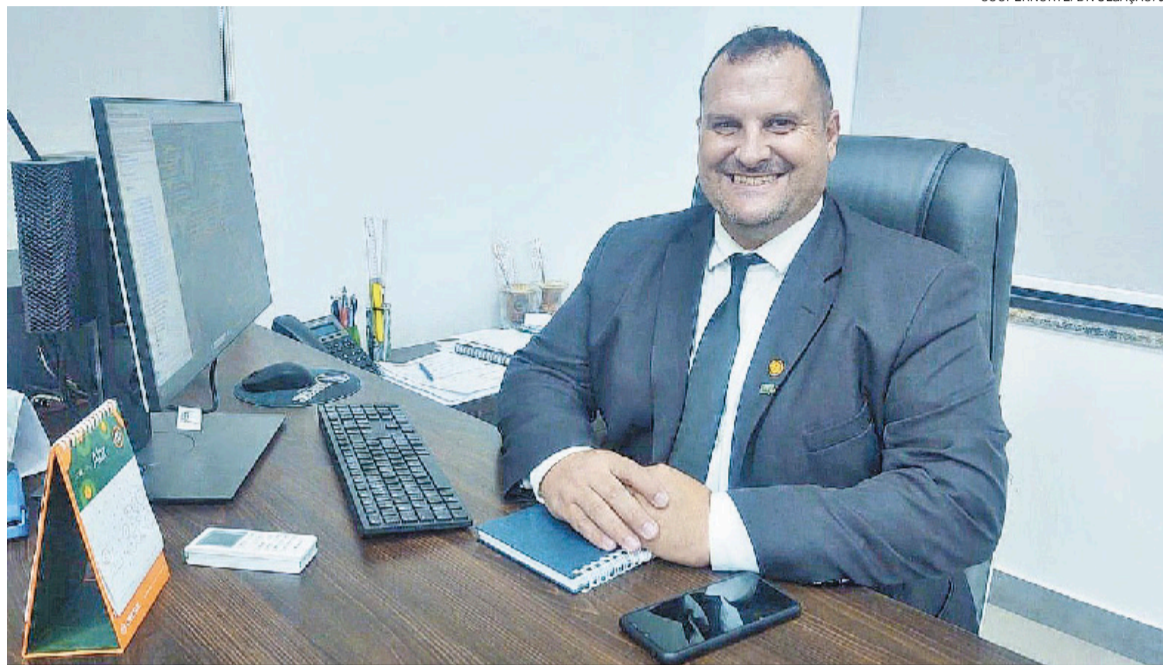


REPORTAGEM ESPECIAL

‘Nosso foco é a sustentabilidade do produtor’, afirma o presidente da Coopernorte

Cristiano Bastos, especial para o JC*
De Viamão

A expansão imobiliária e o avanço da agricultura 4.0 em Viamão encontram na infraestrutura elétrica o seu principal gargalo — ou sua maior oportunidade. É o que defende o presidente da Coopernorte, Jairton Nunes Vieira. Técnico agrícola de formação e gestor da cooperativa desde 2009, Vieira acompanhou o salto de 3.900 para 7.300 associados. Nesta entrevista, ele detalha o plano de investimentos de R\$ 12 milhões para uma nova subestação e explica como a fibra óptica está garantindo a sucessão familiar no campo.



COOPERNORTE/DIVULGAÇÃO/JC

Jairton Nunes Vieira destaca o plano de investimentos de R\$ 12 milhões para uma nova subestação



Ao comprarmos energia em alta tensão (69 kV) para rebaixar internamente, conseguiremos reduzir a tarifa. Estamos projetando a cooperativa para os próximos 10 anos, prevendo inclusive a chegada de data centers

Empresas & Negócios – Qual é o principal diferencial competitivo da Coopernorte frente às grandes concessionárias como a Equatorial, considerando que a tarifa da cooperativa chega a ser superior?

Jairton Nunes Vieira – Nossa tarifa é, de fato, cerca de 20 centavos mais cara que a da Equatorial. No entanto, temos registrado uma migração constante de clientes para a Coopernorte. O motivo é a rapidez no restabelecimento da energia. Para quem produz ou possui indústria, o custo de ficar parado é muito maior que o valor do quilowatt. Nosso diferencial é o atendimento e a presença local.

E&N – O que está sendo implementado em termos de tec-

nologias de redes inteligentes (smart grids) para reduzir perdas e melhorar a eficiência?

Vieira – Saltamos de dois religadores em 2012 para 22 equipamentos telecomandados hoje. Temos um Centro de Operações de Rede (COR) que monitora tudo via internet. Se falta um alimentador, fazemos o chaveamento remoto imediatamente. Além disso, temos bancos reguladores que elevam a tensão automaticamente quando notam queda na ponta, garantindo energia de qualidade para o associado.

E&N – Águas Claras vive um “boom” imobiliário e logístico. A cooperativa consegue dar conta dessa demanda reprimi-

da ou há fila de espera?

Vieira – Dobramos o número de ligações em 15 anos e fazemos cerca de 10 novas conexões por semana. Houve uma desaceleração recente devido a um Termo de Ajuste com o Ministério Público: agora, só ligamos energia em novos loteamentos que tenham anuência total da prefeitura. Isso organiza o crescimento. Estamos dimensionando o sistema para a explosão habitacional prevista para os próximos cinco anos na RS-040.

E&N – Existe um projeto para uma subestação própria de 69 kV. Como isso impactará o bolso do consumidor?

Vieira – Esse é o nosso grande projeto para o próximo ano.

Um investimento de R\$ 12 milhões, com apoio do Governo do Estado. Ao comprarmos energia em alta tensão (69 kV) para rebaixar internamente, conseguiremos reduzir a tarifa. Estamos projetando a cooperativa para os próximos 10 anos, prevendo inclusive a chegada de data centers, que buscam nossa região pelo potencial hídrico para refrigeração.

E&N – De que forma a capilaridade da fibra óptica está viabilizando a chamada agricultura 4.0 na região?

Vieira – Temos 650 km de fibra óptica. Hoje, 80% dos nossos produtores já têm internet e automação. O produtor de leite ou de hortifrutigranjeiros agora

controla os motores de irrigação pelo celular. Isso reduz a dependência de mão de obra, que é escassa, e permite que o jovem fique no campo, estudando via ensino remoto enquanto ajuda na sucessão familiar. Eu saí da propriedade para estudar nos anos 90; hoje, o jovem não precisa mais sair.

E&N – Como o faturamento da cooperativa tem se comportado diante desse novo cenário econômico?

Vieira – Crescemos 45% nos últimos cinco anos. O braço de Telecom, que começou em 2019, já gera R\$ 500 mil por mês e queremos chegar a R\$ 1 milhão. Trabalhamos com capital de terceiros (BNDES e cooperativas de crédito), mas com endividamento controlado em 50%, o que é saudável para o setor. O aumento da qualidade da rede faz o associado consumir mais — ele agora pode ter um forno elétrico ou uma ordenha moderna —, e isso retroalimenta o giro de capital no comércio local.



COOPERNORTE/DIVULGAÇÃO/JC

Rapidez no restabelecimento de energia é um dos diferenciais que tem atraído clientes para a cooperativa, especialmente os do ramo industrial

A Coopernorte também integra critérios de preservação em sua operação. Com o apoio de um biólogo, a cooperativa instalou nove travessias para animais silvestres (bugios, gambás e ouriços) em pontos críticos de Águas Claras, reduzindo drasticamente a mortalidade da fauna local por contato com a rede elétrica.