

COOPERATIVISMO

Ocergs aposta em hub de negócios para conectar cooperativas ao mercado

Evento Conexão de Negócios aproximou o sistema cooperativista de empresas do agro e lideranças do setor na Expodireto

Claudio Medaglia, de Não-Me-Toque
claudiom@jcrs.com.br

O Sistema Ocergs realizou na quinta-feira a primeira edição do Conexão de Negócios, iniciativa voltada a aproximar cooperativas gaúchas de grandes empresas do agronegócio e a ampliar oportunidades de parcerias comerciais. A agenda, na Casa do Cooperativismo, durante a Expodireto Cotrijal 2026, marcou o lançamento de uma proposta permanente de encontros estratégicos entre o cooperativismo e companhias do setor, com foco na geração de negócios e na integração entre diferentes elos da cadeia produtiva.

A iniciativa integra uma estratégia mais ampla do Sistema Ocergs, que inclui maior presença em feiras internacionais, para fortalecer o papel da entidade como articuladora de oportunidades para o cooperativismo gaúcho. A proposta é que a organização atue como um hub de negócios, conectando cooperativas a empresas, instituições e lideranças do setor produtivo em um ambiente voltado à identificação de parcerias e ao desenvolvimento de novos projetos.

Segundo o presidente do Sistema Ocergs, Darci Hartmann, a iniciativa busca ampliar a atuação da entidade para além da representação institucional.

"Queremos atuar como um agente facilitador que viabiliza oportunidades comerciais para as cooperativas do Estado, no intuito de fortalecer a competitividade do setor. Atuaremos como um hub de negócios, conectando atores estratégicos para impulsionar ainda mais o crescimento do cooperativismo", afirmou. A agenda desta quinta-feira reuniu lideranças de 13 cooperativas dos ramos agropecuário, crédito, infraestrutura e transporte, além de executivos de grandes companhias do agronegócio. Durante o encontro, representantes de John Deere, Yara Brasil e Mahindra apresentaram soluções, tecnologias e possibilidades de parceria voltadas ao aumento da produtividade e da eficiência nas propriedades rurais e nas cadeias produtivas atendidas pelas cooperativas.

Para o diretor de vendas da linha agrícola da John Deere no Brasil, Horácio Meza, iniciativas que aproximam indústria e cooperativismo são estratégicas para ampliar o uso de tecnologia no campo. Ele destacou que a empresa investe mais de US\$ 2 bilhões por ano em inovação, mas ressalta que o ganho de produtividade depende também da capacitação e da correta utilização



Executivos do agronegócio destacaram oportunidades de parceria com ação do sistema cooperativo

dessas ferramentas pelos produtores. "A tecnologia sozinha não se transforma em resultado. A aproximação com cooperativas e instituições de ensino é fundamental para ajudar produtores e operadores a utilizarem melhor essas soluções", afirmou.

Segundo ele, a cooperação também pode avançar para o desenvolvimento conjunto de tecnologias adaptadas à realidade local, a partir de estruturas como o centro de desenvolvimento tecnológico da empresa em Campinas.

No segmento de nutrição de plantas, o diretor comercial da Yara Brasil para a Região Sul, Márcio Wally, destacou que as cooperativas têm papel decisivo na difusão de inovação no campo. A empresa aposta em tecnologias que ampliem a eficiência no uso de fertilizantes e contribuam para elevar a produtividade das lavouras. "A melhor forma de diluir custos na atividade agrícola

é produzir mais. E as cooperativas são fundamentais para levar essas inovações ao produtor, porque têm estrutura técnica e relação direta com os agricultores", afirmou.

Na prática, explicou, muitas cooperativas atuam como intermediárias na distribuição de fertilizantes e também orientam os produtores por meio de equipes agrônomicas, influenciando na adoção de novas tecnologias.

Já o gerente de exportação da Mahindra Brasil, Ricardo Dutra, ressaltou que o cooperativismo também é estratégico para ampliar o acesso de pequenos produtores a máquinas e equipamentos agrícolas. A empresa mantém fábrica em Dois Irmãos, no Rio Grande do Sul, com capacidade de produzir até 3 mil máquinas por ano, e tem como foco a agricultura de menor escala. "Hoje cerca de 15% do nosso faturamento está ligado a negócios com cooperativas. Elas são um canal im-

portante para chegarmos ao pequeno agricultor", afirmou.

Dutra observou que o modelo também acompanha a estratégia de expansão internacional da companhia, que recentemente iniciou operações no Paraguai com concessionários voltados ao atendimento de cooperativas locais.

A presença dessas empresas reforça o interesse da indústria em fortalecer a relação com as cooperativas, que desempenham papel relevante na difusão de tecnologias, na organização da produção e na viabilização de recursos para o agronegócio. Também participaram representantes de entidades ligadas ao desenvolvimento econômico e ao setor produtivo, ampliando o ambiente de articulação institucional. O formato será replicado em futuras edições, consolidando uma agenda permanente de relacionamento com empresas e instituições estratégicas para o setor.

Força para o agro é força para movimentar toda sociedade

Quem trabalha na indústria, comércio ou serviços, ou ainda preparando aquele cafezinho com leite, também faz parte do ciclo do agro.

É por isso que o Senar existe, para apoiar o agronegócio com Assistência Técnica e Gerencial, Formação Profissional Rural e Promoção Social às famílias rurais, contribuindo para sustentar toda a cadeia produtiva.

Porque quando o agro vai bem, a vida anda melhor.

senar_rs
 senarrrs
 senar-rs.com.br
 senarrigrandedosul

SENAR