições de taxas de juros do crédito e de remuneração nas aplicações financeiras são mais atrativas que um banco, já que, no fim das contas, as sobras, que são o nosso “lucro”, são

devolvidas aos cooperados. Então, não faz sentido “ganhar” cobrando preços altos se, no fim, a cooperativa devolve as sobras para os cooperados.

JC - Por ser uma cooperativa do setor financeiro, de que forma o

Sicoob difere dos serviços ofertados por um banco?

Maria Luisa - Pelo modelo de negócio. Outra grande diferença é o que chamamos de ganho social. Significa o que o cooperado deixou de pagar, por trabalhar com a sua cooperativa,

JOSÉ SOMENSI/SICOOB/DIVULGAÇÃO/JC

4 formas de ajudar a Spaan

1 NOTA FISCAL GAÚCHA

Ao indicar o CPF na Nota Fiscal Gaúcha, você pode doar para a Spaan sem desembolsar dinheiro;

Não esqueça de seguir os passos:

- O cadastro deve ser realizado no site nfg.sefaz.rs.gov.br ;
- Na parte superior da página, clique em “cadastre-se” e siga os passos indicados. Se você já possui cadastro, basta acessar com os seus dados;
- Após, clique em “escolha entidade”, também no topo da página;
- Agora basta fazer a busca pelo nome da Spaan no campo dedicado a “entidades de assistência social”.

2 PIX

Faça uma doação em dinheiro de qualquer valor para a Spaan. A chave PIX é o e-mail: doador@spaan.org.br ;

3 PAGSEGURO

Doando pelo PagSeguro, você pode fazer uma doação recorrente. Todos os meses o valor será descontado do seu cartão de crédito. Você consegue nos ajudar com valores a partir de R\$ 30 mensais;

4 DOAÇÕES DE ROUPAS, REMÉDIOS, ITENS DE HIGIENE, FRALDAS, ALIMENTOS

Todos os itens doados são utilizados para os moradores da Spaan. As roupas e outros itens que não são absorvidos pela casa são destinados ao nosso Feirão, onde são vendidos a preços populares. A verba arrecadada é revertida integralmente à Spaan.

Spaan
Instituição de longa
Permanência para Idosos

Entidade de:

Rotary



Quer ver outras formas de doar?
Acesse spaan.org.br ou entre em contato conosco via WhatsApp, 51 99542-9199.

e se tivesse operado com um banco. É a diferença de preço nas taxas e tarifas que no Sicoob são mais baixas. No ano passado, a média do ganho social foi de R\$ 2,7 mil. Cada cooperado do Sicoob economizou este valor devido à nossa política de precificação, sem contar a devolução das sobras que são a devolução em dinheiro aos cooperados, ou o reinvestimento destas sobras com o aumento do Capital Social.

JC - Quais os produtos oferecidos pela cooperativa e quais podem ser destacados como diferenciais?

Maria Luisa - O Sicoob tem um portfólio completo. Eu destacaria o fato de não cobrar mais que o mercado pois nossas sobras são devolvidas aos cooperados. Nossos juros no crédito são menores, nossa remuneração ao aplicador é mais atrativa que o mercado, nossos juros no cartão de crédito e cheque especial são muito menores que os bancos tradicionais. O produto consórcio tem as menores taxas de administração, assim como nosso plano de Previdência Complementar, o Sicoob Previ, que é exclusivo aos cooperados. Temos uma seguradora própria e uma Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários (DTVM),

que nos permitem levar um portfólio completo aos nossos cooperados, no padrão de excelência do Sicoob.

JC - Quais destes produtos tiveram maior procura?

Maria Luisa - Historicamente, o Sicoob surgiu como uma instituição mais dedicada a captar recursos e emprestá-los. Com o fortalecimento do modelo cooperativista, temos o desafio de ser uma instituição completa, ou seja, atender de forma plena todos que desejarem participar da cooperativa, seja assalariado, empresário, autônomo, produtor rural, aposentado, jovens e crianças. No ano passado, sem dúvida, a grande procura foi para créditos e financiamentos. Tivemos uma demanda enorme e conseguimos atender a grande maioria dos negócios prospectados. Nossa expansão física, principalmente para o Rio Grande do Sul, também irá nos demandar como carro-chefe o crédito.

JC - Como foi o desempenho do Sicoob durante os dois anos de pandemia?

Maria Luisa - De forma geral e histórica, o cooperativismo se fortalece nos momentos difíceis. No sistema Sicoob, crescemos de R\$ 117 bilhões de ativos totais (dezembro de 2019)

para R\$ 190 bilhões (dezembro de 2021), representando 62% de expansão. Podemos destacar que a liberação de crédito, no sistema Sicoob, ficou numa proporção bem acima dos bancos tradicionais que “frearam” os recursos. O Sicoob, na contramão do mercado, teve nos dois anos de pandemia 60% a mais de aprovações de propostas de crédito que a média. Fizemos esforços, também, na área de tecnologia para proporcionar o acesso ao SicoobNet e App Sicoob, sem a necessidade do cooperado se deslocar até uma agência para ser atendido.

JC - E como tem sido os resultados agora em 2022, a perspectiva é de melhora nos negócios?

Maria Luisa - Tem sido ainda melhor do que em 2021. Continuamos no nosso ritmo forte de crescimento no número de cooperados, número de agências físicas, depósitos, crédito e negócios de forma geral. Cabe destacar que o Sicoob é uma IF completa, com soluções como previdência complementar própria, consórcios, câmbio, cartões, seguro, soluções de recebimento e pagamento para os cooperados, além de um portfólio completo de opções de investimentos, poupança e de crédito, incluindo o

Sicoob SC/RS

Fundação e sede: O Sicoob Central SC/RS nasceu no dia 8 de novembro de 1985. A sede é em Florianópolis (SC)

Receita: R\$ 30,4 bilhões
Sobras: R\$ 828 milhões
Associados: 1,2 milhão (2021)

investimento financeiro de renda fixa ganhou protagonismo. Além do crescimento dos depósitos, no Sicoob, conseguimos aumentar o volume de créditos liberados. Em 2020, o Banco Central permitiu que alongássemos os créditos dos cooperados, criou programas de combate aos efeitos econômicos ocasionados pela Pandemia e o Sicoob é parceiro do governo federal. Temos acesso ao Pronampe, Fampe (Sebrae), além dos demais programas criados ou intensificados nos últimos dois anos.

JC - Como a melhora na nota de avaliação de risco pela Fitch Ratings contribuiu para o trabalho?

Maria Luisa - A agência Fitch elevou o Rating do Sicoob no relatório mais recente, publicado em maio de 2022. Em junho de 2021, foi de AA- e agora em maio de 2022 passou para AA. A elevação da nota reflete a melhora do perfil de negócios e de risco do Sicoob, dos controles de governança. Além disso, o aumento do fundo de proteção Sicoob reflete os bons indicadores de qualidade de crédito, rentabilidade, capitalização, liquidez e bons controles dos níveis de risco. A elevação do rating traz maior credibilidade à marca.

acesso às linhas de crédito do BNDES. Nossa expectativa é que nossos resultados cresçam minimamente 30%, que tem sido a nossa média nos últimos anos.

JC - De que forma a retração econômica surgida a partir da pandemia contribuiu ou prejudicou os negócios do Sicoob?

Maria Luisa - Com o início da pandemia, tivemos um crescimento muito grande dos investimentos financeiros, assim como o mercado de forma geral. As pessoas, diante das incertezas econômicas, optaram em não fazer investimentos produtivos e então o

02 DE JULHO

100° DIA INTERNACIONAL DO COOPERATIVISMO

UMA GRANDE COOPERATIVA SE CONSTRÓI A MUITAS MÃOS. E COOPERATIVAS CONSTROEM UM MUNDO MELHOR!

Mesmo em tempos difíceis, continuamos investindo e, hoje, já somos uma das maiores cooperativas de produção agropecuária do Rio Grande do Sul. É nossa vocação alavancar de forma sustentável o desenvolvimento do Estado.

LANGUIRU

Alimentando gerações **somos COOP**

f /cooplanguiru
@cooplanguiru
Cooperativa Languiru

CRÉDITO

Unicred Central
RS alia inovação e
expansão há 32 anos

Nos últimos anos,
foram lançados serviços,
canais digitais e
ferramentas para facilitar
o acesso de cooperados

Osni Machado

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

O Sistema Unicred nasceu há 32 anos com o propósito de levar prosperidade à vida dos cooperados. Atendimento baseado em assessoria financeira é o comprometimento da entidade. Seu ativo total chegou a R\$ 6 bilhões, valor 18,7% superior ao registrado em 2020, sendo que o capital social conquistado foi de R\$ 470,2 milhões, 7,5% maior que em 2020. O depósito à vista também demonstrou ascensão, atingindo o montante de R\$ 615 milhões, valor 5,1% maior que em 2020, enquanto o depósito a prazo ultrapassou os R\$ 4,3 bilhões – um crescimento de 18,2% no ano.

Em relação à receita de Produtos e Serviços, alcançou a marca de R\$ 55,5 milhões, número 2,7% superior a 2020. Outro apontamento interessante está no índice de inadimplência, que foi de 0,86% em 2021, indicador que, além de estar abaixo da média do mercado, também se manteve estável diante da pandemia – atingindo uma provisão de 3,02%.

Nesta entrevista, o presidente da instituição, Paulo Abreu Barcellos, comenta esses resultados e fala do cenário em ascensão do cooperativismo de crédito.

Jornal do Comércio - Como está o ano de 2022 em comparação ao ano de 2021?

Paulo Abreu Barcellos - O ano de 2022 se mostra extremamente positivo até o momento, apresentando um crescimento ainda mais vigoroso em relação a 2021. Seguimos com uma expansão saudável para novos territórios e perspectivas otimistas para o segundo semestre. Para a Unicred RS, nossos indicadores não representam apenas resultados econômicos, mas nossa dedicação coletiva ao crescimento sustentável de nossos cooperados e das regiões em que estamos inseridos. Em instituições financeiras

tradicionais, resultados como estes representam lucro, enquanto em nossa cooperativa são os resultados que retornam proporcionalmente aos nossos cooperados – por terem acreditado na solidez de nosso sistema, como benefícios para si próprios e para o desenvolvimento das comunidades onde estamos. Neste ano, trabalhamos conjuntamente para entregar ainda melhores resultados para nossos cooperados – algo que é possível apenas por nossa atuação coletiva, com o propósito de criar um mundo próspero, sem perdedores.

JC - Quais as lições trazidas pela pandemia?

Barcellos - Em um período de intensa recuperação, com a instabilidade provocada pela pandemia e suas consequências, a atividade econômica recente foi marcada por altos e baixos em todos os segmentos. Diante deste cenário, ficou evidente que teríamos pela frente mais um ano desafiador em 2021. Mesmo com essas adversidades, atingimos não apenas números bastante expressivos, como já havíamos feito em 2020, mas também, em 2021, o maior resultado de nossa história. Para conquistar esta marca tão importante, a Unicred Central RS se dedicou principalmente aos seus cooperados, buscando alinhar inovação, crescimento sustentável, expansão e constantes novidades em seus produtos e serviços. Igualmente, ampliamos nossos serviços e canais digitais e lançamos ferramentas para facilitar o acesso de cooperados – apresentamos produtos como o Unicred Pay (que oferece pagamentos a distância), um novo Clube de Vantagens, o lançamento de nossas carteiras digitais e outras novidades, como a Letra de



O cenário do cooperativismo no mundo se mantém positivo e em ascensão



Barcellos prevê que 2022 será ainda melhor do que 2021, quando instituição teve expansão na carteira

Crédito Imobiliário, Saldo Global de Investimento, evolução em nossa Previdência, entre outros. Tudo isso e mais graças ao investimento crescente em inovação por parte da Unicred.

JC - Qual o cenário atual do cooperativismo?

Barcellos - Em tempos de crise, como é de praxe para as cooperativas, a Unicred RS se reinventou e seguiu sua trajetória de crescimento. O cenário do cooperativismo no mundo se mantém positivo e em ascensão, uma vez que o número de cooperativas e de cooperados seguiu crescente mesmo nos últimos dois anos. Em termos gerais, temos mais de 3 milhões de cooperativas em todo o mundo, com mais de 1 bilhão de cooperados – sendo o cooperativismo de crédito representando 9,55% do mercado financeiro mundial, segundo dados do Anuário do Cooperativismo Brasileiro de 2021. E estes números seguirão crescentes a partir de um sistema que confia na cooperação e na coletividade, sempre.

JC - O cenário atual está propício para uma expansão?

Barcellos - Alinhados pelos objetivos de nosso planejamento estratégico, seguimos dedicados à nossa expansão a partir da visão síncrona de nossas cooperativas, orientadas pelo propósito comum de um crescimento sustentável. Com a expansão geográfica e presença em diferentes territórios, que já não mais se limitam ao Rio Grande do Sul, a Unicred Central RS também amplia seu número de cooperados e o movimento cooperativista – em crescimento sempre consonante à saúde do negócio em prol de nossa

Unicred Central RS

■ **Local:** Sede em Porto Alegre (RS)

■ **Fundação:** Na cidade de Casca, interior do Rio Grande do Sul, 25 associados, entre os quais 15 médicos, fundaram a pioneira Unicred Vale das Antas, marco do começo funcional do Sistema Unicred.

■ **Sobras, receita, projeção, desempenho:** A Unicred Central RS fechou 2021 com o resultado consolidado entre suas cooperativas inédito de R\$ 142.216.621, revelando um aumento de 38,5% em relação ao ano de 2020. Como consequência, a carteira de crédito da Instituição Financeira Cooperativa chegou a R\$ 3,6 bilhões, o que representa uma evolução de 14% em relação ao ano anterior. Os recursos administrados também cresceram na proporção de 15,6%, com um total de R\$ 5,4 bilhões.

perenidade. Neste direcionamento que considera ações que fazem com que o sistema seja mais eficiente em processos, pessoas e, evidentemente, finanças, nos dedicamos a oferecer, cada vez mais, atendimento personalizado, comodidade e segurança para todos a partir de espaços de novas agências e sedes com conceito e infraestrutura excelentes – oferecendo, principalmente, conforto, privacidade e tecnologias adequadas ao atendimento de cooperados.

JC - Qual o número de crescimento de cooperados no último ano?

Barcellos - Em relação ao crescimento no número de cooperados, a Unicred RS fechou o ano de 2021 com 74.954 cooperados, número 4,2% maior do que aquele conquistado no final de 2020, que segue crescente em 2022.

JC - Como está a presença física da cooperativa em outras regiões?

Barcellos - O Sistema Unicred RS possui atualmente 11 cooperativas e 82 pontos de atendimento que representam 74,9 mil cooperados, R\$ 5,9 bilhões de ativos e R\$ 3,6 bilhões na carteira de crédito. Estes números são possíveis apenas por nosso relacionamento próximo a cooperados, tanto no Rio Grande do Sul como em outros estados.



O cooperativismo de crédito representa 9,55% do mercado financeiro mundial e esses números seguirão crescendo

O futuro que o Sicoob enxerga tem lugar para todos.

Já imaginou cooperar ao invés de competir?
 Gerar riqueza e renda em todas as regiões?
 Ser mais do que um cliente: ser sócio e participar das decisões e dos ganhos?
 Isso tudo é o cooperativismo. Uma escolha que pode ser feita por todos e da qual nós, do Sicoob, muito nos orgulhamos.
 Venha fazer parte.

Homenagem do Sicoob no Dia Internacional do Cooperativismo

Mais
 que uma
 escolha
 financeira



CRÉDITO

Sicredi destaca-se como maior financiador do agronegócio

Cooperativa foi responsável por 44% de todos os contratos firmados com produtores em 2021

Nicolas Pasinato
nicolasp@jcrs.com.br

Desde sua origem, a cooperativa Sicredi tem atuado lado a lado do agronegócio e da agricultura familiar do Rio Grande do Sul. No ano passado, foi responsável por 44% de todos os contratos de crédito rural do Estado. Fundado em Nova Petrópolis, na serra gaúcha, o sistema tem ampliado cada vez mais as suas fronteiras. Em 2021, inaugurou 220 agências, com destaque para os estados de São Paulo, Minas Gerais, Santa Catarina e Pará. Neste ano, a expectativa é de 250 inaugurações. Nesta entrevista, o presidente da Central Sicredi Sul Sudeste, Márcio Port, destaca os resultados recentes da cooperativa, os desafios enfrentados de 2021 para cá e avalia quais caminhos o cooperativismo deve percorrer para seguir em pleno desenvolvimento.

Jornal do Comércio - Como foram os resultados do Sicredi em 2021 e o que mais impactou o desempenho da cooperativa?

Márcio Port - O Sicredi teve um resultado líquido de R\$ 4,7 bilhões e crescimento de 43,6% a nível nacional. Hoje, estamos em 26 estados e no Distrito Federal, com agências em mais de 1,6 mil municípios. Atualmente, somamos cerca de 6 milhões de associados no Brasil. Esse ótimo crescimento do último ano reflete, principalmente, a alta que tivemos na carteira de crédito, que foi de 31%, sendo que no crédito rural, onde somos o segundo maior financiador do País, tivemos uma alta de 41%. Além disso, o índice de inadimplência se manteve baixo em 2021, registrando 0,9%, o que mostra que crescemos em carteira de crédito e mantivemos a qualidade na concessão. Em 2021, também apresentamos um aumento de 14% no número de associados – saindo de 4,9 milhões para 5,6 milhões – e em 15% no número de agências, de 1990 para 2.281. Passamos a atuar em locais em que até então não estávamos, levando o cooperativismo para um número ainda maior de

pessoas.

JC - O que pode ser destacado de resultados no primeiro semestre? A perspectiva é de mais um período de crescimento?

Port - O aumento da Taxa Selic, que saiu de 2% para 13,25% ao ano, fará com que o resultado de 2022 seja superior ao de 2021, isto por conta de uma parcela da carteira de crédito ser impactada pela taxa básica de juros, aumentando o faturamento das cooperativas, e pelo fato de as despesas operacionais e administrativas terem aumentado apenas 8% nos últimos 12 meses. Como aspecto positivo, apesar do aumento do resultado, por ser uma instituição financeira cooperativa, no final do ano, uma parcela dos resultados retorna para os associados, compensando em parte o aumento das taxas de juros que o País está enfrentando. Em 2021, em nível nacional, os associados receberam uma devolução de R\$ 1,191 bilhão, o que representou 35% do resultado de 2020. Esta tem sido uma média percentual de distribuição de resultados do Sicredi nos últimos anos e é um dos diferenciais do cooperativismo. Também temos visto a continuidade do crescimento nos volumes administrados. No Rio Grande do Sul, crescemos 20% no volume de depósitos e também na carteira de crédito nos últimos 12 meses, o que é um ótimo desempenho neste momento.

JC - As perdas no campo devido à estiagem no Estado acabam tendo algum impacto nas carteiras do Sicredi?

Port - O impacto se deu muito mais no bolso dos produtores rurais do que na carteira de crédito do Sicredi. Nas operações de custeio rural, é normal existir a cobertura de seguro agrícola. Nesses casos,

o seguro quita a operação de crédito do associado, desobrigando-o do pagamento. Apenas via Proagro, que é o seguro subsidiado do governo federal, tivemos neste ano, só no Rio Grande do Sul, 40 mil operações indenizadas, totalizando R\$ 1,5 bilhão. Existem ainda os seguros privados, dos quais não temos os valores consolidados no momento. Já nas operações de investimentos não existe seguro com cobertura para estiagem, mas o governo federal concedeu rebate de 35,2% para os produtores rurais que quitassem suas operações em dia, permitindo o refinanciamento com a própria instituição financeira, o que deu um ânimo para o setor. Com isso, o valor das prorrogações que foram realizadas não chegou a 1% do valor da carteira de crédito rural do Sicredi. Outra coisa importante de falar é a necessidade de pensarmos imediatamente em aumentar a quantidade de propriedades rurais no Estado com sistema de irrigação. Falamos sobre isso nos anos de estiagem e depois o assunto fica esquecido.

JC - Como se deu a expansão do Sicredi no ano passado e de que forma ocorre agora?

Port - Há expansão tanto na rede de atendimento como no número de associados. Em 2021, crescemos 145 mil associados no Estado e temos verificado um ótimo ingresso de novos associados nos cinco primeiros meses de 2022, o dobro do que no igual período de 2021. Já na rede de atendimento, inauguramos 13 novas agências no RS em 2021 e, para 2022, temos previstas 30 novas, das quais 11 são em municípios em que ainda não estávamos presentes. Hoje, estamos presentes em 95% dos municípios do Estado, sendo a instituição financeira com maior presença física nos municípios. No País, em 2021, foram inauguradas 220 agências, sendo que os estados que mais concentraram inaugurações foram São Paulo, Minas Gerais, Santa Catarina e Pará. Para 2022, a previsão é de 250 novas agências no País.

JC - Quais produtos têm sido mais requisitados pelos associados de 2021 para cá?

Port - Possuímos uma diversificação muito grande de produtos, adequados a todas as realidades regionais e também aos diferentes perfis das pessoas. Atuamos desde nossa origem de forma muito forte



Márcio Port diz que estão previstas 30 novas agências no Estado

Sicredi

Total de associados:
6 milhões

Resultado distribuído aos associados em 2021: R\$ 1,191 bilhão

Crédito rural em 2021: R\$ 47,2 bilhões

JC - Como avalia a concessão de crédito?

Port - Em 2022, atuamos de forma intensa na linha de crédito emergencial criada pelo governo do Rio Grande do Sul, chamada de Juro Zero. Além disso, continuamos muito ativos no sentido de fazer girar a economia local e regional e a concessão de crédito é a maior alavanca para ativar a economia. O crescimento da concessão de crédito nos últimos 12 meses, no RS, está em 23%, sendo que, hoje, contamos com uma carteira de R\$ 45 bilhões, dos quais 42% são alocados em crédito rural e créditos direcionados.



Aumento da Selic, de 2% para 13,25% ao ano, fará com que o resultado de 2022 seja superior ao de 2021



Em 2021, financiamos R\$ 1 bilhão em novas instalações de energia solar apenas no RS, crescimento de 60% em relação a 2020

com o agronegócio e com a agricultura familiar. O Sicredi é hoje o maior financiador do agronegócio do Rio Grande do Sul em quantidade de contratos firmados com os produtores. Fomos responsáveis por 44% de todos os contratos de crédito rural no ano passado no Estado. Também possuímos grande protagonismo entre as micro e pequenas empresas do Rio Grande do Sul. Além disso, somos muito atuantes na energia solar. Em 2021, financiamos R\$ 1 bilhão em novas instalações apenas no Estado, com crescimento de 60% em relação a 2020. Pelo terceiro ano seguido financiamos 40% de todas as instalações de energia solar do Rio Grande do Sul, dado que nos deixa muito orgulhosos.

Jornal do Comércio

O Jornal de economia e negócios do RS

BAIXE O APP JC

Jornalismo sério e de credibilidade na palma da sua mão

Acesso ilimitado para assinantes JC:

Últimas notícias

Versão para folhear

Notificações das notícias mais importantes



ENERGIA

Coprel construirá sua terceira PCH no rio Jacuí

Projeto receberá investimento de R\$ 45 milhões, e a produção de energia deve iniciar até 2026

Jefferson Klein
jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

Tendo sido recentemente bem-sucedida em leilão de energia para abastecer o sistema elétrico interligado nacional, a Pequena Central Hidrelétrica (PCH) Santo Antônio do Jacuí será implementada (até 2026) pela Coprel (de Ibirubá). O presidente da cooperativa, Jânio Vital Stefanello, destaca que será a terceira usina da associação a ser instalada no rio Jacuí (as outras duas são Cotovelo do Jacuí e Tio Hugo). Além da área de geração, a Coprel prevê para esse ano investimentos nos segmentos de distribuição de energia e de fornecimento de internet, que somados representarão mais de R\$ 120 milhões.

Jornal do Comércio - No fim de maio, a Coprel saiu vencedora de leilão de energia promovido pelo governo federal no projeto da PCH Santo Antônio do Jacuí. Como foi a estratégia para disputar o certame?

Jânio Vital Stefanello - A área de engenharia e financeira fez toda uma otimização do empreendimento. Um dos desafios enormes nessa época é, com a elevação de custos, rodar um projeto de PCH. Mas conseguimos um valor muito atrativo (pela energia a ser produzida, de R\$ 289,00/MW) e fomos felizes. Se olharmos os outros leilões que já participamos, não tínhamos obtido um preço tão competitivo. Temos conseguido fazer projetos importantes. Hoje, por exemplo, no centro de operações, já estamos operando 12 pequenas centrais e algumas Centrais de Geração Hidrelétrica (CGHs) e isso mostra a cooperativa cada vez mais fortalecida.

JC - Qual será a potência instalada dessa usina?

Stefanello - A PCH terá 5,1 MW (cerca de 0,1% da demanda média de energia do Rio Grande do Sul). É um projeto que tem um diferencial importante que é se beneficiar da barragem de Ernestina. Terá um fator de capacidade alta, devido ao lago, que não é comum nas pequenas centrais

hidrelétricas. Vamos ter três usinas nesse trecho, a PCH Cotovelo do Jacuí, que opera há mais de 15 anos, estamos concluindo no ano que vem a PCH Tio Hugo e, agora, Santo Antônio do Jacuí, que é no meio dos outros dois complexos.

JC - Qual o investimento estimado na construção da PCH Santo Antônio do Jacuí?

Stefanello - O projeto vai chegar na faixa de aproximadamente R\$ 45 milhões.

JC - O leilão determina que a energia da usina deverá ser fornecida a partir de 2026 até 2045. Quando a cooperativa pretende iniciar as obras da pequena central hidrelétrica?

Stefanello - A nossa ideia é estruturar o projeto neste ano e começar as obras no fim de 2023. Vamos avaliar se traremos parceiros para dentro do empreendimento. A Coprel tem feito esse movimento com outras cooperativas. Fizemos com a Ceriluz (de Ijuí), com a Ceral (de Erechim), e buscamos parceiros privados em alguns empreendimentos para justamente diluir riscos e buscar uma alavancagem maior.

JC - A PCH Linha Onze Oeste, da Ceriluz, também vendeu sua energia nesse último leilão. Inicialmente, a Coprel estava junto da Ceriluz nesse projeto, mas posteriormente saiu do empreendimento. Por quê?

Stefanello - A estratégia foi bem consensual. Inclusive, a Coprel e a Ceriluz têm uma usina juntas, em Boa Vista do Cadeado (Rio Ijuizinho). Na Linha Onze Oeste, nosso objetivo sempre foi ajudar a Ceriluz a alavancar o projeto, a fazer o primeiro movimento. Como é um empreendimento na região deles, uma iniciativa

“

O plano de investimento para esse ano passa de R\$ 120 milhões na distribuição, geração e Telecom



Jânio Vital Stefanello acredita que não existe evolução de renda no Interior sem uma energia melhor

Coprel

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

Receita: da Coprel Cooperativa de Energia ficou em R\$ 312 milhões em 2021 (alta de 9,4%). Da Coprel Cooperativa de Geração e Desenvolvimento, R\$ 16 milhões (alta de 23%)

Sobras: da Coprel Cooperativa de Energia chegou a R\$ 16,5 milhões (alta de 46%) e da Coprel

Cooperativa de Geração e Desenvolvimento, R\$ 4,2 milhões (alta de 13,5%)

importante, nós fizemos a opção de focar nos dois complexos que estamos fazendo, que é Tio Hugo e Santo Antônio do Jacuí, e liberar a Ceriluz para fazer a outra PCH.

JC - A Coprel pensa em apostar em outras fontes de geração?

Stefanello - A cooperativa fará um trabalho de análise de usinas eólicas. Estamos avaliando propostas e a ideia é entrar em projetos um pouco mais avançados, mais consolidados, mais prontos para o leilão. Essa é uma estratégia de diversificação das nossas fontes e de expansão na área de geração. São empreendimentos que vamos entrar com uma participação menor. A ideia é ingressar como investidores e não conduzir as iniciativas.

JC - Em que local essas usinas eólicas serão avaliadas?

Stefanello - Seriam no Rio

Grande do Sul. Estamos olhando no Hermenegildo, uma região que tem muitos projetos.

JC - Por causa da legislação do setor elétrico, a produção das usinas da Coprel não necessariamente é destinada aos seus cooperativados. Como está sendo a experiência da cooperativa em comprar energia no mercado livre (no qual se pode escolher o fornecedor da geração) para atender aos seus associados?

Stefanello - A Coprel foi a primeira que abriu esse caminho, principalmente quanto à regulação. O desafio que tínhamos na legislação era permitir que os pequenos agentes, as pequenas distribuidoras ou cooperativas, pudessem comprar energia no mercado livre. Estudamos muito esse tema, através de consultorias, para justamente baixar o custo na ponta. Conseguimos, nesses últimos dois anos, uma queda no preço de energia por volta de 20%.

JC - O governo gaúcho lançou a terceira etapa do programa Energia Forte no Campo. A Coprel cadastrou alguma iniciativa?

Stefanello - Nessa terceira fase, a Coprel se habilitou a 68% dos recursos do programa (o total, nesse estágio, é de R\$ 40 milhões), que vão ser aplicados em mais de 10 municípios. O Estado entra com 20% (do investimento), a prefeitura com 10% e a Coprel chega a entrar com 50% do projeto. O produtor fica responsável por 20%, às vezes, 30%, no máximo, do empreendimento. Isso viabiliza as iniciativas.

JC - Qual a projeção de instalação de rede trifásica na área de atuação da cooperativa para este ano?

Stefanello - Na faixa de 450 quilômetros. Cada ano, temos um plano

para buscar as localidades que têm mais expansão, as regiões que estão crescendo. A seca, por exemplo, ocasionou uma demanda por pedidos de irrigação muito grande, principalmente na região de Condor, Panambi, Cruz Alta e Tupanciretã. Não existe crescimento, evolução de renda no Interior, se não for com uma energia melhor.

JC - A Coprel também tem um braço de Telecom, como está a expansão do serviço de internet no campo?

Stefanello - Estamos bem entusiasmados, porque tivemos um incremento robusto. Em 2021, crescemos 25% e a projeção é na ordem de 23% para este ano em número de clientes. Hoje, temos cerca de 42 mil conexões e estamos chegando a 30 municípios.

JC - Qual o investimento previsto da cooperativa em 2022?

Stefanello - O plano de investimento para esse ano passa de R\$ 120 milhões na distribuição, geração e Telecom. Na Telecom, são mais de R\$ 25 milhões, na geração, passando de R\$ 40 milhões, e ultrapassa R\$ 56 milhões na distribuição.

“

Em 2021, crescemos 25% e a projeção é na ordem de 23% para este ano em número de clientes

ENERGIA

Cooperativas de energia buscam diversificação de fontes de geração

Produção renovável tende a continuar sendo incentivada, e mercado gaúcho quer entrar cada vez mais nesse cenário

Jefferson Klein
jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

Com vasta experiência na produção de energia através de Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCHs), as cooperativas gaúchas de eletrificação rural procuram ampliar a atuação com outras fontes renováveis, como a eólica e a solar. O apontamento é feito pelo presidente da Federação das Cooperativas de Energia, Telefonia e Desenvolvimento Rural do Rio Grande do Sul (Fecoergs), Erineo José Hennemann.

O dirigente, que exerce ainda a presidência da Certel, de Teutônia, lembra que o Sistema Fecoergs é composto por 25 cooperativas que trabalham com a geração e a distribuição de energia elétrica, além do fornecimento de internet. A ação delas abrange 369 municípios gaúchos, atendendo em torno de 1 milhão de consumidores. Sob seu guarda-chuva, há 33 usinas em operação atualmente.

Jornal do Comércio - Na área de geração de energia, as cooperativas gaúchas, historicamente, sempre tiveram muito sucesso com experiências relacionadas a pequenas centrais hidrelétricas (PCHs). O que explica isso?

Erineo José Hennemann - Daqui para frente, haverá, cada vez mais, o foco na geração de energia. Isso já foi entendido pelo sistema cooperativo e por isso que ele está investindo nessa área. Hoje, com o preço dos combustíveis, se enxerga em um futuro muito próximo o aumento do uso do carro elétrico. E não adianta ter veículos elétricos se não tivermos energia gerada de forma ambientalmente correta, renovável. O sistema (cooperativo) está investindo não só em hidreletricidade, mas também em geração eólica e solar para nos

prepararmos para ter um parque gerador de energia que atenda às demandas do futuro.

JC - Essa é uma tendência do cooperativismo? A diversificação das fontes?

Hennemann - Sem dúvida. A geração eólica e a solar vieram para ficar. Toda a produção renovável será mais incentivada e precisamos fazer com que a gente consiga entrar mais nesse cenário.

JC - A Certel é uma das cooperativas que pensa assim, já que pretende implementar um parque eólico (em Teutônia). Como está esse empreendimento?

Hennemann - As leituras de velocidade e direção do vento estão dentro do esperado até agora, mas vamos medir por três anos. Serão 33 MW, que é um volume de energia que pode atender até 100 mil pessoas.

JC - A pandemia de Covid-19 ainda gera apreensão quanto aos reflexos na operação das cooperativas de eletrificação rural?

Hennemann - Continua preocupando. Porque o cenário econômico alterou bastante. Tivemos aumento de inflação, de juros, houve redução na capacidade de compra, o que é reflexo da pandemia. E o maior problema é o encarecimento das matérias-primas. Se for comprar aço ou cimento hoje, para fazer uma usina, os valores são elevadíssimos. O próprio cenário dos combustíveis prejudica e deixa o setor apreensivo. A guerra na Rússia (com a Ucrânia)



Com o preço dos combustíveis, se enxerga o aumento do uso do carro elétrico no futuro próximo

também está dificultando a aquisição de produtos, pressionando os preços. Mas eu espero que seja passageiro, que logo as coisas entrem em um patamar de equilíbrio.

JC - O programa estadual Energia Forte no Campo entrou na sua terceira fase. Qual a sua avaliação, até agora, dessa iniciativa que busca reforçar a estrutura de fornecimento de energia no meio rural?

Hennemann - Essa terceira etapa do programa foi lançada em maio, com recursos de R\$ 40 milhões (foram selecionados 128 projetos, em 66 municípios gaúchos, totalizando 441 quilômetros de extensão de rede de distribuição de energia elétrica no meio rural) e é um programa específico para as cooperativas. A aplicação desse montante é muito importante. Estamos fazendo com que o meio rural gere emprego, renda e desenvolvimento.

JC - Mas, o que a iniciativa muda no dia a dia das pessoas?

Hennemann - Com a energia monofásica (um dos principais objetivos do programa é dar robustez à rede elétrica), ficamos limitados a uma certa potência. Já com a energia trifásica, se tem uma potência bem maior para utilizar. A monofásica abre uma possibilidade inicial, mas, para que se possa desenvolver uma atividade produtiva maior, é preciso a energia trifásica.

JC - Além de energia, as cooperativas têm trabalhado para levar a internet ao meio rural. Ainda há uma procura muito intensa por esse serviço?

Hennemann - A demanda é grande e sabemos que a internet é um diferencial para o nosso produtor rural. Ele precisa ter uma internet de qualidade, não somente para desenvolver a sua atividade, mas também pensando no futuro, para que as gerações mais jovens fiquem no campo, dando continuidade ao trabalho. A ampliação dos serviços de internet na área rural vai continuar sempre, não é algo que se estanca.

JC - Tradicionalmente, a energia que as cooperativas repassavam aos seus associados era suprida pela distribuidora regional mais próxima (no Rio Grande do Sul, por exemplo, muitas cooperativas recorriam à RGE nessa ação). No entanto, a perspectiva agora é de o sistema cooperativo recorrer à compra no Ambiente de Contratação Livre?

Hennemann - É uma tendência. Hoje, praticamente, todas as cooperativas já estão adquirindo grande parte da energia no mercado livre. Continua sendo atrativo, inclusive algumas estão se associando para



Hennemann afirma que o sistema está apostando no mercado livre

comprar um montante maior (de energia) para garantir uma energia mais barata para o associado. Atualmente, por exemplo, a Certel tem um preço em torno de 30% menor do que as grandes concessionárias. Reduzindo o custo da energia, é possível repassar isso para o associado.

JC - Quanto da sua energia a Certel tem contratada no mercado livre?

Hennemann - Cerca de 90%.
JC - Falando ainda na Certel, em que etapa se encontra o projeto da PCH Vale do Leite que a cooperativa pretende construir entre os municípios de Pouso Novo e Coqueiro Baixo, no rio Forqueta?

Hennemann - Ainda estamos na fase de projeto, com o orçamento pronto, mas dependemos de questões legais, como, por exemplo, a licença de instalação. Ao sair a licença, começamos a obra. A parte de financiamento está resolvida, só depende do licenciamento.

JC - A licença deve sair ainda este ano?

Hennemann - Acredito que sim. E, a partir do começo das obras, leva cerca de um ano e meio para ficar pronta a usina.

JC - Qual o investimento previsto atualmente no projeto e qual será a capacidade do empreendimento?

Hennemann - A estimativa hoje é na ordem de R\$ 60 milhões para uma potência de 6,4 MW.

JC - Para 2022, qual o investimento total previsto pela Certel?

Hennemann - Para este ano, vamos ultrapassar os R\$ 100 milhões.

JC - Recentemente, a Certel inaugurou a subestação de energia Forquetinha. Qual é a importância desse empreendimento?

Hennemann - É uma subestação que vai liberar energia para a região de Lajeado e Forquetinha,

Fecoergs

- **Fundação e sede:** 09/09/1971, sediada atualmente em Porto Alegre
- **Km de redes:** 65 mil
- **Municípios de atuação:** 369
- **Associados:** 309 mil famílias associadas, representando mais de 1 milhão de gaúchos
- **Número de cooperativas:** 25, sendo 15 de distribuição de energia e 10 de desenvolvimento e geração

uma área que está crescendo bastante, principalmente, nos setores rural e residencial. O investimento no complexo, totalmente da Certel, foi da ordem de R\$ 10 milhões e foi financiado pelo Sicredi Lajeado. Uma intercooperação, uma cooperativa financiando outra cooperativa, esse é um modelo que falamos muito e precisamos buscar isso.



A ampliação dos serviços de internet na área rural vai continuar sempre, não é algo que se estanca

somos **coop**

COOPERA TIVISMO

É UM JEITO COLABORATIVO
DE FAZER NEGÓCIO.



O Dia Internacional do Cooperativismo é comemorado no dia 2 de julho. No campo, nas cidades, na geração de energia, no transporte, na saúde e até nos serviços financeiros, o coop é trabalho, renda e prosperidade para todos os envolvidos.

O COOP FAZ MUITO E FAZ BEM

Acesse: [→ somos.coop.br](https://somos.coop.br)

