

# COOPERATIVISMO

Caderno Especial do Jornal do Comércio | Porto Alegre, sexta-feira e fim de semana,  
30 de Junho e 1 e 2 de Julho de 2023



Sistema**Ocergs**

OCERGS | SESCOOP/RS | ESCOOP

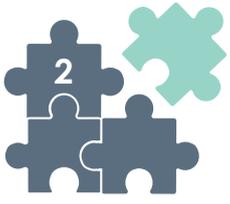
**ICATU**

COOPERA



## Um setor que só cresce entre os gaúchos

O cooperativismo registra expansão de dois dígitos  
pelo segundo ano consecutivo no RS, revelando-se  
como um dos motores da economia gaúcha



O faturamento das cooperativas gaúchas quase triplicou em uma década, passando de R\$ 28,2 bilhões em 2013 para R\$ 81,9 bilhões em 2022, conforme dados divulgados pela Ocergs

AO LEITOR

## A força do cooperativismo

Mauro Belo Schneider

mauro.belo@jornaldocomercio.com.br

O consumidor, muitas vezes, nem sabe que os produtos que adquire integram um dos modelos econômicos que mais envolvem a comunidade: o cooperativismo. No Rio Grande do Sul, é possível encontrar nas prateleiras dos supermercados itens que são feitos por famílias do interior gaúcho. Apesar da disputa com indústrias internacionais, muitas vezes, quem vence essa corrida é justamente a marca local.

Isso porque o cooperativismo

utiliza mão de obra e matéria-prima regionais, fomentando toda uma cadeia. E isso não envolve apenas os setores agro e de varejo: o conceito de associativismo está presente em diversos campos da economia.

Neste caderno especial, o leitor entenderá melhor como o cooperativismo se espalha pelos segmentos de crédito, saúde, infraestrutura e serviços. E é um mercado em plena ascensão.

Como as reportagens mostram, o modelo cresce a dois dígitos no Estado. Mesmo com o Produto Interno Bruto (PIB) oscilando como uma gangorra no

Rio Grande do Sul, o cooperativismo segue sendo um dos principais motores da economia.

O Jornal do Comércio, por mais um ano, publica este suplemento especial focado no cooperativismo, para dar visibilidade a um formato de trabalho que envolve tantas pessoas e que serve de inspiração para outras frentes.

Divisão de recursos entre os associados e preocupação para que os resultados sejam bons para todos os envolvidos são princípios do cooperativismo que merecem ser replicados.

Uma boa leitura!

### ÍNDICE

Números do cooperativismo .....	4
Faturamento das cooperativas quase triplica em uma década.....	5
RS tem 1/3 da população associada ao cooperativismo .....	6
Concentração e competitividade maiores.....	8
Rede vê espaço para expansão de novos beneficiários .....	9
Unimed RS diversifica e fortalece atuação .....	10
Cooperativas de crédito atingem 5,4% da população.....	12
Cooperativa de crédito cresce acima da média nacional.....	13
Sicredi lidera as operações de crédito rural no Estado .....	14
Sicoob planeja inaugurar novas agências no RS .....	15
Vinícola Aurora colhe 70,5 milhões de quilos de uva .....	16
Garibaldi classifica 2023 como um ano de novidades .....	17
Expansão no agro se mantém apesar do mau tempo .....	18
Cotrijal: fidelizar para crescer .....	19
Aposta na relação com associados como diferencial .....	20
Reestruturação vira arma contra crise de cooperativas .....	21
Certel prepara construção de sua maior usina .....	22
Coprel pretende levar serviço de internet para municípios.....	23



### Veja os conteúdos digitais

Acompanhe pelas redes sociais do Jornal do Comércio uma explicação em vídeo do presidente da Ocergs, Darci Hartmann, sobre a importância do cooperativismo para o Rio Grande do Sul e para o Brasil. É possível acessar este caderno no modo folhear em nosso site ([www.jornaldocomercio.com](http://www.jornaldocomercio.com)) e compartilhar os links das matérias pelo WhatsApp.

### EXPEDIENTE

● **Editor-Chefe:** Guilherme Kolling ([guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br](mailto:guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br)) | ● **Editor executivo:** Mauro Belo Schneider ([mauro.belo@jornaldocomercio.com.br](mailto:mauro.belo@jornaldocomercio.com.br)) | ● **Editora de Economia:** Fernanda Crancio | ● **Reportagem:** Claudio Medaglia, Jefferson Klein, Karen Viscardi, Mauro Belo Schneider, Pedro Carrizo e Eduardo Torres | ● **Diagramação:** Luís Gustavo Schuwartsman Van Ondheusden e Ingrid Muller



# O caminho é mais transformador quando a gente **Coopera.**

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

Caminhamos lado a lado com as cooperativas, construindo uma história de sucesso para, juntos, entregarmos um futuro melhor para todos os brasileiros. Trabalhamos para criar hoje um amanhã com mais tranquilidade financeira e qualidade de vida para seus cooperados, suas famílias e a sociedade.

Seguimos juntos construindo com vocês as melhores soluções em Seguros de Vida, Previdência, Capitalização e Investimentos para ampliar ainda mais a nossa missão como agentes de estabilização econômica.

**Esse é o nosso compromisso com o cooperativismo brasileiro. Conte com a nossa parceria.**

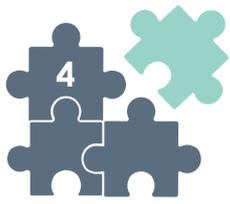
[icatu.com.br](http://icatu.com.br)

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**



## O SETOR EM NÚMEROS

# Cooperativismo no RS – dados consolidados de 2022

O cooperativismo registra números em ascensão e tende a seguir assim, uma vez que, segundo especialistas, as crises fazem com que mais pessoas se aproximem de soluções coletivas, como as apresentadas neste modelo de negócio. Veja os dados divulgados pela Ocergs.

## Cooperativismo no RS



## RAMOS DO COOPERATIVISMO



	Agropecuário	Consumo	Crédito	Infraestrutura	Saúde	Trabalho, Produção de Bens e Serviços	Transporte
Cooperativas	95	6	77	31	53	39	70
Cooperados	278.147	5.830	2.613.900	568.544	25.443	6.053	10.355
Empregados	41.571	5	15.925	2.519	12.678	3.022	343

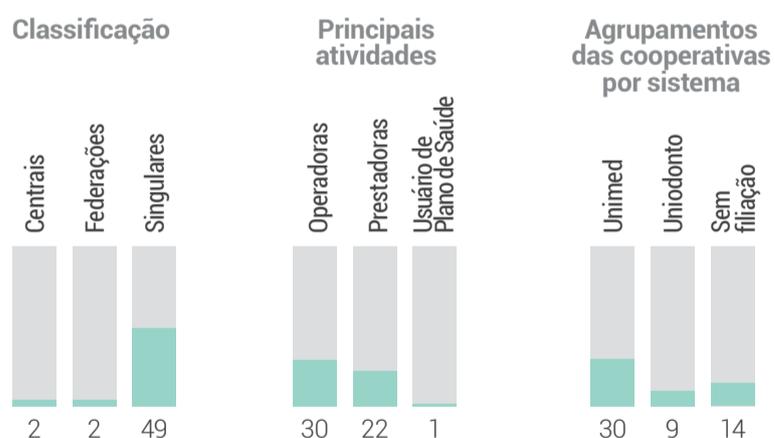


## Cooperativas agro

Número de cooperativas e principais atividades:



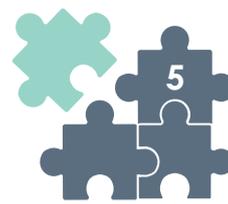
## Cooperativas Saúde



## Desempenho



A grande maioria dos 3,5 milhões de associados, 98,6% do total, concentram-se nos ramos Agropecuário, Crédito e Infraestrutura. Enquanto 92,2% dos empregados, 70,6 mil, concentram-se nos ramos Agropecuário, Saúde e Crédito.



## CENÁRIO

# Faturamento das cooperativas quase triplica em uma década

Karen Viscardi, especial para o JC  
economia@jornaldocomercio.com.br

O faturamento das cooperativas gaúchas quase triplicou em uma década, passando de R\$ 28,2 bilhões em 2013 para R\$ 81,9 bilhões em 2022. Apenas em 2022, a expansão foi de 15% na comparação ao exercício anterior. Enquanto o sistema associativo se manteve sempre em evolução, o resultado do Produto Interno Bruto (PIB) do Rio Grande do Sul foi uma gangorra. Em 2022, o tombo foi de 5,2%. E em 10 anos, cresceu em cinco anos alternados e caiu em outros cinco.

Os resultados dos ingressos das cooperativas demonstram a grande capacidade do sistema em gerar riquezas nos sete ramos de atuação: Trabalho e Produção de Bens e Serviços, Agropecuário, Crédito, Saúde, Infraestrutura, Transporte e Consumo. “Todos os setores do cooperativismo cresceram, o cooperativismo mostrou resiliência e avanço”, destaca o presidente do Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (Sistema Ocergs/Sescoop-RS), Darci Pedro Hartmann.

O avanço também foi significativo nas sobras, que alcançaram R\$ 4,3 bilhões, 19,2% acima do distribuído em 2021. As cooperativas elevaram o patrimônio líquido para R\$ 28,1 bilhões em 2022, alta de

16,2%. Os ativos, que chegaram a R\$ 149,6 bilhões, foram 20,1% superiores ao ano anterior. “Em alguns segmentos, as oportunidades e o mercado foram mais favoráveis e estes tiveram oportunidade maior de expansão”, afirma o dirigente.

O segmento que mais se destaca em número de associados foi Crédito (74,5% do total). Em empregados, o Agropecuário (54,3%) lidera, setor, aliás, considerado o mais forte do cooperativismo do Estado, com R\$ 52 bilhões em faturamento. Em patrimônio líquido, a liderança se inverte e o Crédito volta a assumir o primeiro lugar em 2022, com R\$ 15 bilhões, valor 24,6% superior na comparação a 2021.

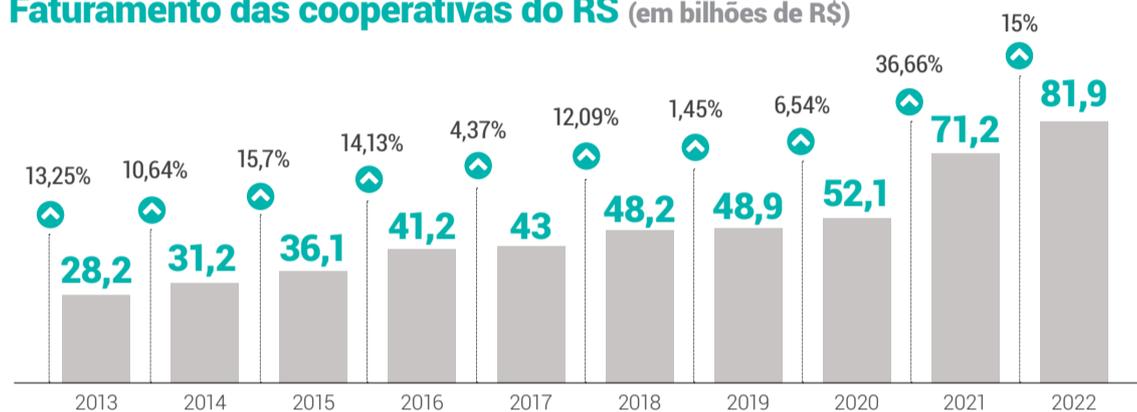
Se considerarmos um recorte de cinco anos do cooperativismo gaúcho, de 2017 a 2022, o número de associados passou de 2,8 milhões para 3,5 milhões, de empregados foi de 61,8 mil para 76,5 mil. As cooperativas, por outro lado, se concentraram para se fortalecer. Em 2017, eram 426 cooperativas, com receitas de R\$ 43 bilhões e sobras de R\$ 1,8 bilhão. Em 2022, o RS contava com 371 cooperativas, com ingressos de 81,9 bilhões e R\$ 4,3 bilhões de sobras. Mas não adianta mercado favorável se a cooperativa e se o ramo não mostrarem competitividade e competência para poder crescer com sustentabilidade.

“A profissionalização e a



O avanço foi significativo também nas sobras, que alcançaram R\$ 4,3 bilhões, 19,2% acima do distribuído em 2021

## Faturamento das cooperativas do RS (em bilhões de R\$)



FONTE: SISTEMA OCERGS/SESCOOP-RS

## Desempenho do Produto Interno Bruto do RS



FONTE: DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA (DEE), DA SECRETARIA DO PLANEJAMENTO, GOVERNANÇA E GESTÃO (SPGG)

capacidade de gestão do sistema associativo, e isso ressaltou muito, têm ajudado as cooperativas a aproveitarem todas as oportunidades de crescimento”, destaca o presidente do Sistema Ocergs, inclusive com incorporações de outras redes e

intercooperação.

E, se depender das metas do Plano Gaúcho de Desenvolvimento para o cooperativismo (RSCOOP150), lançado em 2022 pelo Sistema Ocergs, as cooperativas vão continuar a prosperar em ritmo acelerado.

A meta é atingir R\$ 150 bilhões de faturamento em cinco anos, chegar a 4 milhões de associados, alcançar 100 mil postos de trabalho gerados pelo sistema e distribuir R\$ 7,5 bilhões em sobras líquidas anuais para as cooperativas.

# SOLUÇÕES FINANCEIRAS PARA PROFESSORES

Associe-se! Temos vantagens exclusivas para você!



Cooperando para ensinar. Ensinando para cooperar.

VENHA COOPERAR CONOSCO!



www.educredi.com.br



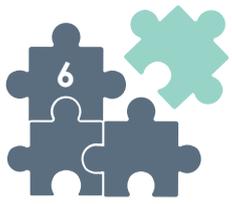
@cooperativaeducredi



@educredi



(51) 99851-0885



## CENÁRIO

# RS tem 1/3 da população associada ao cooperativismo

**Darci Hartmann, presidente do Sistema Ocergs-Sescoop, divulgou nesta semana os dados do setor. Nesta entrevista ao JC, ele analisa o cenário para as cooperativas.**

**Mauro Belo Schneider**  
mauro.belo@jornaldocomercio.com.br

Não é pouca coisa: cerca de 1/3 da população do Rio Grande do Sul é associada ao cooperativismo, composto pelas áreas de crédito, saúde, agropecuária, transporte, trabalho, serviços e infraestrutura. Com uma população de quase 11 milhões de pessoas, 3,5 milhões dos moradores do Estado têm ligação com o segmento.

Segundo Darci Hartmann, presidente do Sistema Ocergs-Sescoop/RS, até 2026, 50% de toda atividade agropecuária gaúcha integrará o cooperativismo. “Estamos mostrando nossa pujança mesmo com a atividade econômica do Estado regredindo (o PIB do RS em 2022 foi negativo), com avanço de 14,9% de faturamento no ano passado.”

Ele admite, no entanto, que há uma série de desafios a serem superados. Entre eles, mais um ano de seca. “Isso gerou uma dificuldade muito grande ao produtor, pois, para muitas regiões, é o terceiro ano de estiagem. Essa dificuldade impacta nas cooperativas agropecuárias, então, precisamos buscar repactuação desses débitos”, avalia o executivo.

O assunto, conforme Hartmann, avança em reuniões em Brasília. A intenção é que, com a questão financeira resolvida, o produtor cooperado tenha tranquilidade para plantar.

O cooperativismo, de acordo com o gestor, tem diversas pontas: a de envolvimento com a comunidade, da valorização dos associados, do comprometimento em sobreviver como empresa e da necessidade de competir com concorrentes

nacionais e internacionais.

Nesta entrevista ao JC, Hartmann, 70 anos, fala mais sobre o cenário atual do setor no Rio Grande do Sul. Ele trabalha no ramo há mais de 50 anos e é, também, vice-presidente da CCGL. Aos 17 anos, foi presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais da cidade de Selbach, onde se criou e iniciou sua relação com o modelo econômico.

Ao divulgar os dados do setor na quarta-feira, na Federasul, em Porto Alegre, Hartmann lembrou que “o cooperativismo transforma vidas e pode transformar o Rio Grande do Sul, garantindo o seu desenvolvimento econômico e social”.

As cooperativas são protagonistas do crescimento do Rio Grande do Sul através de suas atividades econômicas representadas por seus sete ramos de atuação.

O propósito do Sistema Ocergs, conforme o gestor, é fortalecer, representar e defender o cooperativismo gaúcho, guiado por valores que se conectam aos princípios e doutrina cooperativistas, com respeito à diversidade e equidade, compromisso com a inovação e resultados, transparência, austeridade, desenvolvimento e a valorização das pessoas.

**Jornal do Comércio – Como funciona o modelo do cooperativismo?**

**Darci Hartmann** – É o sistema mais inclusivo que existe. Se você analisar, todos os resultados são distribuídos entre os associados proporcionalmente a sua participação. Então, todos os associados têm direito a participar das discussões, das decisões que acontecem dentro dos processos. Somos organizações para gerar sobras, e essas sobras são distribuídas entre todos os associados. Na reforma tributária, temos que ter uma atenção muito grande para que não se percam as condições da atividade.

**JC – Esse é o seu segundo ano à frente do Ocergs-Sescoop, quais os desafios do setor neste período no Rio Grande do Sul?**



**Hartmann observa que, apesar do bom desempenho, segmento agro foi muito afetado pela estiagem no RS**

**Hartmann** - No primeiro meio ano, buscamos uma reestruturação interna no sentido de criar foco, buscar profissionais realmente adequados para que a organização realmente pudesse ser uma alternativa política, social e de representação de todas as cooperativas do Rio Grande do Sul. A partir disso, começamos a fazer um trabalho muito intenso de representação da organização em nível nacional, pois estava muito ausente.

**JC – Como foi o ano de 2022 para o cooperativismo?**

**Hartmann** - Cresceu dois dígitos por mais um ano, com investimentos de R\$ 1,4 bilhão, faturamento de R\$ 81,9 bilhões e empregando 76,5 mil pessoas. Este ano tem um desafio maior porque nós estamos vindo de uma seca, gerando uma safra com preço caro. Por exemplo, uma tonelada de adubo no ano passado custava R\$ 6 mil. Esse ano, custa R\$ 3,2 mil. Plantamos com custo alto e colhemos com uma cotação baixa. Então, essa conta não fecha. E é isso que levamos ao governo federal. O Brasil tem uma superoferta de soja, é a menor exportação de todos os tempos. Pelo preço baixo, o produtor não colhe e estoca.

**JC – A que se deve esse crescimento recorrente de dois dígitos?**

**Hartmann** - O cooperativismo cresceu muito no primeiro ano da pandemia pela necessidade de a população estocar alimentos. Mas o preço de alimentos sobe na crise e baixa na normalidade da atividade econômica. A sensação de insegurança alimentar faz as pessoas buscarem produtos e os estocarem em casa.

**JC – Quais os investimentos em capacitação dos profissionais?**

**Hartmann** - Estamos trabalhando muito forte no projeto RS-COOP150. Prevemos R\$ 150 bilhões de faturamento em cinco anos e R\$ 300 milhões de investimentos para formação, profissionalização, gestão, capacitação de diretores, conselheiros e gestores das cooperativas. Ele funciona no sentido de olhar menos o social e olhar muito mais o profissional. A gente entende que se você tem o econômico resolvido, você tem condições de fazer o social.

**JC – Como é o apoio do governo do RS ao cooperativismo?**

**Hartmann** - Estamos vencendo as dificuldades gradativamente, mostrando a nossa importância. O governo não nos olhava porque nós também não buscávamos essa interação. Temos trabalhado muito forte com a Secretaria da Agricultura, Secretaria de Desenvolvimento, Casa Civil e com o vice-governador. Na Assembleia Legislativa, também é feito um trabalho e hoje a visão do governo já está mudando em relação ao sistema cooperativo.

**JC - Em termos de tecnologia, como está o trabalho das cooperativas?**

**Hartmann** - Se olharmos hoje, as maiores feiras agropecuárias do Rio Grande são de cooperativas (Expodireto e Expoagro Cotricampo), com exceção da Expointer, que é do Estado. Outro exemplo é a Rede Técnica Cooperativa (RTC), que oferece informações para o agro com uma assertividade muito grande, com mais agilidade do que a própria Emater. E isso não tem um centavo do Estado.

**JC – Que outras demandas precisam ser trabalhadas?**

**Hartmann** - A industrialização. Temos que, cada vez mais, reduzir

a venda de matéria-prima para vender produtos industrializados.

**JC – As crises na Languiru e Piá são pontuais? Que desfecho enxerga para esses casos?**

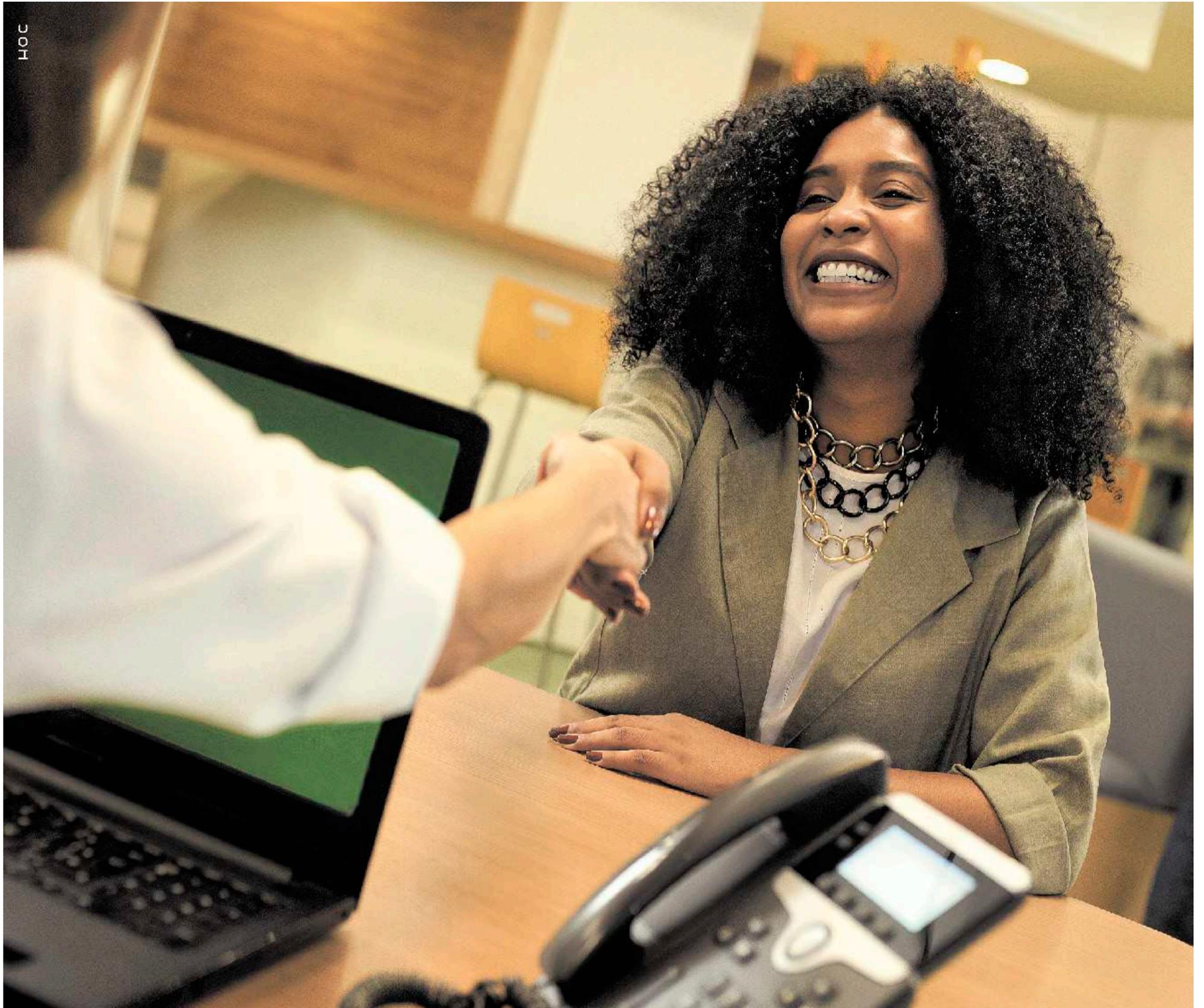
**Hartmann** - Temos 371 cooperativas associadas, apenas duas em crise. É consequência da crise da proteína animal. No Rio Grande do Sul se acentuou, pois tivemos dois anos de seca e colhemos metade do milho. Tivemos um custo acessório de trazer o milho de mais longe. Essas marcas fizeram alguns investimentos que aceleraram ou impactaram mais a crise, mas acredito que tem como recuperar as duas.

**JC – Como quer encerrar seu mandato?**

**Hartmann** - Como organização, mostrando a todas as cooperativas a importância que elas têm e comunicando à sociedade a importância deste modelo. E, acima de tudo, passar para todos os dirigentes que a saída é uma gestão profissional.



O cooperativismo cresceu muito no primeiro ano da pandemia pela necessidade de estocar alimentos

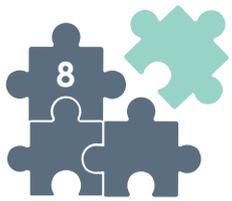


# Cooperar rende um mundo melhor.

O cooperativismo é feito pela força do fazer juntos, uma força que gera desenvolvimento para as pessoas e para todos à sua volta. É esse propósito que nos move, **há mais de 120 anos**, gerando crescimento para as regiões onde estamos presentes e contribuindo para **um futuro mais próspero**.

1 de julho  
**Dia Internacional  
do Cooperativismo**





## SAÚDE

# Concentração e competitividade maiores



TÂNIA MEINERZ/JC

**Os planos mantidos pelas cooperativas estão ampliando seus conceitos e atendimentos com ênfase na prevenção e controle de doenças**

## O número de cooperativas na área da saúde caiu de 59 no ano de 2020 para 53 em 2022 no Rio Grande do Sul

**Karen Viscardi, especial para o JC**  
economia@jornaldocomercio.com.br

Nos últimos anos, houve um movimento no setor de saúde em busca de maior eficiência e redução de custos administrativos, o que reduziu o número de cooperativas na área da saúde de 59 no ano de 2020 para 53 em 2022. Ao mesmo tempo, cresceu o número de associados e de empregados. “Algumas cooperativas menores optaram por se associar a outras maiores ou a Federações. Com isso, o segmento ficou mais forte e competitivo, e, ao lado de outras causas, ampliou sua participação no mercado, com consequente aumento no número de clientes, associados e colaboradores”, explica o diretor do Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (Sistema Ocergs-Sescoop/RS), Alcides Mandelli Stumpf.

No ano passado, chama a atenção o aumento de 22,8% nas sobras, que alcançaram R\$ 198 milhões. Para o dirigente, o desempenho é resultado das dificuldades enfrentadas em 2020 e 2021 em razão da pandemia. Em 2022, detalha Stumpf, não houve uma completa volta à normalidade, principalmente em razão do adiamento de procedimentos por parte dos pacientes, ainda sob o impacto da Covid-19 e do “fique em casa”. “Vejo, contudo, que o setor está reagindo bem e, certamente, a experiência dolorosa dos anos de pandemia nos trouxe aprendizados e evoluções importantes sob a perspectiva da gestão de custos e procedimentos administrativos”, considera.

Passado este período, os planos de saúde mantidos pelas cooperativas estão ampliando seus conceitos e atendimentos com ênfase na prevenção, controle e atendimento precoce de doenças, com foco na promoção da saúde, dentro do conceito de atendimento integral à saúde. De acordo com o executivo, que é da Unimed e consultor da área da saúde, o público está sendo sensível a essa concepção. “Essa proposta

moderna, inovadora e sustentável propicia maior fidelidade por parte do beneficiário, bem como uma maior procura por serviços de excelência, com qualidade superior”, diz o diretor da Ocergs.

Essa mudança abre um cenário promissor para as cooperativas. A maior interação e integração das cooperativas com as comunidades é positiva e fundamental, assim como é importante o papel desempenhado pelo Sistema Ocergs, ao liderar

o RSCOOP<sub>150</sub>BI. Além de atuar com foco na saúde das pessoas, a Ocergs vem realizando um trabalho nas áreas social e cultural e de estímulo ao ESG, com boas práticas ambientais, sociais e de governança. “A confiança de nossos clientes, comunidade, entes públicos e privados, devido à credibilidade das cooperativas de saúde, cresce dia a dia, o que, sem dúvida, é positivo para todos aqueles que atuam no segmento”, considera Stumpf.

## Beneficiários de Cooperativas do RS por tipo de contratação

### Individual ou familiar

- ▶ 268,8 mil assistência médica
- ▶ 29 mil assistência odontológica

### Coletivo empresarial

- ▶ 1,08 milhão assistência médica
- ▶ 213,4 mil assistência odontológica

### Coletivo por adesão

- ▶ 272,4 mil assistência médica
- ▶ 53,9 mil assistência odontológica

### Total de 1,9 milhão de beneficiários:

- ▶ 1,62 milhão assistência médica
- ▶ 296,5 mil assistência odontológica

## Abrangência do Sistema Unimed

- ▶ 2.409 hospitais, clínicas e laboratórios credenciados
- ▶ 1,9 milhão de beneficiários
- ▶ 497 municípios cobertos
- ▶ 65 clínicas e laboratórios próprios
- ▶ 27 singulares
- ▶ 19 pronto-atendimentos próprios
- ▶ 10 SOS próprios
- ▶ 9 hospitais próprios
- ▶ 3 hospitais-dia próprios
- ▶ 16 mil médicos cooperados
- ▶ 12.726 colaboradores

## Abrangência Uniodonto

- ▶ 9 singulares
- ▶ 9 ambulatorios
- ▶ 3 unidades 24h
- ▶ 1 federação

## Atividades das cooperativas não filiadas a centrais ou federações

- ▶ 10 médica
- ▶ 3 odontologia
- ▶ 1 enfermeiros e técnicos de enfermagem
- ▶ 1 usuários de serviços de saúde

## Quantidade de Operadoras de Planos de Saúde do Rio Grande do Sul

**55,8%** beneficiários cooperativas

**44,2%** beneficiários de não cooperativas

**Dos 3,4 milhões de beneficiários de planos de saúde do Rio Grande do Sul, 56% são de cooperativas gaúchas (1,9 milhão de pessoas)**

- ▶ 29 operadoras cooperativas
- ▶ 1,92 milhão de beneficiários
- ▶ 31 operadoras não cooperativas
- ▶ 1,52 milhão de beneficiários



## SAÚDE

# Rede vê espaço para expansão de novos beneficiários

**Nos últimos três anos, o País ampliou em mais de 5 milhões o número de beneficiários odontológicos, chegando a 32 milhões**

**Karen Viscardi, especial para o JC**  
economia@jornaldocomercio.com.br

A rede Uniodonto RS está crescendo e tem muito a avançar. O número de beneficiários aumentou em torno de 10% este ano, na comparação a 2022, seguindo a expansão verificada na saúde suplementar odontológica no Brasil. Nos últimos três anos, o País ampliou em mais de 5 milhões de beneficiários odontológicos, passando de 27 milhões de beneficiários para 32 milhões. Nem os tropeços da economia ou a Covid-19 frearam a expansão da odontologia, que não deixou de avançar nem no início da pandemia. Na Uniodonto RS, são mais de 200 mil beneficiários

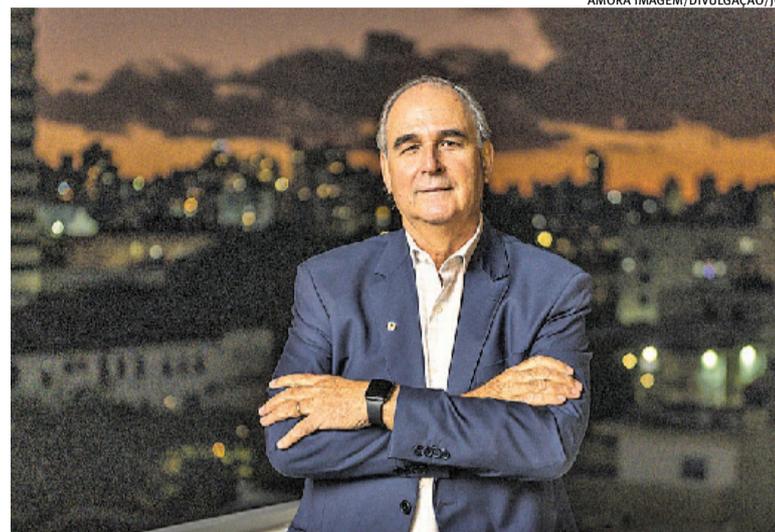
e 1,2 mil cooperados. Na Uniodonto Porto Alegre, são 157 mil beneficiários e mais de 600 cooperados.

O presidente na Uniodonto Porto Alegre, Júlio César Córdova Maciel, considera que há espaço para crescimento. Isso porque o tíquete médio do plano odontológico é baixo, em torno de R\$ 20. “Contempla um rol grande de serviços que a ANS determina e se torna barato pela quantidade de procedimentos que executamos”, explica Maciel. Outro fator positivo é o fato de que as empresas estão se dando conta da viabilidade econômica do plano odontológico. Hoje, 70% da carteira é composta de grandes empresas. “Estamos em busca das pequenas e médias empresas, mas atendemos também pessoas físicas”, explica.

Apesar dos números positivos, o desempenho das cooperativas odontológicas é menor do que o das grandes companhias. Maciel afirma que a concorrência com empresas de

grande poder econômico, que muitas vezes não têm interesse na assistência odontológica e paga valores muito baixos aos profissionais, prejudica o beneficiário. Na cooperativa, a qualidade dos serviços do associado faz a diferença. “O cooperado é o dono do negócio e a Uniodonto é muito bem acreditada por seus sócios, profissionais qualificados”, afirma o dirigente, que também é vice-presidente na Uniodonto Federação RS e vice-presidente Político Institucional na Uniodonto Brasil. Para Maciel, um dos entraves para uma maior expansão da rede de cooperados é a falta de conhecimento e de entendimento dos profissionais de odontologia sobre o cooperativismo.

“Sou dentista por vocação, mas hoje administrador do sistema e da Uniodonto Porto Alegre por paixão. O que mais me satisfaz é levar renda para o cirurgião dentista. O sistema cooperativo é um sistema produtor de renda, propulsor da sociedade e



AMORA IMAGEM/DIVULGAÇÃO/JC

**Maciel conta que a Uniodonto Porto Alegre mira pequenas empresas**

das comunidades”, argumenta.

Entre as ações com os cooperados, há um esforço para trazê-los mais para dentro da cooperativa, com a oferta de cursos de MBA, de gestão de cooperativismo, por exemplo. Este ano, no Dia C, a Uniodonto

está trabalhando com sustentabilidade, ESG. Na convenção nacional, será lançado o prêmio de ESG. “Muitas cooperativas têm ações ambientais e sociais e não temos informação, por isso queremos buscar essas ações e premiá-las”, conta o executivo.

# Jornada coop

juntos pelo bem  
do cooperativismo

1ª edição

## Jornada Coop celebra o Dia do Cooperativismo durante todo mês de julho!

Neste ano, a Cooperativa Vinícola Aurora buscou envolver seus colaboradores, as famílias cooperadas e a comunidade em geral com uma programação especial, durante o mês inteiro.

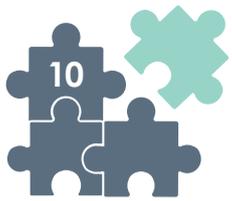
As atividades da Jornada Coop iniciam com a 1ª Festa Julina, aberta ao público. Palestras e painéis com participação de colaboradores e famílias de cooperados ocorrem no decorrer do período.

VINÍCOLA  
AURORA

somos  
coop

f i n / @coopvinicolaaurora





## SAÚDE

# Unimed Rio Grande do Sul diversifica e fortalece atuação

**Karen Viscardi, especial para o JC**  
economia@jornaldocomercio.com.br

O Sistema Unimed Rio Grande do Sul prepara uma série de novos produtos para diversificar e fortalecer sua atuação e atrair diferentes públicos. As novidades incluem a criação de planos de saúde de baixo custo até serviços premium para atender o segmento empresarial. Também será ampliada a atuação na área de odontologia. E, após o lançamento da holding em 2022, a RS Empreendimentos, constituída com a participação de todas as 27 Unimed's Singulares do Estado, passa a investir em áreas que vão além de planos de saúde.

O primeiro lançamento da RS Empreendimentos é um residencial sênior living, em parceria com a construtora e incorporadora ABF Developments, que tem em seu portfólio outros dois outros empreendimentos destinados ao público de mais idade.

O residencial Magno Menino Deus será construído no bairro de mesmo nome, em Porto Alegre, e vai oferecer hotelaria de alto padrão e serviços geridos pela Unimed. “Os investimentos da holding serão em serviços acessórios ao plano de saúde, mas sempre mantendo a linha de cuidar das pessoas”, conta o superintendente executivo da Unimed Geíson Tremea.

No segmento do plano de saúde, o Sistema Unimed está na fase final de testes para lançar um produto de porta de entrada. “Preparamos um plano ‘low cost’ para oferecer a

determinado segmento da população que busca plano de saúde acessível”, detalha Tremea. Ao mesmo tempo, o Sistema Unimed passou a oferecer o produto Premium, destinado ao segmento empresarial que busca uma série de serviços que possam facilitar sua gestão da saúde. Traz seguro para viagem internacional, reembolso de determinados atendimentos, checkup anual e até serviços de concierge para ajustar toda a linha de cuidado para esse público.

A oferta de produtos e serviços desenhados para públicos segmentados atende às tendências de mercado ao mesmo tempo em que amplia a atuação do Sistema Unimed, que se fortalece. Em momentos de incertezas econômicas, a união das cooperativas ajuda a viabilizar os projetos. “Acredito que a principal estratégia para driblar esse momento de crise é, sem dúvida, a essência do cooperativismo, a intercooperação. O trabalho conjunto permite uma eficácia de operação com rentabilidade muito mais expressiva do que se tivéssemos uma operadora isolada atuando”, reforça o dirigente.

Para Tremea, a principal fortaleza do Sistema Unimed vem da essência de seu modelo de atuação que é o cooperativismo. As cooperativas são a união de médicos e o sistema é formado pela união das cooperativas. “O cooperativismo é a palavra-chave para driblar momentos de dificuldade.” Como exemplo, o executivo cita o desafio durante a pandemia com a falta de leitos de UTI. No Sistema Unimed, com a união de todas as cooperativas do Estado, foi formada uma UTI geograficamente distribuída. O atendimento era presencial, mas com gestão virtual. Em poucos meses, foi ampliado o número de leitos de UTI, que serviu de suporte.

Nos últimos anos, o sistema Unimed vem qualificando a rede e a gestão de serviços próprios como forma de se adequar ao aumento do rol de procedimentos da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Segundo o dirigente, a evolução dos atendimentos próprios e a rede montada por meio das empresas que compõem o Sistema Cooperativo Empresarial Unimed RS, como a distribuidora de medicamentos Unimed Central de Serviços Auxiliares, contribuem para a eficácia de gestão dos custos.

Outro plano da Federação/RS é a construção, a partir do mês de julho, de um novo complexo administrativo. A sede em Porto Alegre terá sua área duplicada, numa obra que prioriza a sustentabilidade em harmonia com o entorno. O objetivo é ampliar os



ABF DEVELOPMENTS/DIVULGAÇÃO/JC

**O primeiro lançamento da RS Empreendimentos é um residencial sênior living, em parceria com construtora**



RAQUEL RECH/DIVULGAÇÃO/JC

**A Casa da Memória Unimed Federação/RS é um braço cultural e institucional da cooperativa no Estado**



SÉRGIO SOUZA/DIVULGAÇÃO/JC

**Nilson May diz que renovação integra planejamento estratégico**

serviços e oferecer ainda mais conforto a cooperados, clientes, colaboradores e comunidade. O projeto soma-se a outras construções e ampliações recentes da rede. Em 2022, inaugurou o complexo hospitalar da Unimed Vale dos Sinos e a expansão do Hospital Unimed Missões. Este ano, a Unimed Porto Alegre abriu seu primeiro centro de acolhimento

relacionado ao Transtorno do Espectro Autista (TEA).

Na avaliação do presidente da Unimed Federação-RS, Nilson Luiz May, o fortalecimento e a renovação do quadro de associados e clientes é resultado dessa série de ações, somadas a um planejamento estratégico e à sinergia das diferentes organizações do Sistema, como a empresa

de transporte aeromédico Uniair, a Central de Serviços, a Unicoopmed e o Instituto Unimed. A Federação-RS conta ainda com a Unimed Operadora, além da holding e da Casa da Memória – braço cultural e institucional, que está fazendo parte do circuito cultural da Capital, e neste ano apoiou o projeto do ciclo de palestras Fronteiras do Pensamento.

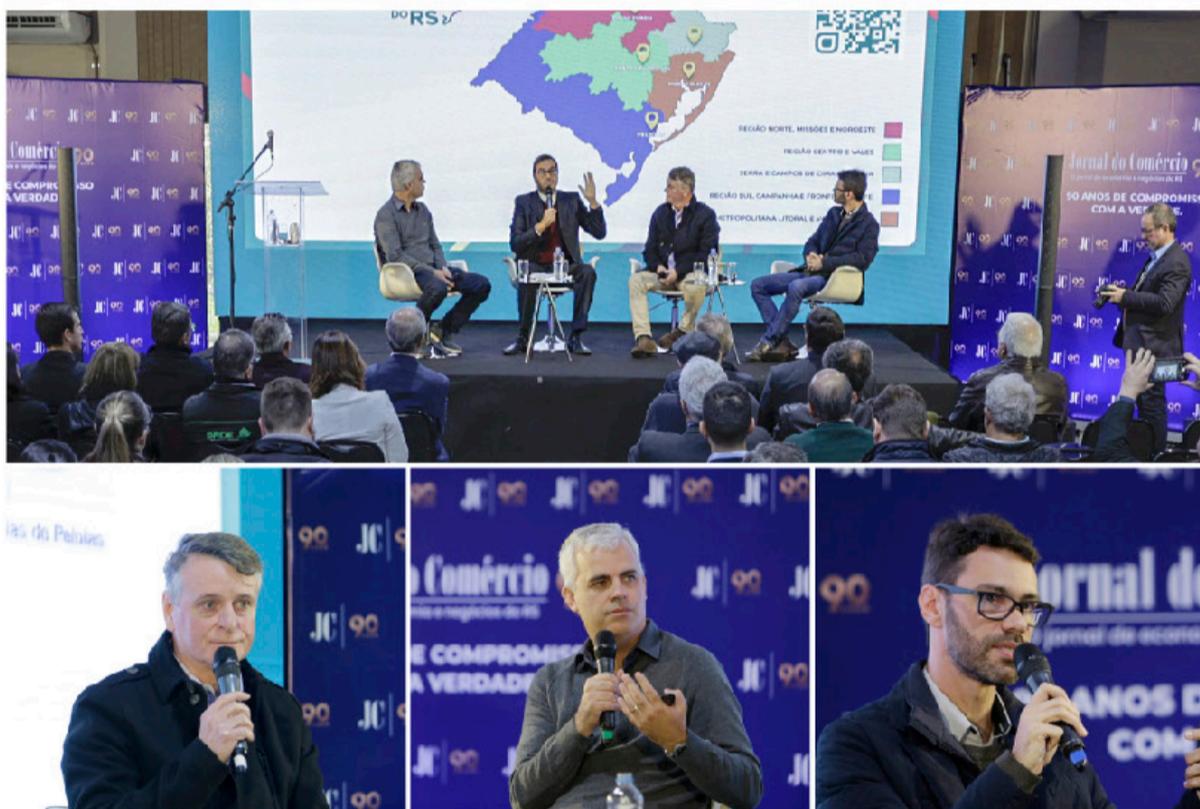
# Jornal do Comércio 90 ANOS

O jornal de economia e negócios do RS

## MAPA ECONÔMICO DO RS

O Parque Tecnológico, em Pelotas, foi o palco do primeiro evento do **Mapa Econômico do Rio Grande do Sul**, novo projeto do JC. Lideranças políticas e empresariais demonstraram entusiasmo com a iniciativa, que vai mostrar as potencialidades, apontar tendências e levantar indicadores do desenvolvimento econômico nas diferentes regiões do Estado. O painel englobou as regiões **Sul, Campanha e Fronteira Oeste**.

### VEJA ALGUMAS FOTOS DO EVENTO EM PELOTAS



Cerca de 100 pessoas participaram do evento, que serviu para ouvir o entendimento dos atores sobre potencialidades da economia local, desafios e caminhos a serem seguidos, informações que serão aprofundadas no primeiro capítulo do Mapa que está sendo produzido pelo JC.

**O especial será publicado no dia 10 de julho em todas as plataformas do JC.**





## CRÉDITO

# Cooperativas de crédito atingem 5,4% da população

**Levantamento do JC mostra que cerca de 11% de todas as cooperativas singulares nacionais estão no Rio Grande do Sul**

Pedro Carrizo, especial para o JC  
economia@jornaldocomercio.com.br

O cooperativismo de crédito no Brasil mantém ritmo de crescimento acima da média dos bancos tradicionais e demais segmentos financeiros do País, com aumento na cobertura dos municípios atendidos e em número de associados, que tem sido puxado pelo agronegócio e especialmente pelas pessoas jurídicas (PJs), que já representam 15%. Os cooperados somam 13,6 milhões, ou 5,4% da população brasileira, segundo o último relatório do Banco Central (BC) “Panorama do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo”, publicado com dados referentes a 2021.

Das 818 cooperativas de crédito singulares cadastradas no sistema do BC em maio deste ano, 91 estavam localizadas no Rio Grande do Sul, o que representa pouco mais de 11% de participação do Estado, segundo levantamento do Jornal do Comércio com base nos dados do BC. O RS é o segundo com mais instituições da região Sul, atrás de Santa Catarina, que possui 97 cooperativas

singulares instaladas no estado.

Além disso, o cooperativismo de crédito cobre 95% dos municípios do Sul do Brasil, região que lidera em concentração de unidades de atendimento na federação. Por outro lado, a quantidade total de cooperativas singulares vem caindo. Em 2017, eram 967 e, atualmente, são 818 cooperativas singulares.

O Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob) foi o sistema que registrou a maior redução de quantidade de cooperativas, passando de 371 singulares para 352, mostra o relatório do BC em 2021. O principal motivo para a redução foram as incorporações, seguidas pelas dissoluções de sociedades, aponta o relatório.

Mesmo assim, o Sicoob segue como o sistema com maior número de cooperativas singulares (352), seguido por sistemas independentes (221), Sicredi (108), Cresol (70) e Unicred (34), mostram dados da Unicad, referente a 2021.

Em dezembro de 2021, o cooperativismo de crédito estava presente com pelo menos uma sede ou unidade de atendimento em 2.907 municípios no País, o que corresponde a 52,2% do total de cidades. Ou seja, apesar da redução na quantidade de cooperativas, todas as regiões do País foram beneficiadas por novas unidades em municípios antes não



FREEPIK/DIVULGAÇÃO/JC

**Setor cobre 95% dos municípios do Sul, que lidera em concentração de unidades de atendimento no País**

atendidos. O número de municípios em que a cooperativa de crédito é a única alternativa presencial também cresceu, apontou o Banco Central.

Outro dado importante do relatório do BC é que o Sistema Nacional de Cooperativas de Crédito (SNCC) mantém um crescimento bem acima da média do sistema financeiro tradicional (SFN).

Os ativos totais do SNCC atingiram R\$ 459 bilhões em dezembro de 2021, com taxa de crescimento

superior ao do SFN (23,5% ao ano no SNCC e 7% no SFN). O estoque de captações do SNCC também aumentou a taxas significativamente maiores que o SFN, totalizando R\$ 359 bilhões (23,7% ao ano no SNCC e 6,6% no SFN).

Em dezembro de 2021, a carteira de crédito ativa do SNCC chegou a R\$315 bilhões e se manteve como o segmento do SFN com maior expansão de crédito (35,9% no ano).

“O crédito rural a pessoas físicas

(PFs) e o capital de giro impulsionaram o crescimento do crédito no SNCC, refletindo o desempenho do agronegócio na economia e o foco de atuação do SNCC”, aponta o relatório.

Neste Dia do Cooperativismo, o Jornal do Comércio conversou com as instituições de crédito cooperativas mais representativas do País para entender como o Rio Grande do Sul está inserido em suas estratégias de crescimento.

## Fundada em Casca, no interior do Estado, Unicred usa Central gaúcha para expandir nacionalmente

Desde 2019, o foco da Unicred tem sido a expansão para além do território gaúcho, a partir de uma reestruturação que incidiu até sobre o nome da regional. A Central RS passou a se chamar Unicred Central Geração, em consonância com o que a cooperativa de crédito está buscando: crescimento nacional e geração de prosperidade

ao sistema e associados. Com o movimento expansionista, as cooperativas singulares do Estado passaram a atender também outras regiões do Brasil, o que tem gerado resultados recordes para a Unicred.

As 10 cooperativas do sistema, sediadas no RS, e que atendem todo território gaúcho, possuem agora

unidades em Pernambuco, Ceará, Maranhão, Piauí, Rio Grande do Norte, Goiás, Mato Grosso do Sul e no Rio de Janeiro, com mais de 100 pontos de atendimento.

No final de 2022, o resultado total do sistema de cooperativas Unicred foi o maior da história da instituição, somando mais de R\$ 156 milhões: crescimento de mais de 10% em relação ao mesmo indicador do ano anterior. Os recursos administrados cresceram 14,1%, com um total de R\$ 6,1 bilhões. Além disso, o número de associados da Central Geração, que era de 74 mil em 2022, subiu para mais de 88 mil neste ano, alta de 18%. Em todo Brasil, são 280.235 associados pela Unicred.

“Para conquistar esta marca tão importante, nos dedicamos principalmente aos nossos cooperados, buscando alinhar inovação, crescimento sustentável, expansão e constantes novidades em produtos e serviços. Igualmente, ampliamos nossos serviços e canais digitais e lançamos ferramentas para facilitar o acesso de

cooperados a todos esses benefícios, assim como uma significativa melhora em nossa eficiência operacional”, diz Emerson Irion de Oliveira, diretor de Desenvolvimento e Negócios da Unicred Central Geração.

Os ativos totais do Central Geração somaram R\$ 6,9 bilhões em 2022, valor 15,3% superior ao registrado em 2021 (atualmente está em R\$ 7,6 bilhões), sendo que o capital social conquistado foi de R\$ 500,8 milhões, 6,5% maior que no ano anterior.

A carteira de crédito chegou a R\$ 4,1 bilhões, o que representa uma evolução de 13% em relação ao ano anterior. Em todo Brasil, a carteira de crédito atingiu R\$ 14,3 bilhões. “Queremos seguir com uma expansão saudável para novos territórios e temos perspectivas otimistas. Avaliamos que nosso crescimento foi bastante positivo nos últimos anos, o que permite projetar excelentes resultados para o futuro”, analisa.

Fundado em 1989, o Sistema Unicred nasceu no município de Casca, no interior do Rio Grande do Sul. Em

sua história, a Unicred se destacou pela atuação especializada para cooperados que atuam no ecossistema da saúde, mas, com o passar dos anos, foi captando demais perfis de sócios, sobretudo os associados de ambiente urbano.

O sistema Unicred possui hoje um portfólio completo de serviços financeiros, que se igualam aos produtos oferecidos pela maioria das instituições financeiras tradicionais. Soluções como investimentos, linhas de crédito e consórcios estão entre as mais procuradas, assim como a Pre-caver, considerado o maior plano instituído de previdência privada do Brasil.

A marca também fechou parceria com o BTG Pactual, em 2022, para o uso da plataforma de investimentos do banco. “Em relação à área da saúde, seguimos expandindo vocacionados por este segmento, como foi com Pernambuco – onde há um ecossistema da saúde muito forte e consolidado – ainda sem deixar de lado outras áreas profissionais que também atendemos, claro”, conclui Oliveira.



UNICRED/DIVULGAÇÃO/JC

**Oliveira adianta que há planos otimistas para novos territórios**

## CRÉDITO

# Cresol projeta crescer mais no RS do que em outros estados

**Em 2022, foi a instituição que mais operou crédito para pessoa física, via BNDES, somando R\$ 4,7 bilhões**

Pedro Carrizo, especial para o JC  
economia@jornaldocomercio.com.br

O presidente da Cresol Confederação, Cledir Magri, projeta o Rio Grande do Sul como o estado com maior potencial de abertura de novas unidades na região Sul. O sistema de cooperativas fundado no Paraná há 28 anos tem ampliado sua participação em municípios gaúchos vocacionados ao agronegócio, mas também em cidades próximas de centros urbanos.

A Cresol teve um crescimento de 44% no volume financeiro em 2022 e, segundo Magri, as operações no Estado crescem tradicionalmente acima dessa média nacional.

“Estamos fortalecendo nossa presença no Vale do Taquari, no Vale do Caí, no Vale do Rio Pardo, na Serra, Sul do Estado e Região Metropolitana. Hoje nossa carteira de crédito na região é dividida em 55% para crédito rural e 45% para empresas e pessoas físicas do meio urbano”, diz o presidente da Cresol Confederação.

Em 2022, a Cresol foi a instituição que mais operou crédito para pessoa física, via BNDES, somando R\$ 4,7 bilhões em 81.437 contratos aprovados. No ranking das operações para MPMEs, que leva em consideração pessoas físicas e jurídicas de micro,



CRESOL/DIVULGAÇÃO/JC

**Magri revela que aumenta a presença nos Vales, Serra, Sul e RMPA**

pequeno e médio porte, a Cresol ocupa a segunda colocação com um montante de R\$ 5,09 bilhões.

“Até 2015, tínhamos atuação quase que exclusivamente na agricultura, especialmente familiar. Há oito anos experimentamos dois movimentos: ampliamos nossa participação no agro, com uma melhor condição para atender médios e grandes produtores. E também ampliamos para as operações de crédito para o segmento urbano”, conta o executivo.

Em 2022, a Cresol havia ultrapassado o montante de R\$ 50 milhões distribuídos entre os sócios, de forma

proporcional em relação às operações realizadas por cada um deles. Já neste ano, o valor das sobras teve um aumento expressivo de 50%, chegando a aproximadamente R\$ 75 milhões.

O resultado reflete o atual cenário positivo da Cresol, após encerrar os dois últimos anos registrando crescimentos consecutivos de 30% (2021) e 44% (2022).

O sistema é formado hoje por mais de 800 mil cooperados e 745 agências de relacionamento espalhadas em 18 estados. A meta é, até 2030, estar presente em todos os estados brasileiros.

## Banco Central calcula economia de cooperados em comparação ao sistema financeiro tradicional

O Banco Central do Brasil publicou neste mês o Relatório de Economia Bancária (REB) 2022, onde apresenta a economia gerada aos associados de cooperativas de crédito, em comparação aos custos que eles teriam se contratassem os mesmos serviços em uma instituição financeira tradicional.

No relatório, o BC calcula a economia gerada nos últimos seis anos, de 2016 a 2021, sendo que no último ano de referência a diferença foi de R\$ 25,9 bilhões, representando um valor médio para cada associado de R\$ 1.903,30.

O Benefício Econômico com

Crédito (BEC), que mensura a economia sobre operações de crédito através de taxas médias mais baixas, em comparação às taxas médias do sistema tradicional, apresentou uma economia de R\$ 17,9 bilhões em juros de crédito aos associados em 2021, o que representa um ganho médio de R\$ 1.320,00 por associado.

Já o Benefício Econômico do Depósito (BED), que mensura o ganho adicional sobre depósitos através de remunerações mais elevadas, foi de R\$ 1,86 bilhão em 2021, uma média de R\$ 136,00 de economia por associado, mostra o

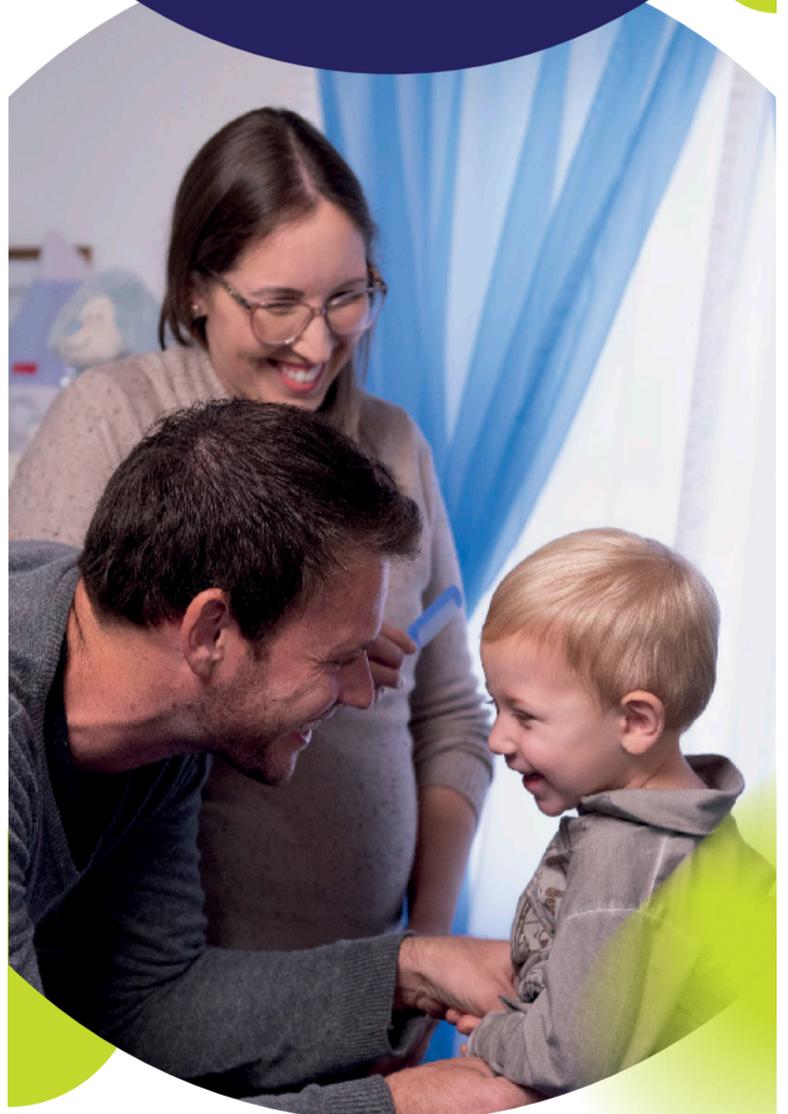
REB. Segundo o Bacen, em 2021, os associados receberam R\$ 6,08 bilhões em sobras, juros ao capital em benefícios gerados pelo Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social (Fates), em uma média de R\$ 446,70 por associado.

No relatório, o BC elenca as principais diferenças entre as cooperativas de crédito e os bancos tradicionais, reforçando que as prerrogativas das instituições financeiras convencionais são maximizar a geração de valor aos acionistas, enquanto que o objetivo final das cooperativas é oferecer serviços vantajosos.

1º de julho

Dia Internacional do Cooperativismo

**Com coragem  
para inovar,  
construimos juntos  
um futuro sustentável!**



**coprel**

Cooperação que liga  
você ao futuro.

ACESSE

( [www.coprel.com.br](http://www.coprel.com.br) )

## CRÉDITO

# Sicredi lidera as operações de crédito rural no Estado

**Em nível nacional, a instituição é a segunda maior operadora de crédito rural e liberou R\$ 37,3 bilhões aos produtores**

**Pedro Carrizo, especial para o JC**  
economia@jornaldocomercio.com.br

Com mais de 2,4 milhões de associados no Rio Grande do Sul e presente de forma física em 96% dos municípios, o Sicredi é hoje a maior instituição financeira cooperativa do Estado e um dos principais motores do agronegócio gaúcho.

No ciclo 2021/2022, o sistema passou a ocupar o 1º lugar em número de operações de crédito rural no RS, com mais de R\$ 13,5 bilhões liberados. O volume total representa 135,7 mil operações de crédito rural, das quais mais de 90 mil foram destinadas ao Pronaf.

O sistema de cooperativas também lidera o ranking das instituições financeiras que mais realizaram operações de crédito rural no último ciclo do Plano Safra no Estado, financiando 45% do total de contratações. Somente para o Pronaf, programa federal destinado à agricultura familiar, foram mais de R\$ 4,5 bilhões.

Em nível nacional, a instituição é a segunda maior operadora de crédito rural e liberou R\$ 37,3 bilhões aos produtores em mais de 230 mil operações, entre 2021 e 2022.

O presidente da Central Sicredi Sul/Sudeste, Márcio Port, explica que a vocação do Sicredi não é apenas o agronegócio, mas como 40% do Produto Interno Bruto (PIB) gaúcho é fruto da produção rural, é natural que o sistema ganhe protagonismo nesse segmento. Mesmo assim, a instituição vem buscando novos perfis de associados e, apenas neste primeiro semestre, somou mais 2 milhões de novos sócios ao bolo total, apenas no RS.

“O Sicredi busca se adaptar à realidade econômica dos municípios em que se instala. Isso tem um peso muito grande para o nosso crescimento, porque dá uma identidade regional. A fórmula de sucesso é a proximidade geográfica e atuar nas fortalezas do que já existe em cada região”, ressalta Port.

Segundo dados de maio deste ano, as operações de crédito rural no Estado pelo Sicredi somavam mais de R\$ 14,3 bilhões nos primeiros cinco meses, enquanto o crédito



MARCO BREHMES/DIVULGAÇÃO/JC

**Presidente Márcio Port ressalta que agro tem protagonismo no RS**

total era de mais de R\$ 52,4 bilhões, o que mostra, de fato, o crescimento da instituição em outras áreas para além do agro.

Isso acontece porque, no início dos anos 2000, o Sicredi começou um movimento ousado de expansão para os grandes centros urbanos do País, o que diversificou o perfil dos associados.

Por exemplo, dos 2,4 milhões de cooperados no Rio Grande do Sul, cerca de 15% são pessoas jurídicas e outros 15% são produtores rurais. Os demais 70% são pessoas físicas do meio urbano, muitos correntistas egressos dos bancos tradicionais, explica o executivo.

“Também temos vocação para apoiar as micro pequenas e médias empresas. Segundo nossos cálculos, cerca de 30% dos CNPJs no Estado são associados ao Sicredi”, afirma.

Outra mudança importante nos últimos anos foi o crescimento do uso dos serviços digitais, como abertura de contas e pedidos online de crédito. Embora a informação possa

parecer óbvia, ela reflete um ponto de virada para as cooperativas de crédito.

O Sicredi, assim como a maioria dos sistemas cooperativos, sempre precisou (e ainda precisa) fazer grandes investimentos em abertura de novos pontos de atendimento físicos, devido ao perfil dos associados. Em solo gaúcho, já são mais de 650 unidades e a projeção é abrir outras 40 até o final do ano.

No entanto, a pandemia de Covid-19 reconfigurou a lógica de comportamento dos cooperados. “A pandemia acelerou muito a digitalização dos nossos associados e ajudou a dar visibilidade ao cooperativismo”, explica Port.

O ritmo de expansão do Sicredi também teve um impulso exponencial durante a era do coronavírus.

Nas duas últimas décadas, o crescimento médio anual era de 20% ao ano, mas durante a pandemia chegou a bater 50% ao ano. “Atualmente, estamos crescendo cerca de 30% ao ano.”

## 121 anos de cooperativismo

Fundado em 1902, no município gaúcho de Nova Petrópolis, onde ainda opera a agência pioneira, o Sicredi foi criado por imigrantes alemães para apoiar o desenvolvimento rural no Sul do Brasil. Na época, batizado de Caixa Rural da Linha Imperial, o novo modelo marcou o início do cooperativismo de crédito, que duas décadas depois já chegava a outros rincões do País.

Em 1960, já havia mais de 500 cooperativas de crédito do sistema, mas foi só a partir de 1992 que o sistema de cooperativas ganhou o nome de Sicredi.

Outro importante marco ocorreu em 1995, com a constituição do primeiro banco cooperativo privado do Brasil, o Bansicredi. O banco foi criado para centralizar o caixa das cooperativas de crédito e acessar

a compensação bancária, que até então era feita pelo Banco do Brasil. Em seguida, ainda na primeira fase de estruturação, o Bansicredi passou a responder pelas políticas e produtos de crédito do Sicredi.

A partir da segunda metade da década de 1990, o Sicredi começou seu processo de expansão nacional, adicionando cooperativas de outros estados ao seu sistema.

Em 1996, houve a integração das cooperativas do Paraná e também do Mato Grosso. Em 1997, a integração com as cooperativas de crédito de Mato Grosso do Sul.

Os grandes centros urbanos passaram a estar na mira a partir da virada para o século 21. Em 2002, o Sicredi iniciou as atividades em São Paulo e a cada novo ano foi ocupando mais espaços.

## Atuação nacional

Presente em todo o Brasil, o Sicredi é formado por mais de 6,5 milhões de associados, distribuídos em 100 cooperativas de crédito e atendidos por mais de 2,5 mil agências físicas. Em nível nacional, o resultado líquido da instituição foi de R\$ 5,9 bilhões em 2022, alta de 24% na comparação com o ano anterior. A partir dele, R\$ 2,5 bilhões foram distribuídos diretamente aos

associados em conta corrente, poupança ou remuneração ao capital social. De acordo com os demonstrativos financeiros de abril deste ano, o Sicredi possui um patrimônio líquido de R\$ 32,3 bilhões e R\$ 286,1 bilhões em ativos. Em 2023, o Sicredi ganhou o prêmio Destaque do Ano do Jornal do Comércio, em Cooperativismo, além de se destacar na pesquisa Marcas de Quem Decide.



OSNI MACHADO/ESPECIAL/JC

**Grandes centros urbanos entraram na mira na virada do século 21**

### O Sicredi em números no RS

Associados totais	2,4 milhões
Pontos de atendimento	656
Municípios presentes no	478
Cobertura	96% território gaúcho
Crédito total	R\$ 52,4 bilhões
Crédito rural	R\$ 14,3 bilhões
Patrimônio líquido	R\$ 12,8 bilhões
Resultado líquido	R\$ 1,23 bilhão

\* DADOS REFERENTES A MAIO/2023

## CRÉDITO

# Sicoob planeja inaugurar novas agências no Rio Grande do Sul

**Já são 118 postos de atendimento em solo gaúcho. Para este ano, está prevista a abertura de mais 35 unidades.**

Pedro Carrizo, especial para o JC  
economia@jornaldocomercio.com.br

O Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob), de Santa Catarina, deu início à sua expansão para o Rio Grande do Sul há quatro anos, com foco em operações de crédito rural e na diversificação do perfil de associados. Presente em 97% dos municípios catarinenses, a instituição planeja agora acelerar o ritmo de abertura de unidades no Estado.

Já são 118 postos de atendimento em solo gaúcho. Para este ano, estão previstas a abertura de mais 35 unidades e, em 2024, outras 37, somando 190 unidades no Estado até o final do próximo ano. De acordo com o Banco Central, o Sicoob é a instituição financeira cooperativa com mais pontos de atendimento no Brasil — mais de 4,5 mil.

Em 2022, a região Sul representou um crescimento de 28% para o Sistema de Cooperativas, resultado de uma movimentação de R\$ 38,9 bilhões e mais de R\$ 23 bilhões em operações de crédito. A distribuição das sobras também apresentou ganho expressivo no eixo Sul, que engloba o estado do Paraná, com alta de 43% em comparação ao ano de 2021. Foram cerca de R\$ 535 milhões distribuídos aos associados da região, fruto de um resultado de R\$ 1,2 bilhão (correspondente ao lucro no sistema financeiro tradicional). Em todo Brasil, o resultado foi de R\$ 5,5 bilhões.

Um dos destaques do bom desempenho foi a expansão para o estado riograndense, com um cronograma intenso de inaugurações



**Diretora Maria Luisa credita resultado ao relacionamento com público**

de agências e o estabelecimento de relações com a população e todos os setores da economia local, enfatiza a diretora administrativa do Sicoob Central SC/RS, Maria Luisa Lasarim.

No ano passado, a Central SC/RS iniciou a implementação de um escritório de representação em Porto Alegre e estruturou e capacitou uma equipe para prospectar parcerias com empresas públicas e privadas e

com os municípios.

“Temos tido excelentes resultados no Rio Grande do Sul, principalmente pela vocação que o Estado tem no agronegócio. Embora seja grande a concorrência entre instituições financeiras de crédito rural no Estado, nossa expertise no financiamento do agronegócio tem nos permitido crescer mais que o esperado no mercado gaúcho”, diz Maria Luisa.

## Recursos ajudam a estruturar, custear e comercializar a produção

Só nos primeiros sete meses do Plano Safra 2022/23, de julho a janeiro deste ano, o Sicoob havia liberado mais de R\$ 21 bilhões em crédito rural. A instituição financeira cooperativa, que entre seus quase 7 milhões de cooperados atende mais de 440 mil produtores rurais de todos os portes, oferece recursos para quem precisa estruturar, investir, custear e comercializar sua produção.

Do volume total de operações em crédito rural do Sicoob, 19% haviam sido destinados ao Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). São diversas linhas para finalidades diferentes, que possibilitam a aquisição de insumos, sementes, máquinas, tratores, veículos de carga, equipamentos

e tecnologias de mercado. Os limites de financiamento e as taxas de juros variam conforme cada categoria e de acordo com o destino dos recursos. O gerente nacional de Agronegócios do Sicoob, Raphael Silva de Santana, previa que a cooperativa iria bater os R\$ 50 bilhões em estoque de crédito rural até o fim deste mês.

A meta, nos próximos anos, é chegar a todas as cidades do Rio Grande do Sul com mais de 20 mil habitantes. Atualmente, o Sicoob tem mais de 1,3 milhão de cooperados e 38 cooperativas filiadas, somando SC e RS. No Brasil, são 7,1 milhões associados. Fundado em 1998, no Alto Paranaíba (SC), a expansão para todos estados tem sido puxada por investimentos estratégicos em publicidade.

## Ferramentas permitem oferecer preços mais competitivos aos associados

A diferença entre o preço praticado pelas instituições financeiras tradicionais e pelas cooperativas do Sicoob chegou a R\$ 2,8 bilhões em 2022, considerando apenas os estados da região Sul do Brasil.

O ganho social é um levantamento que a instituição faz com base em todos os produtos e serviços contratados pelos associados, considerando as taxas de juros, rentabilidade e preço das tarifas cobradas nesses dois modelos financeiros. Ele é a soma da economia com juros, tarifas, consórcio, captação e aquisição para os associados.

Segundo a diretora administrativa do Sicoob Central SC/RS, Maria Luisa Lasarim, a diferença de R\$ 2,8 bilhões reflete as taxas abusivas cobradas por bancos tradicionais e o papel do cooperativismo em oferecer novas alternativas de créditos aos

associados. “Como os cooperados são os donos do Sicoob, não há porque praticar esses altos juros, já que o lucro final do ano sempre será reinvestido nos cooperados e em suas regiões.”

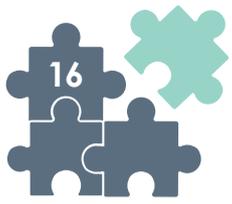
Outra ferramenta importante para oferecer preços mais competitivos são através de taxas de juros subsidiadas para operações de crédito, via BNDES e Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (Badesc), explica a diretora administrativa.

Além disso, diante de um cenário de juros altos no Brasil, é preciso ser o mais eficiente possível; trabalhar custos e analisar muito bem operações de crédito, para haver o menor impacto possível. “Toda a operação que não é bem contratada vai gerar inadimplência, que gera provisões e, conseqüentemente, trará impactos na receita do Sicoob e acaba encarecendo os créditos.”

# UM TRABALHO DE UNIÃO NO COOPERATIVISMO GAÚCHO

01 DE JULHO  
DIA DO COOPERATIVISMO





## AGRONEGÓCIO

# Vinícola Aurora colhe 70,5 milhões de quilos de uva

**Instalada em Bento Gonçalves, na Serra Gaúcha, a cooperativa envolve 1.140 famílias em 11 municípios**

**Mauro Belo Schneider**  
mauro.belo@jornaldocomercio.com.br

Presidente da Cooperativa Vinícola Aurora desde outubro de 2020, Renê Tonello é produtor de uva na Linha Buratti, em Bento Gonçalves. Em sua propriedade, são cultivadas variedades para a elaboração de suco de uva, como Isabel, Bordô e Carmem. Filho, neto e pai de viticultores, com 60 anos, é cooperado desde 1980, dando continuidade ao legado do avô, Antônio Guilherme Tonello, que já era associado nos primeiros anos de fundação da Aurora, ainda na década de 1930.

Nesta entrevista, ele fala sobre o contexto atual da Aurora e sobre o mercado cooperativo.

**Jornal do Comércio - Qual é a situação atual da Cooperativa Aurora em números de associados, de produção, de faturamento etc?**

**Renê Tonello** - Temos muito orgulho de sermos a maior cooperativa vinícola do Brasil. Mais do que a contribuição econômica para a Serra Gaúcha e para o Estado, sabemos da importância da nossa cooperativa como agente social e cultural para a vitivinicultura brasileira. Atualmente, somos 1.140 famílias cooperadas em 11 municípios da Serra. Nossas famílias cultivam, juntas, 2,8 mil hectares de vinhedos, uma média de 2,5 ha por associado, sendo cerca de quatro pessoas por grupo familiar. Na safra deste ano, cultivamos 57 variedades de uvas destinadas para a elaboração de sucos, vinhos, espumantes e coolers, e colhemos 70,5 milhões de quilos da fruta, envolvendo diretamente mais 5 mil pessoas na vindima. O volume representa cerca de 10% do total da safra gaúcha. Fechamos o ano de 2022 com um faturamento crescente e constante graças a um grande trabalho de desenvolvimento de produtos e de estratégias comerciais. A Cooperativa Vinícola Aurora tem investido muito nas pequenas famílias cooperadas, em inovação, na pesquisa de novos produtos e métodos de produção.

**JC - Como a Aurora trabalha junto à comunidade em termos de desenvolvimento da região em que atua?**

**Tonello** - Um dos princípios do cooperativismo é educação, formação e informação dos associados para que eles possam contribuir efetivamente



**Renê Tonello, presidente da Cooperativa Vinícola Aurora desde outubro de 2020, destaca projetos que envolvem e motivam mulheres e jovens**

com a cooperativa e com o seu desenvolvimento pessoal e da comunidade onde vivem. Nós não temos medido esforços para potencializar isso. Nas áreas da saúde, da formação, do desenvolvimento de novas técnicas agrícolas, da sucessão na agricultura familiar e da geração de emprego e renda. De forma especial, na Aurora, temos um olhar atento a temas como sucessão rural e a importância social. Atualmente, dentro do nosso quadro de 1.140 associados, 21% são mulheres e 14% são de jovens até 30 anos. Mas entendemos que precisamos aumentar essa representatividade. Por isso, temos algumas iniciativas voltadas exclusivamente para eles, como o Aprendiz Cooperativo do Campo, que ajuda na profissionalização das pequenas e médias propriedades rurais e no preparo dos filhos dos cooperados para a continuidade do trabalho na vitivinicultura, e o Aurora Mulheres Empreendedoras (AME), que reúne associadas, esposas e filhas de viticultores cooperados para encontros sobre empreendedorismo feminino e cooperativismo. Tudo isso faz parte de um grande programa, o Educa Aurora, que promove a formação contínua para todo quadro social. Nosso departamento social tem uma atuação decisiva na vida das pessoas e isso nos

motiva. É o verdadeiro sentido de uma cooperativa existir.

**JC - Quais os aprendizados das denúncias de trabalho análogo à escravidão enfrentadas pelas vinícolas no início do ano?**

**Tonello** - Aprendemos que todos os acontecimentos são oportunidades para refletirmos e melhorarmos. Inicialmente é necessário reafirmar que este foi um episódio que nos entristeceu muito porque envolveu pessoas, trabalhadores como todos nós. Não foi um investimento que deu errado, nem um produto que não vendeu. Foram pessoas. Tenho repetido que, por sermos uma cooperativa, nada mais somos do que pessoas, seus valores e sua enorme capacidade de trabalho. Isso é a marca de nossa história quase centenária. Por isso lamentamos profundamente o que aconteceu e agimos de forma muito rápida para restabelecer os direitos desses trabalhadores terceirizados e olharmos para o futuro, garantindo que isso não se repetirá. Conversando diariamente com o nosso Conselho de Administração, com nossos colaboradores e clientes, tenho certeza que sairemos dessa situação como uma organização ainda mais moderna, sustentável, inclusiva e com processos revitalizados.

**JC - Quais as novidades que a**

**cooperativa pretende lançar?**

**Tonello** - Estamos constantemente monitorando as tendências e observando o paladar dos consumidores para apresentar novidades. Historicamente, a Aurora lança cinco produtos por ano. Recentemente lançamos o suco de uva integral em Tetra Pak de 1,5 litro (único no Brasil) e o Keep Cooler Tangerina. Nos próximos meses chegarão ao mercado os primeiros espumantes da Aurora com o selo da Denominação de Origem Altos de Pinto Bandeira, o Aurora Extra Brut e o Gioia Sur Lie Nature. E ainda no segundo semestre deste ano apresentaremos a safra 2019 do nosso vinho ícone, o



**Chegarão ao mercado os primeiros espumantes com o selo da Denominação de Origem Altos de Pinto Bandeira**

Aurora Millésime, o Zero Álcool Rosé, o espumante Aurora Extra Brut Rosé Pinto Bandeira, além de novidades na linha Varietal, com as variedades Rebo, Petit Verdot e Marselan.

**JC - Como avalia o momento do cooperativismo como um todo no Brasil e no mundo?**

**Tonello** - O cooperativismo sempre teve uma grande relevância para o desenvolvimento das cadeias produtivas. Através da união, pequenos e médios produtores da agricultura familiar têm a oportunidade de integrar grandes mercados e, juntos, tornarem-se competitivos. O cooperativismo mudou o cenário da vitivinicultura mundial, fazendo uma verdadeira revolução enológica em diversos países, como a Itália e a França. No Brasil, o movimento cooperativista vem crescendo. Segundo a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), o maior número de cooperativas está concentrado no ramo Agropecuário (1.170), que também agrega mais empregados, sendo aproximadamente 49% do total. No Rio Grande do Sul, levantamento da Ocergs mostra que somamos 3,2 milhões de associados, geramos 74,1 mil postos de trabalho e movimentamos R\$ 71,2 bilhões. Sem dúvidas, isso reflete a importância econômica e social do cooperativismo no Estado e no País.

## VINÍCOLAS

# Garibaldi classifica 2023 como um ano de novidades

Mauro Belo Schneider

mauro.belo@jornaldocomercio.com.br

A edição mais recente do Relatório de Sustentabilidade da Vinícola Garibaldi, que traz dados de 2022, reporta que a cooperativa soma 450 famílias de produtores rurais associados, responsáveis por processar mais de 26 milhões de quilos de uva. Há, também, mais de 220 funcionários. O ano de 2022 encerrou com faturamento de R\$ 267,8 milhões. Em termos de produção, foram registrados 4,3 milhões de litros de espumante (cerca de 6 milhões de garrafas), mais de 2,3 milhões de litros de vinho e 10,3 milhões de litros de suco de uva, destacando as três principais categorias de produtos. Neste entrevista, Oscar Lô, presidente da Cooperativa Vinícola Garibaldi, fala sobre este cenário.

**Jornal do Comércio - Como a cooperativa trabalha junto à comunidade**

**em que atua?**

**Oscar Lô** - Nossa história começou com o cooperativismo, desenvolveu-se por meio dele e será pelo amparo das diretrizes dessa proposta de atuação que seguiremos caminhando em direção ao futuro. A Cooperativa Vinícola Garibaldi tem orgulho de carregar, em seu nome, esse propósito há 90 anos. Se o contexto, hoje, é largamente distinto do que o cenário de nove décadas atrás, continua sendo a união dos produtores a força que move a vinícola, dentro de um formato de negócio que entendemos ser justo, horizontal e distribuidor de resultados de forma coletiva. Dentro do cooperativismo, promovemos o desenvolvimento sustentável da organização, das pessoas e do meio onde ela está inserida. Somos incentivadores do desenvolvimento econômico, gerando renda e empregos. Somos fomentadores do turismo local, participando das atividades, eventos e programações

do município e região. Somos criadores de oportunidades, a exemplo do recente movimento de requalificação de nosso Complexo Enoturístico, que se apresenta como atrativo para visitantes.

**JC - O que os clientes podem esperar para o futuro?**

**Lô** - O planejamento de 2023 foi pensado para que esse seja um ano de novidades. Estamos protagonizando lançamentos tanto de vinhos quanto de espumantes que renovam nosso catálogo desde produtos no meio da pirâmide até o topo. Na nossa linha VG, lançamos o tinto Ancelotta e o branco Alvarinho, além de reeditarmos o Marselan, lançado no ano passado. Na linha de espumantes Garibaldi, tivemos o acréscimo do Garibaldi Viognier, do Garibaldi Prosecco Rosé Sweet e do Garibaldi Moscato Zero Álcool. Outras surpresas serão anunciadas ao longo do segundo semestre.

**JC - Como avalia o momento do**



DANDY MARCHETTI/DIVULGAÇÃO/JC

**Oscar Lô conta que a Cooperativa Vinícola Garibaldi fomenta o turismo**

**cooperativismo?**

**Lô** - Acredito que estamos num ótimo momento do cooperativismo. Cada vez mais as pessoas entendem que ele pode ser uma alternativa para as relações de trabalho, de modo a

criar novos valores em que todos saiam ganhando. Um dos grandes méritos do cooperativismo é estar focado nas pessoas, o que aumenta a qualidade das relações e promove o desenvolvimento sustentável.

bluemid

## Um dia para celebrar o que nos move: a cooperação.

01/07 - Dia Internacional do Cooperativismo

Cooperar está no nosso DNA. É um fazer diário e coletivo, em que cooperados, colaboradores e clientes contribuem para a construção de parcerias cada vez mais diversas e dedicadas em levar saúde e bem-estar a todos os gaúchos. Por isso, hoje é dia de relembrarmos nossa origem e de celebrarmos a força do trabalho conjunto e participativo. Pois é isso o que faz da Unimed, há 51 anos, a maior cooperativa médica do mundo.

**Aqui tem saúde.  
Aqui tem cooperação.  
Aqui tem Unimed.**

**Unimed** 

ANS - n° 367087

## AGRONEGÓCIO

# Expansão no agro se mantém apesar do mau tempo

WENDERSON ARAUJO/CNA/DIVULGAÇÃO/JC



**A agropecuária se mantém puxando o desempenho do modelo associativo no Rio Grande do Sul: de cada R\$ 100 faturados pelas cooperativas, R\$ 63,5 foram da atividade**

**Faturamento alcançou R\$ 52 bilhões em 2022, alta de 2,2% na comparação com o ano anterior**

**Karen Viscardi, especial para o JC**  
economia@jornaldocomercio.com.br

As condições climáticas adversas e os preços de commodities em queda desaceleraram, mas não impediram o crescimento das cooperativas agropecuárias do Rio Grande do Sul em 2022. O faturamento alcançou R\$ 52 bilhões, alta de 2,2% na comparação ao ano anterior. O resultado foi ainda melhor para os associados, que receberam R\$ 1,15 bilhão em sobras, incremento de 11,6%, segundo o relatório Expressão do Cooperativismo Gaúcho 2023, do Sistema Ocergs – Sindicato e Organização das Cooperativas do Rio Grande do Sul.

A agropecuária se mantém puxando o desempenho do modelo associativo no Estado. Para se ter uma ideia de sua representatividade, de cada R\$ 100 faturados pelas cooperativas gaúchas no ano

passado, R\$ 63,5 foram provenientes da agropecuária. O setor chegou a R\$ 32,9 bilhões em ativos, 13,6% superior a 2021. Na mesma base de comparação, o patrimônio líquido somou R\$ 8,2 bilhões, alta de 5,5%.

O faturamento das cooperativas do setor representa 63,5% do total dos sete ramos de cooperativismo no Rio Grande do Sul, e as sobras correspondem a 26,6% do total.

“O sistema cooperativo agropecuário do Rio Grande do Sul vive um bom momento. O que prejudicou foram os períodos de estiagem, que reduziram o volume de safra. Mas problemas pontuais sempre vão ocorrer, pois fazem parte da nossa atividade, somos uma indústria a céu aberto”, compara o presidente da Federação das Cooperativas Agropecuárias do Estado (Fecoagro), Paulo Pires. De acordo com o dirigente, a média de crescimento das organizações gaúchas era extraordinária até a frustração das duas últimas safras.

Hoje, o momento é de superação entre as cooperativas agropecuárias vinculadas à Fecoagro, que representam 95% do setor no Estado em faturamento. No geral, os resultados

mostram estabilidade, com um pequeno crescimento. O maior desafio é das organizações que atuam na área de grãos. Este ano, o cenário é de queda nos preços dos produtos agrícolas e da produção.

“Em um momento de dificuldade, o cooperativismo tem uma maior capacidade de superação. Enquanto dirigentes de cooperativas, precisamos de decisões estratégicas para fortalecer o sistema e enfrentar a competição, que é feroz”, reforça Pires, destacando que entre as estratégias para consolidar o setor estão as fusões e incorporações, que ocorrem em todo o mundo.

No Rio Grande do Sul, o movimento tem ajudado a elevar a fatia do cooperativismo na atividade econômica. Entre os exemplos está a incorporação da Coagrisol, de Soledade, pela Cotrijal, de Não-Me-Toque, que ocorreu entre 2021 e 2022. “Geralmente, a negociação necessita de investimento. Hoje, além da dificuldade de crédito pelo juro muito caro, as frustrações de safra fazem as cooperativas terem menor capacidade para incorporar outras. É momento de cautela, mantendo o mínimo de

investimento para os negócios andarem”, observa Pires.

Entre os líderes de cooperativas, é consenso a necessidade de duas políticas públicas de fomento: um Plano Safra robusto (divulgado nesta terça-feira) e medidas de incentivo às cooperativas e a seus produtores. A pressão incluiu visitas de lideranças gaúchas do agro a Brasília, com pedido de implementação de uma política pública que dê condições ao homem do campo de continuar produzindo.

As 95 cooperativas congregam 278,1 mil produtores associados e empregam diretamente mais de 41,5 mil trabalhadores. Operam em diversas áreas de negócios e prestam vários serviços aos produtores associados, como assistência técnica, social e educacional, fornecimento de insumos, recebimento, armazenamento, industrialização e comercialização da produção. Entre os números do setor, 51 cooperativas possuem planta agroindustrial, onde processam a matéria-prima e agregam valor em mais de 100 produtos diferentes e 22 cooperativas na central de compras movimentaram cerca de R\$155 milhões em 2022.

## Cooperativas agro

**Número de cooperativas e principais atividades**

Grãos.....	58
Insumos.....	46
Varejo.....	40
Industrialização de proteína animal.....	21
Escolas técnicas de produção rural.....	2
Vinícolas.....	6
Serviços.....	17
Federações.....	3

## Ingressos

R\$ 52 bilhões  
**+ 2,2%**

## Ativos

R\$ 32,9 bilhões  
**+ 13,6%**

## Sobras

R\$ 1,15 bilhão  
**+ 11,6%**

## Patrimônio líquido

R\$ 8,2 bilhões  
**+ 5,5%**

## AGRONEGÓCIO

# Cotrijal: fidelizar para crescer

**Momento de crise é quando os produtores têm maior respaldo de suas cooperativas, que ajudam a equacionar as contas**

**Karen Viscardi, especial para o JC**  
economia@jornaldocomercio.com.br

O crescimento do faturamento e resultado da Cooperativa Cotrijal, de Não-Me-Toque e presente em 53 municípios, se mantém mesmo em anos difíceis. Para o presidente Nei César Manica, o desempenho é resultado da confiança do produtor na cooperativa. A prestação de serviços, os eventos, a orientação técnica e o trabalho são alguns fatores que agregam valor na relação com o associado. “O produtor

reconhece que não é só plantar, colher e vender no mercado sem uma assistência e um acompanhamento”, explica Manica. Este é um trabalho que a Cotrijal faz o ano inteiro.

Dentro do cenário de anos com quebra de safra, são feitos os ajustes de forma a fortalecer ainda mais o cooperativismo. “O momento de crise é quando os produtores têm maior respaldo de suas cooperativas, que ajudam a equacionar as contas do produtor junto às instituições em épocas de dificuldade para que ele tenha condições de permanecer na propriedade”, relata Manica. Segundo o dirigente, a gestão profissionalizada faz a administração ter foco em investimentos, custos e negócio.

Entre os projetos recentes, a Cotrijal está trabalhando com a plataforma de gestão SmartCoop, criada pela Fecoagro, em conjunto com suas associadas. A ferramenta permite ao produtor, com interação e acompanhamento técnico, realizar a gestão da propriedade utilizando imagens via satélite, entre outros. Nesta fase, as cooperativas estão cadastrando as áreas e incluindo produtores.

Outros planos tiveram de ser postergados, como a mudança do sistema de gestão integrada ERP, que tem prazo de quatro a cinco anos para estar a pleno. Como não é considerado urgente, a implantação

segue avançando, mas em ritmo menor. “O projeto se mantém, mas nesse momento demos uma segurada até para equacionar as questões do produtor, assim como outros investimentos. Logo retorna à normalidade e voltamos a acelerar o andamento dos projetos.”

Outro fator que prejudica o resultado no campo é a redução da rentabilidade. De acordo com Manica, a atividade agrícola não comporta altas taxas de juros. Além das lavouras renderem em patamares menores, aumentou o valor do arrendamento e dos custos de produção na última safra. Ao mesmo tempo, houve queda nos preços internacionais e no mercado interno na comercialização.

Apesar das dificuldades, as expectativas são positivas. “Fazendo os ajustes necessários e alongando as dívidas dos produtores, voltamos à normalidade. Até porque a tendência é que tenhamos a incidência do fenômeno El Niño, de chuvas normais, uma boa safra novamente”, destaca o dirigente. Somada à expectativa de boa safra, os bons números da Expodireto, realizada em março deste ano, reforçam o otimismo. O desafio da edição 2024 é ampliar ainda mais a área de exposição do parque para atender a lista de espera de empresas. Manica afirma que a Expodireto se tornou referência como uma grande feira internacional. “A cada ano



**Nei Mânica acredita na importância da assistência aos produtores**

vamos agregando novidades com muita cautela, para não perdermos o foco”, afirma.

Sobre novos projetos, o dirigente se mostra cauteloso. Primeiro, quer ter noção mais clara do cenário econômico. “Mas não vamos tirar do nosso planejamento toda a programação de investimentos”, adianta. Recentemente, o presidente da cooperativa esteve em Brasília, no

Ministério da Agricultura e no Banco do Brasil, com representantes do setor cooperativista, do agronegócio e do governo do Estado. “O governo federal tem de entender que o Brasil teve a maior safra da história, mas o Rio Grande do Sul não. É necessário vir um socorro para o Estado, recursos com taxas especiais para alongamento das dívidas e minimizar as perdas dos produtores”, afirma.

## Ficha técnica 2022

A Cotrijal atua nos segmentos de recebimento e armazenamento de grãos, produção de ração animal e atuação no comércio, com lojas e supermercados, entre outras atividades.

- ▶ **Faturamento:** R\$ 5,8 bilhões
- ▶ **Sobras:** R\$ 26,1 milhões
- ▶ Mais de 16 mil associados
- ▶ 53 municípios do norte gaúcho
- ▶ 2.700 colaboradores
- ▶ **Data de fundação:** 4/9/1957



**Os bons números da Expodireto, realizada em março deste ano, reforçam o otimismo do mercado; o desafio de 2024 é ampliar ainda mais a área de exposição do parque**

## AGRONEGÓCIO

# Aposta na relação com associados como diferencial

**A cooperativa mais antiga em atividade no Brasil aplicou R\$ 6,7 milhões em placas fotovoltaicas, o que reduziu o custo com energia elétrica**

**Karen Viscardi, especial para o JC**  
economia@jornaldocomercio.com.br

A confiabilidade na relação do associado com a Cotribá, de Ibirubá, é considerada o maior patrimônio da cooperativa. “Nossos quase 10 mil associados efetivamente trabalham com a cooperativa”, conta o presidente Celso Leomar Krug. Ao mesmo tempo em que as dificuldades decorrentes da estiagem pressionam os resultados, a diversificação contribuiu para diminuir este impacto. “No inverno, trabalhamos muito forte trigo e canola, e tem o leite. São atividades que ajudam na sustentação do produtor”, detalha o dirigente.

Atualmente, a cooperativa investe em uma fábrica de rações para bovinos de leite e corte, suínos, aves, equinos, ovinos e suplementos minerais, que deve entrar em operação em fevereiro de 2024. A unidade localizada no município sede será totalmente automatizada, com sistemas robotizados no ensaque e na expedição. O objetivo, detalha Krug, é adquirir insumos dos associados, especialmente milho, agregar valor e vender o produto final para Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, onde a Cotribá atua.

Hoje, a cooperativa conta com duas fábricas de rações: uma própria, em Ibirubá, e uma alugada, em Tapera. Ambas serão desativadas quando a nova unidade estiver concluída. A capacidade de produção de ração, que hoje é de 100 mil ton/ano passará para 300 mil ton/ano.

Ao mesmo tempo em que investe



**A Cotribá investe em uma fábrica de rações para bovinos de leite e corte, suínos, aves, equinos, ovinos e suplementos minerais em Ibirubá**

na industrialização, a Cotribá elevou a capacidade de armazenagem da cooperativa para 12,9 milhões de sacas em 2022. No ano, foram investidos R\$ 261 milhões na aquisição de unidades, ampliação de estruturas de recebimento, depósito de insumos e de defensivos, frota de veículos e caminhões, ações de empresa de monitoramento animal, além da fábrica de rações.

Este ano, o projeto para aumentar a capacidade de armazenagem foi suspenso temporariamente como forma de garantir a saúde financeira da cooperativa. Além da frustração com as safras recentes, pesou o custo financeiro de financiamento, com a taxa de juros elevada. “Projetos que envolvam

investimentos significativos só serão discutidos no conselho da cooperativa após a definição da política agrícola e de investimentos do governo, por enquanto não se faz nada”, diz o presidente Celso Leomar Krug.

Em energia, aportes de R\$ 10 milhões previstos para este ano para ampliar a produção de energia limpa estão suspensos. Em 2022, a cooperativa aplicou R\$ 6,7 milhões em placas fotovoltaicas, o que reduziu o custo com energia elétrica em alguns postos de combustíveis, supermercados e unidades da Cotribá.

Na área de gestão, a Cotribá realiza treinamentos e cursos de capacitação técnica em diferentes

áreas para associados e colaboradores. Atualmente, está implantando um programa para o jovem produtor, coordenado pelo SESCOOP. O objetivo é manter o filho do associado no Interior. Os cursos começaram no final de maio no Alto Jacuí. Na sequência, serão oferecidos na Metade Sul, Região Sul e Fronteira Oeste.

A Cotribá é a mais antiga cooperativa em atividade no Brasil. Atua na comercialização de produtos e serviços, produção animal (leite) e agrícola (soja, trigo, milho, cevada, aveia e canola) e assistência técnica. Abrange os estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, atendendo mais de 30 mil clientes.

## Ficha técnica 2022

A Cotribá trabalha com comercialização de produtos e serviços, produção animal e assistência técnica. Conta com lojas agropecuárias, veterinária e peças para maquinário agrícola, revendas, postos de combustível e supermercados, além das atuais fábricas de rações.

- ▶ **Faturamento:** R\$ 4,096 bilhões
- ▶ **Sobras:** R\$ 28 milhões
- ▶ **Associados:** Quase 10 mil
- ▶ **Data de fundação:** 21 de janeiro de 1911
- ▶ **Sede:** Ibirubá

## Cooperativas Cotrijuc, Camnpal, Coasa, Ceral e Ceriluz fazem investimentos no Rio Grande do Sul

Boa parte dos investimentos anunciados ou realizados neste ano no Rio Grande estão em cooperativas no interior do Estado. É o caso, por exemplo, de Cotrijuc, Camnpal, Coasa, Ceral e Ceriluz, todas com aportes registrados no Anuário de Investimentos do RS no site do Jornal do Comércio.

A Cooperativa Agropecuária Júlio de Castilhos (Cotrijuc) pretende iniciar a operação, até dezembro, de uma nova fábrica de rações para o gado no município de Júlio de Castilhos, na Região Central do Estado. O

investimento é de R\$ 22 milhões, que permitirá que a cooperativa eleve a produção das atuais 2 mil toneladas de rações produzidas por mês na sua unidade industrial para 5 mil toneladas mensais do produto, com a possibilidade de ampliação futura.

A Cooperativa Agrícola Mista Nova Palma (Camnpal), por sua vez, aposta na continuidade dos seus investimentos iniciados em 2022. Pelo menos R\$ 50 milhões estão sendo aportados pela Camnpal entre a construção de um novo engenho de arroz no município de Dona Francisca,

iniciada no ano passado e com previsão de inauguração em 2024, e a finalização de uma nova instalação em Novo Cabrais, que deve ser inaugurada até julho.

A Cooperativa Agrícola Água Santa (Coasa) está instalando no município de São José do Ouro, no Norte do Estado, uma nova unidade de recebimento e beneficiamento de grãos. Com investimento de R\$ 21,7 milhões financiados pelo BRDE, a estrutura, que marca a chegada da cooperativa ao município, iniciada no ano passado, será o principal aporte

da Coasa na região este ano. Ao todo, a cooperativa, que conta com 7,6 mil associados, investirá R\$ 35 milhões em 2023. Um aporte 40% superior aos R\$ 25 milhões desembolsados em investimentos no ano passado.

A Cooperativa Regional de Eletrificação do Alto Uruguai (Ceral) anunciou plano de investimentos prevendo R\$ 25 milhões em aportes no Estado em 2023. Estão no radar de aportes a área de distribuição de energia, as construções de duas subestações de 138 kV em Entre Rios do Sul e Sananduva, e ainda a

construção de um novo alimentador de 22 quilômetros para unificar a região de Nonoi, e mais 26 quilômetros de redes trifásicas.

A cooperativa Ceriluz projeta investir mais de R\$ 100 milhões somente em obras de geração de energia neste ano. Em 2022, a construção da Pequena Central Hidrelétrica (PCH) Linha Onze Oeste, em Coronel Barros, com potência de 23,6 Megawatts, recebeu a licença de instalação e as obras iniciaram. Ao todo, o projeto demandará R\$ 140 milhões em investimentos até 2024.

## COOPERATIVISMO

# Reestruturação vira arma contra crise de cooperativas

**Diretorias da Piá e da Languiru renunciaram e agora novos gestores buscam o reequilíbrio financeiro e institucional**

**Claudio Medaglia**  
claudiom@jcrs.com.br

Circunstâncias adversas de mercado e gestões equivocadas são dois ingredientes que, combinados, potencializam a derrocada de negócios de todos os tamanhos e segmentos. Não é diferente no sistema cooperativo. E tampouco foi diferente nos casos da Languiru, com sede em Teutônia, e Piá, de Nova Petrópolis, duas das mais tradicionais cooperativas gaúchas, que, após renúncia de suas diretorias, buscam se reequilibrar e retomar um caminho seguro, conduzidas pelos novos gestores, eleitos nas últimas semanas.

Agora, os novos presidentes Paulo Birck, da Languiru, e Jorge Dinnebier, da Piá, correm contra o tempo, ombreados pelos colegas de diretoria e conselhos de administração. O objetivo comum é conhecer a fundo os problemas das duas cooperativas e encontrar o ponto de equilíbrio para a retomada. Aos poucos, estão tentando encontrar soluções para devolver às empresas credibilidade junto ao mercado e proteger suas marcas, por meio da continuidade das operações-chave.

A Languiru, com dívida total estimada em cerca de R\$ 1,1 bilhão, sendo R\$ 788 milhões junto ao sistema financeiro, a partir de investimentos em alto grau num momento em que a cadeia diminuiu seu ritmo e margens, decidiu, com a nova diretoria, descontinuar diversos negócios não diretamente relacionados à atividade principal. Suinocultura e bovinocultura de corte, farmácias, postos de combustíveis, agrocenters e supermercados deverão ser negociados.

Já a produção leiteira, cuja captação já vem sendo feita pela Lactalis, em parceria firmada em março, seguirá preservada, assim como as atividades no segmento de grãos, com estrutura na área portuária de Estrela. A Fábrica de Rações continua com a nutrição animal para associados da cooperativa e com a prestação de serviços de industrialização para parceiros. O segmento de hortifruti não sofreu alterações, e a produção dos associados continua abastecendo os Supermercados Languiru.

Por outro lado, a Languiru reduziu o volume de produção na avicultura, buscando o equilíbrio da cadeia.



**Paulo Birck e Fábio Secchi estão à frente da Languiru, que fez readequação após dívida de R\$ 1,1 bilhão**

Para alcançar o resultado operacional do Frigorífico de Aves, em Westfália, o volume de abate foi reduzido a 60 mil frangos ao dia e outros 15 mil frangos diariamente, por meio da prestação de serviço a uma empresa parceira. Com a consequente redução do plantel no campo, a cooperativa também reduz a necessidade de nutrição animal.

“De posse dos números e prospectando cenários futuros, estamos trabalhando com um novo modelo de negócio. Diante da situação atual, é primordial que a Languiru reveja suas estruturas, em todos os segmentos em que atua, procurando administrar a questão financeira por meio da descontinuidade de atividades ou negócios que não gerem resultado ou, ainda, que estejam drenando recursos”, explica Birck.

Além das mudanças no seu modelo de negócio e tamanho das operações, a cooperativa intensifica ainda mais a busca por parcerias para prestação de serviços ou venda de ativos, renegociações com instituições financeiras e apoio nas esferas políticas municipais, estadual e federal. “É um momento muito duro para todos, mas são definições que precisam ser tomadas. Os prazos são muito curtos e a situação é extremamente difícil. Além de todo o processo de reorganização, urge a busca por aporte financeiro”, acrescenta o vice-presidente, Fábio Secchi.

No caso da Cooperativa Piá, com sede na Serra, embora o volume de endividamento seja muito menor, os problemas deixados pela gestão anterior são um desafio à parte. Nomeado

interinamente pela Justiça, ao lado de outras figuras da comunidade local, para gerir a empresa até a eleição de nova diretoria, Jorge Dinnebier, agora presidente de fato e de direito, verificou um verdadeiro caos financeiro na empresa.

“Todo o departamento financeiro foi demitido pela gestão anterior poucos dias antes da renúncia. Estamos fazendo uma profunda apuração para saber a real situação. Nem mesmo o montante da dívida temos certeza. Possivelmente seja menor que os R\$ 260 milhões que imaginamos há alguns dias. Mas o caso é grave”, analisa o dirigente.

Filho de fundadores da Piá, ele é associado desde 1986, e pretende restabelecer um modelo de gestão que foi instituído junto com a criação da cooperativa, há 57 anos. “Teremos, abaixo da diretoria, cuja função será pensar a Piá estrategicamente, dois diretores remunerados. Profissionais do mercado, especializados nas áreas comercial e financeira. Estamos, agora, trabalhando para escolhê-los, moldá-los e introduzi-los na rotina. Queremos ter essas funções estratégicas definidas em algumas semanas. O da área comercial já temos um bom caminho”, revela Dinnebier.

O presidente calcula que a Piá precisará diminuir de tamanho, talvez enxugando para menos da metade do que é atualmente. Defende que a saída é voltar às origens e atuar regionalmente. “Nosso raio de atuação terá de ser em torno de 100 a 150 quilômetros da sede. Deixaremos de trabalhar com grandes redes de supermercados

e também deveremos parar de atender os mercados de Santa Catarina e Paraná.”

As medidas, drásticas, fazem parte do contexto de reestruturação, que, finalmente será, de fato, implementada. Dinnebier, com 26 anos de experiência no sistema financeiro de crédito, diz que o diálogo transparente com agentes do sistema financeiro será primordial para destravar as operações da cooperativa. O endividamento terá de aumentar para, depois, começar a ser reduzido. “Precisaremos, e seremos, transparentes. Vamos mostrar aos bancos quem somos e o que pretendemos. Nosso patrimônio é muito maior que a dívida, mas banco não trabalha com imóveis, e sim com dinheiro. Vamos nos desfazer de ativos, mas não a qualquer preço.”

A boa notícia é que o processamento de leite, interrompido quando a coleta caiu de 200 mil litros diários para menos de 10 mil litros, por falta de pagamento aos produtores, já está sendo retomado. E, nesse momento, a cooperação entrou em cena no ambiente cooperativo. A Santa Clara vem recebendo o leite dos associados da Piá e, aos poucos, devolve, quando os volumes chegam a ser suficientes para compensar a operação. A parceria funciona como uma espécie de depósito ou empréstimo, até que a Piá possa retomar seu fluxo.

“Estamos assim: produzimos, paramos, voltamos a produzir. Nosso negócio é o leite. Isso não podemos deixar. Queremos recuperar nossos fornecedores. Mas eles precisam ter segurança de que irão receber. E

vamos dar a eles essa segurança”, promete Dinnebier.

O dirigente explica que uma auditoria está sendo feita para levantar a situação deixada pela gestão anterior e, eventualmente, ir à Justiça, caso irregularidades ou crimes sejam confirmados. Mas também mostra confiança na capacidade de cumprir a missão de reerguer a cooperativa. “Nossa gestão será sustentada pela volta do diálogo, da transparência e da verdade junto aos associados. Vamos recuar vários passos, para poder voltar fortes e com segurança”, conclui.

As dificuldades enfrentadas pelas cooperativas Languiru e Piá vinham sendo acompanhadas pela Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (Ocergs). A entidade via com preocupação os rumos dos negócios e as iminentes crises se consolidando. O cenário dramático, entretanto, é pontual, assegura o presidente do Sistema Ocergs, Darci Hartmann.

Ele analisou os casos da Piá e da Languiru. “As origens das crises das cooperativas são sempre variadas. As cooperativas de proteína animal enfrentam uma crise estrutural há três anos, na qual operacionalmente as contas não fecharam e continuam não fechando. Então, quem não tem uma gordura de recursos acumulada, quem não teve uma gestão muito austera, passou por dificuldades. E, evidentemente, esses processos se aceleram ou não, de acordo com a capacidade de gestão, a transparência da gestão, a comunicação clara que os dirigentes fazem com os associados, a gestão transparente dos profissionais gestores, no sentido de que todos os atores envolvidos, associados, colaboradores e direção possam estar olhando para o mesmo horizonte, para a mesma direção, e isso possa ser um processo de integração e fortaleça a cooperativa para que ela possa enfrentar essas dificuldades unidas”, interpreta.

Para Hartmann, essas situações começaram a se deteriorar há cerca de três anos. Além da crise da proteína animal, o dirigente menciona a transparência de gestão. “Foram decisões que o tempo mostrou que não foram as corretas e isso acentuou as dificuldades. Mas, acima de tudo, mesmo com todas as dificuldades, as cooperativas estão conseguindo transpô-las. Fundamentalmente, porque conseguiram se comunicar de forma adequada em nível interno e externo, com transparência perante o Conselho, os quadros sociais, os colaboradores e os integrados, expondo as dificuldades”, analisa.

## ENERGIA

# Certel prepara construção de sua maior usina

Jefferson Klein

jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

Projetada para uma capacidade instalada de 35 MW (o que corresponde a cerca de 0,9% da demanda média de energia do Rio Grande do Sul), a hidrelétrica Bom Retiro será a maior usina da cooperativa Certel, de Teutônia. O complexo será implementado no rio Taquari e abrangerá os municípios de Bom Retiro do Sul, Lajeado, Estrela e Cruzeiro do Sul, implicando um investimento de aproximadamente R\$ 250 milhões. O presidente da Certel, Erineo José Hennemann, informa que neste ano o foco é desenvolver o projeto executivo do empreendimento, para iniciar as obras em 2024.

**Jornal do Comércio - O projeto da hidrelétrica Bom Retiro é o maior já conduzido pela Certel, com investimento total estimado em cerca de R\$ 250 milhões. O que deve ser feito neste ano em relação a essa obra?**

**Erineo José Hennemann** - Para este ano está previsto um desembolso em torno de R\$ 6 milhões (para essa iniciativa). É a parte necessária para acabar o projeto executivo e fazer os levantamentos com relação à conexão (na rede elétrica). Também vamos tratar dos acordos operacionais com o Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (Dnit), porque ela é uma eclusa (estrutura já existente que auxilia a navegação na região) e vai passar a ser eclusa e hidrelétrica. Essa é a parte mais, digamos assim, burocrática e técnica que está avançando. Estamos pretendendo iniciar a obra em si, colocar as máquinas, em torno do segundo semestre de 2024.

**JC - E qual seria a estimativa de finalização do empreendimento?**

**Hennemann** - Ela deve ser concluída em cerca de 28 meses a partir do início das obras. Temos a informação de que será a primeira usina do Rio Grande do Sul a associar uma eclusa com uma hidrelétrica.

**JC - Como foi planejada a construção da hidrelétrica junto à eclusa?**

**Hennemann** - Esse projeto não mexe com a estrutura que está lá. A barragem não será mexida. O que vai ser feito é no lado oposto

da eclusa um desvio da água e vai ser construída a casa de máquinas. É um aproveitamento muito interessante porque não muda nada em relação ao barramento, ela só utiliza a água nas turbinas quando não tiver navegação. Existe esse acordo, que está sendo negociado com o Dnit, para fazermos essa operação do uso da geração e das comportas, sem prejudicar nenhuma das duas atividades.

**JC - A cooperativa vai realizar a usina sozinha ou irá recorrer a parceiros?**

**Hennemann** - A Certel vai conseguir fazer sozinha. A parte financeira já está bem encaminhada também. Ainda não está definido quem vai financiar, mas está bem encaminhado.

**JC - A energia produzida será destinada a qual mercado?**

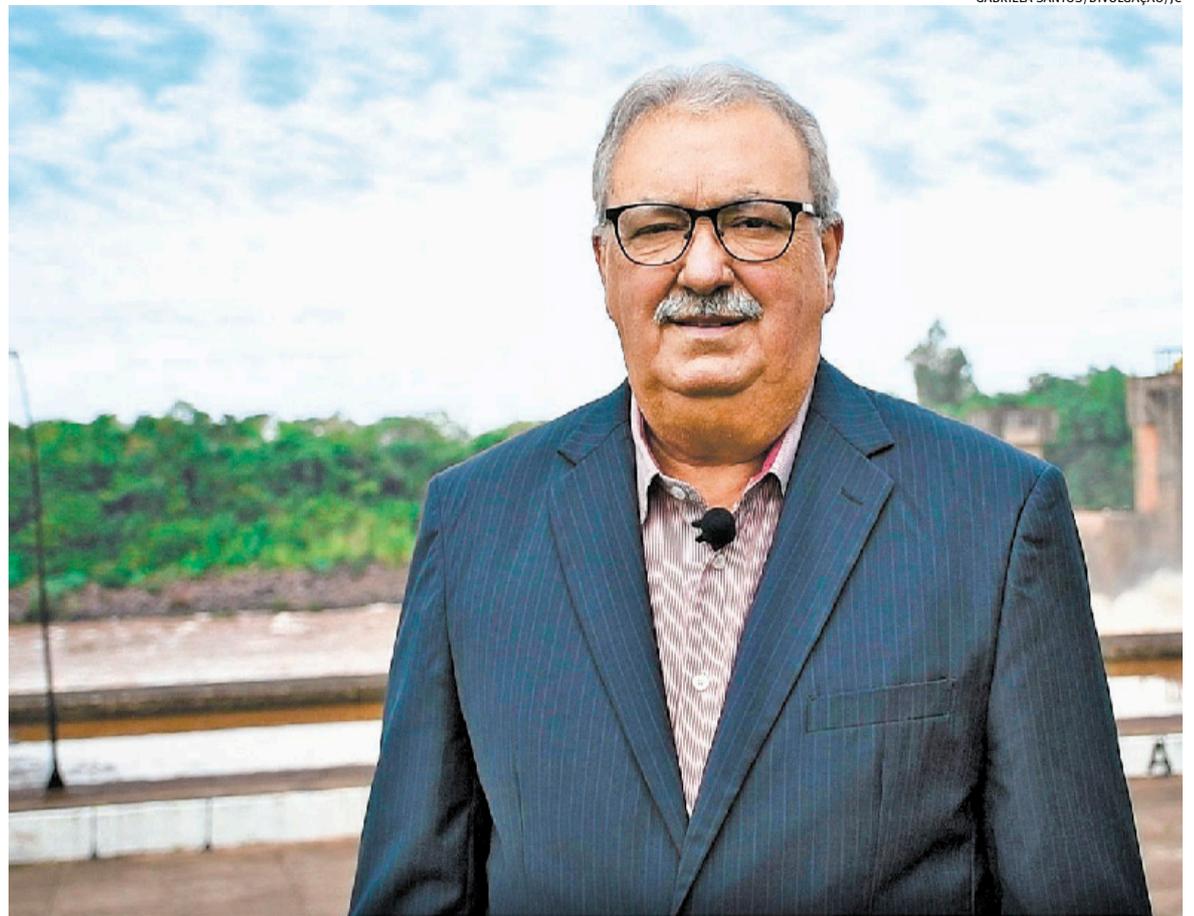
**Hennemann** - Estamos pensando em leilões (mecanismos desenvolvidos pelo governo federal em que a energia mais competitiva é comercializada e disponibilizada no sistema elétrico interligado nacional). Deve haver um leilão mais para o final do ano, vamos ver como se comporta. Agora o preço da energia está bem reduzido, mas o País precisa crescer e só vai crescer se tiver energia limpa e à disposição. Há a energia eólica e a solar, porém elas existem somente quando tem sol ou vento. É preciso uma energia de base para dar suporte quando falta vento ou sol, então estamos dando um foco maior na energia hídrica.

**JC - Quantos postos de trabalho deverão ser gerados com a implantação da usina?**

**Hennemann** - Estimamos em torno de 500 novos empregos, diretos e indiretos. E estamos tentando fazer a compra de máquinas aqui no Rio Grande do Sul também para gerar retorno dentro do Estado, gerar renda. Temos empresas capacitadas para construir os geradores, as turbinas. Então, estamos olhando muito intensamente com relação à industrialização desses produtos no nosso Estado.

**JC - No total, qual o investimento previsto pela Certel para 2023?**

**Hennemann** - Estamos com investimentos aprovados pelo conselho da cooperativa na ordem de R\$ 74 milhões para este ano. E estão



**Erineo José Hennemann, presidente da cooperativa, detalha investimento de R\$ 250 milhões no rio Taquari**

sendo realizados. Metade desse valor já está sendo aplicado.

**JC - Em que ações serão aplicados esses recursos?**

**Hennemann** - É em todo o grupo. Temos em torno de R\$ 20 milhões na distribuidora de energia e o restante, os outros R\$ 54 milhões, serão aportados na cooperativa de desenvolvimento que engloba a geração de energia, os artefatos de cimento e a rede de varejo. Desses R\$ 54 milhões, os valores mais expressivos estão na construção da Pequena Central Hidrelétrica (PCH) Vale do Leite e da usina Bom Retiro.

**JC - Como está o projeto da PCH Vale do Leite?**

**Hennemann** - Esse é um empreendimento de R\$ 65 milhões para uma capacidade de 6,4 MW. A parte financeira já está equalizada. É uma usina de cooperativa mesmo, porque ela é da Certel, financiada por cooperativas de crédito. Nós já iniciamos os investimentos na compra de equipamentos, adquirimos turbinas, painel de controle e a parte de monitoramento. Fechamos também a questão da construção civil para fazermos a obra. Os trabalhos, as obras físicas, deverão começar no segundo semestre do ano que vem.

**JC - E qual a previsão de finalização?**

**Hennemann** - Essa é 18 meses (após o começo das obras), 20 meses no máximo. E nessa usina vai ter uma inovação, com uma tecnologia ambientalmente correta, porque vai ser colocado um transformador que em vez de usar óleo mineral, que serve para refrigerar o equipamento, será utilizado óleo vegetal.

**JC - Essa unidade também vai disputar leilão?**

**Hennemann** - Ela ainda vai concorrer.

**JC - Como está o plano da Certel de também investir na geração de energia eólica?**

**Hennemann** - A Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) exige um histórico de três anos de medição de ventos para definir se o local é propício para a geração eólica. Estamos fazendo isso há 20 meses (em Teutônia) e essa medição está dentro da normalidade, ou seja, está projetando a instalação de uma usina eólica. A gente está pensando em uma capacidade de 40 MW, mas só podemos dar início ao projeto oficialmente após três anos de medição. Contudo, já estamos começando a trabalhar e fazer estudos. É um projeto que demanda tempo, deve levar dois anos para a construção, e o investimento é um pouco maior. Não temos ainda o valor a ser investido, mas sabemos que é maior do que na hidreletricidade.

**JC - A Certel tem planos para construir outras hidrelétricas?**

**Hennemann** - No rio Forqueta serão um total de sete usinas que vamos implementar. Estamos construindo a terceira (PCH Vale do Leite), então tem mais quatro para serem construídas lá.

**JC - As sete usinas, somadas, vão ter que capacidade instalada?**

**Hennemann** - As sete, em conjunto, deverão totalizar acima de 50 MW. A ideia é que assim que finalize uma (hidrelétrica), se mobilize a outra. A projeção é terminar os

aproveitamentos no rio por volta de 2030.

**JC - Além de dirigir a Certel, o senhor é presidente da Federação das Cooperativas de Energia, Telefonia e Desenvolvimento Rural do Rio Grande do Sul (Fecoergs). Na sua opinião, quais são os desafios para as cooperativas nos próximos anos, principalmente para aquelas que atuam na área de eletrificação?**

**Hennemann** - As taxas, prazos e custos financeiros do cooperativismo são um desafio. As cooperativas têm investimentos previstos e, necessariamente, não têm recursos próprios. Então, um dos maiores problemas que estamos enxergando é que esses investimentos, mesmo sendo de longo prazo, precisam de um juro menor. O custo do dinheiro está muito alto para fazer investimentos. Precisamos melhorar cada vez mais o nosso sistema e, para isso, precisamos de dinheiro.



Temos a informação de que será a primeira usina do Rio Grande do Sul a associar uma eclusa com uma hidrelétrica

## ENERGIA

# Coprel pretende levar serviço de internet para mais municípios

Jefferson Klein  
jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

Tradicionalmente consolidada na área de geração e distribuição de energia, a Coprel cada vez expande mais sua atuação na área de Telecom. Atualmente, a cooperativa de Ibirubá tem uma abrangência sobre 74 municípios e fornece o serviço de internet para 45 deles.

De acordo com o presidente da Coprel, Jânio Vital Stefanello, mais 18 cidades devem receber esse serviço por parte da associação já em 2023. A expectativa é levar a internet a todas as localidades em que a associação tem presença em um período de três a cinco anos.

Nesta entrevista ao Jornal do Comércio, ele dá mais detalhes sobre o projeto e quais os benefícios da iniciativa para o meio rural.

**Jornal do Comércio - Qual é a perspectiva de investimento da Coprel neste ano?**

**Jânio Vital Stefanello** - Entre a área de distribuição e geração de energia e Telecom, nós devemos chegar a algo próximo de R\$ 150 milhões em investimentos.

**JC - O segmento de internet tem crescido muito ultimamente, como está o desempenho da cooperativa nesse campo?**

**Stefanello** - Na Telecom, eu não vou falar números por causa da concorrência, mas em percentual crescemos em quantidade de clientes 31% em 2022 e projetamos para este ano um aumento na faixa de 22%. A gente está fazendo aquisições de pequenos provedores e está ampliando a área de atuação. A Coprel opera hoje em 74 municípios e estamos com internet, até agora, em 45 cidades. Estamos lutando para chegar em todas as áreas em que atuamos. Neste ano, a estratégia é chegar a mais 18 municípios.

**JC - É uma tarefa muito árdua alcançar todos os municípios em que a cooperativa atua com a internet?**

**Stefanello** - Se os programas federais e estaduais que estão sendo trabalhados para se ter uma política pública sobre esse tema forem

implementados, isso será mais fácil. Hoje, a parceria que nós temos é com os municípios. A gente fala com os prefeitos e eles ajudam a construir parte da linha troncal de fibra ótica, sob a rede de energia, para poder levar a internet na casa da família rural.

**JC - Tendo as condições favoráveis é viável chegar em todos os municípios abrangidos pela cooperativa em quanto tempo?**

**Stefanello** - Acredito que entre três a cinco anos nós podemos universalizar a internet. Municípios como Marau e Gentil já são 100% atendidos, fechamos agora com Condor. Estamos fazendo o trabalho com as prefeituras e parte do investimento sai das sobras da cooperativa. Por isso eu digo que a cooperativa tem que ter resultado econômico para que ele se transforme em um benefício para os produtores. A distribuição de sobras em programas sociais cresceu 30,7% de 2021 a 2022, o que representou cerca de R\$ 32 milhões a partir dos resultados da Coprel Distribuidora, Coprel Geração, Coprel Telecom e agora temos a Coprel Comercializadora.

**JC - Qual é o benefício para o meio rural com a propagação da internet?**

**Stefanello** - Esse modelo permite disponibilizar no Interior a tecnologia que se tem na cidade e com isso o produtor pode ter o filho estudando a distância e fazer toda sua operação comercial e bancária. Isso contribui para a permanência do jovem no campo e a sucessão rural. Hoje, tem uma coisa muito feroz no Interior que nos preocupa, nós que somos cooperativas e trabalhamos muito com agricultores que são pequenos e médios produtores, que é o êxodo rural. Quando o produtor não consegue fazer a sucessão, ele vende a propriedade para o vizinho que tem mais capacidade e vai embora. Nós precisamos manter esse meio rural ativo com os jovens.

**JC - Quanto à distribuição de energia, como foi o desempenho da cooperativa no ano passado e o que esperar para 2023?**

**Stefanello** - Tivemos um crescimento no consumo de energia no ano passado (em relação a 2021) de



Presidente da Coprel, Jânio Vital Stefanello, acredita que estrutura mantém jovens no campo e evita êxodo

10,17% e a projeção para 2023 é de incremento de 4,5%.

**JC - O que explica o crescimento de mais de 10% no consumo de energia em 2022?**

**Stefanello** - Com a seca, a irrigação explodiu na área da Coprel. Quase metade do consumo foi devido à irrigação e ao parque metalmeccânico, às agroindústrias que têm na nossa região. Nas regiões de Ibirubá, Panambi, Não-Me-Toque, Marau, Tapejara e a área industrial de Passo Fundo há uma produção altamente diversificada, com frango, leite e grãos. Quanto mais diversificada a propriedade, melhor é a renda.

**JC - Como está sendo a expansão da rede elétrica trifásica por parte da Coprel?**

**Stefanello** - Fizemos mais de 350 quilômetros de rede trifásica no ano passado e para 2023 estamos projetando cerca de 380 quilômetros. Isso trará muito benefício para o consumidor. O produtor que quer aumentar sua escala, seja de leite ou um aviário, vai ter energia suficiente.

**JC - Qual a perspectiva de finalização das obras da Pequena Central Hidrelétrica (PCH) Tio Hugo que a Coprel está construindo entre os municípios de Tio Hugo e Ibirapuitã, no Rio Jacuí?**

**Stefanello** - A boa notícia é que fizemos o enchimento do lago em junho e caminhamos agora para fazer o comissionamento (verificação e testes) de todas as máquinas e os processos de integração. Temos que conectar a usina na nossa subestação que estamos construindo ao lado, que vai receber a energia tanto da PCH Tio Hugo como da próxima usina, a PCH Santo Antônio do Jacuí, que vai ser construída a partir do ano que vem. Acreditamos que no final de agosto e início de setembro

ela vai estar toda concluída. Com a usina, de 10,1 MW de capacidade (o que equivale a cerca de 0,25% da demanda média de energia dos gaúchos) e a subestação, chega a cerca de R\$ 120 milhões o investimento no complexo.

**JC - E qual é o planejamento quanto à PCH Santo Antônio do Jacuí?**

**Stefanello** - Esse projeto está em uma fase bem adiantada de orçamento, de formatação, de otimização, vamos dizer assim. Queremos iniciar em janeiro de 2024 a construção da usina, porque a entrega da energia é em 2026 (conforme prevê o contrato do leilão de energia vencido pelo empreendimento no ano passado e que garantiu a comercialização da sua geração). O investimento na usina (que tem potência de 5,2 MW) é de cerca de R\$ 55 milhões.

**JC - Como está a avaliação de projetos com outras fontes, como a eólica e a solar?**

**Stefanello** - Com os leilões não acontecendo devido à sobra de energia que tem no mercado, estamos focados em concluir a PCH Tio Hugo e no próximo ano a PCH Santo Antônio do Jacuí. Continuamos olhando projetos solares e eólicos, mas enquanto não houver leilões consistentes, temos que observar com muita cautela e priorizar os investimentos que estamos fazendo.

**JC - Ao final do ano passado a Coprel anunciou uma nova identidade visual. Qual foi o objetivo dessa medida?**

**Stefanello** - Um dos pontos mais importantes da ação é mostrar que somos uma só Coprel. Mas temos a área de energia, que cuida da geração, da distribuição e da comercialização, o segmento de soluções, que presta serviços como,

por exemplo, operação e manutenção de usinas e subestações, e tem a Telecom, que é o nosso braço da internet.

**JC - A comercializadora é o braço da cooperativa que opera no mercado livre de energia (no qual os grandes consumidores podem escolher de quem vão comprar a geração). Como está sendo o desempenho nessa área?**

**Stefanello** - Acho que a grande inovação para o nosso futuro é a Coprel comercializadora. Porque esse ambiente livre, que vai se expandir nos próximos anos, deve permitir baixar o custo da energia para os nossos associados e clientes, até fora da nossa área de atuação, pois a comercializadora poderá agir em outras regiões. A ideia é pegarmos a energia das nossas usinas e disponibilizar no ambiente do livre mercado para esses produtores, para as empresas, para as agroindústrias e baixar os custos deles. Conforme for se abrindo esse mercado, nosso plano é ter energia disponível a um preço competitivo.



Modelo permite ter a tecnologia que se tem na cidade no Interior, e o produtor pode ter o filho estudando a distância



# O COOPERATIVISMO É CELEBRADO EM JULHO.

E FAZ A DIFERENÇA TODOS OS DIAS.

**1º de julho de 2023**  
**Dia Internacional do Cooperativismo**

No primeiro sábado de julho, junto com as cooperativas do mundo todo, comemoramos o Dia Internacional do Cooperativismo e celebramos nosso jeito coop de ser.

No Rio Grande do Sul, as mais de 370 cooperativas promovem trabalho, renda e prosperidade para as pessoas e comunidades onde estão presentes.



**Acesse a Expressão do Cooperativismo Gaúcho 2023 e confira os resultados do cooperativismo.**

**Acesse [www.sescoopr.rs.coop.br](http://www.sescoopr.rs.coop.br) e conheça as ações de voluntariado das coops que transformam a vida de muitos gaúchos através do Dia C.**



**Sistema Ocergs** somoscoop

OCERGS | SESCOOP/RS | ESCOOP