

ENCARTE
ESPECIAL

paraná cooperativo


Sistema **Ocepar**
FECOOPAR - OCEPAR - SESCOOP/PR

Ano 13 - N°
157
Abr/2018



EXEMPLOS DE INTERCOOPERAÇÃO

Conheça casos de parcerias e alianças estratégicas do cooperativismo paranaense. A união fortalece os negócios, amplia a competitividade, reduz custos e promove novas oportunidades de desenvolvimento



DIRETORIA DA OCEPAR	DIRETORIA DO SESCOOP/PR	DIRETORIA DA FECOOPAR
<p>Presidente: José Roberto Ricken</p> <p>Diretores: Alfredo Lang Alvaro Jabur Dilvo Grolli Frans Borg Jacir Scalvi Jaime Basso Jorge Hashimoto Luiz Lourenço Luiz Roberto Baggio Marino Delgado Paulo Roberto Fernandes Faria Renato João de Castro Greidanus Ricardo Accioly Calderari Ricardo Silvio Chapla</p> <p>Conselho Fiscal Titulares: José Rubens Rodrigues dos Santos Tácito Octaviano Barduzzi Jr. Urbano Inácio Frey</p> <p>Suplentes: Lindones Antonio Colferai Popke Ferdinand Van Der Vinne Sergio Ossamu Ioshii</p> <p>Superintendente: Robson Leandro Mafioletti</p>	<p>Presidente: José Roberto Ricken</p> <p>Conselho Administrativo Titulares: Alfredo Lang Luís Augusto Ribeiro Luiz Roberto Baggio Wellington Ferreira</p> <p>Suplentes: Frans Borg Karla Tadeu Duarte de Oliveira Viviana Maria Carneiro de Mello Paulo Roberto Fernandes Faria</p> <p>Conselho Fiscal Titulares: James Fernando de Moraes Marcos Antonio Trintinalha Roselia Gomes da Silva</p> <p>Suplentes: Iara Dina Follador Thomaz Katuscia Karine Lange Nied Luciano Ferreira Lopes</p> <p>Superintendente: Leonardo Boesche</p>	<p>Presidente: José Roberto Ricken</p> <p>Vice-Presidente: Paulo Roberto Fernandes Faria</p> <p>Secretário: Dilvo Grolli</p> <p>Tesoureiro: Ricardo Accioly Calderari</p> <p>Suplente: Luiz Roberto Baggio</p> <p>Conselho Fiscal Titulares: Jorge Hashimoto Jacir Scalvi Dorival Bartzike</p> <p>Suplentes: Jaime Basso Marino Delgado Frans Borg</p> <p>Delegados Titulares: José Roberto Ricken Luiz Roberto Baggio</p> <p>Suplente: Marino Delgado</p> <p>Superintendente: Nelson Costa</p>

EXPEDIENTE

Revista Paraná Cooperativo: Comunicação Social do Sistema Ocepar/Sescoop/PR
Editor Responsável: Samuel Zanello Milléo Filho (DRT/PR 3041)
Edição e Redação: Ricardo Rossi, Marli Vieira, Lucia Massae Suzukawa e Silvio Oricolli
Design Gráfico: Stella Soliman Tonatto
Conselho Editorial: José Roberto Ricken, Nelson Costa, Robson Mafioletti, Flávio Turra, Leonardo Boesche, Samuel Zanello Milléo Filho, Maria Emília Pereira Lima
Foto capa: Graf Digital
Diagramação: Celso Arimatéia
CTP e Impressão: Gráfica Radial Ltda
Redação: Av. Cândido de Abreu, 501, CEP 80530-000, Centro Cívico, Curitiba - Paraná
Telefone: (41) 3200-1100 / (41) 3200-1109
Endereço Eletrônico: jornalismo@sistemaocepar.coop.br
Página na Internet: www.paranacooperativo.coop.br

As matérias desta publicação podem ser reproduzidas, desde que citada a fonte.

Exemplos de intercooperação no Paraná



José Roberto Ricken
Presidente do Sistema Ocepar



Cooperando entre si, as cooperativas desenvolvem parcerias, alianças, novos produtos e serviços, negócios em conjunto para alcançar seus objetivos em favor de seus cooperados”

A cooperação, o centro das relações cooperativistas, assume lugar de destaque nas estratégias das cooperativas para a ampliação e desenvolvimento dos negócios. Cooperando entre si, as cooperativas desenvolvem parcerias, alianças, novos produtos e serviços, negócios em conjunto para alcançar seus objetivos em favor de seus cooperados.

Ao atuar em sintonia, exercem o 6º (sexto) princípio do cooperativismo, da Cooperação entre Cooperativas, que estabelece que “para as cooperativas prestarem melhores serviços a seus cooperados e agregarem força ao movimento cooperativo, devem trabalhar em conjunto com as estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais”.

Como orientação estratégica, a cooperativa deve focar no desenvolvimento de seus cooperados e na busca de eficiência e sustentabilidade de seus negócios. Para tanto, estabelecem estratégias de crescimento que possibilitam a ampliação de seus mercados, portfólios de produtos e serviços, e abrangência das próprias cooperativas, priorizando aqueles fundamentados na lógica da cooperação.

Nesse contexto, as ações entre cooperativas podem resultar em ganhos de eficiência, com inovação em produtos, serviços e processos,

tanto em cooperativas de mesmos ramos de atuação, como entre cooperativas de setores diferentes.

Há várias parcerias e alianças entre as cooperativas no Paraná, que resultam em expansão mercadológica, ampliação de portfólio de produtos, redução de custos e ampliação da capacidade de investimento, compartilhamento de tecnologia com ganho de escala produtiva, que amplia a força competitiva das cooperativas.

Seja por meio de uma cooperativa central, de aliança produtiva ou integração vertical, atuação conjunta operacional ou visando a aquisição de bens e serviços, a intercooperação pode ser uma estratégia bem-sucedida de expansão e desenvolvimento. No Paraná, a cooperação entre cooperativas é uma prática incentivada no âmbito das discussões do PRC 100, no qual o Comitê Parcerias e Alianças congrega representantes de cooperativas de vários ramos que buscam ampliar as possibilidades de intercooperação. Este Encarte Especial da Revista Paraná Cooperativo tem o objetivo de apresentar alguns casos de atuação conjunta entre cooperativas, mostrando que o 6º princípio do cooperativismo pode render bons frutos aos que se propuserem a praticá-lo no seu dia a dia.



PARTICIPANTES:

Adilson Felix De Sá (CENTRAL SICREDI PR/SP/RJ)

Alexsander Pelozo (UNIPRIME CENTRAL)

Antonio Mauricio Ribeiro (UNIMED PARANÁ)

Claudio Augusto Oberdorfer Probst (SICOOB CENTRAL UNICOOB)

Clédio Roberto Marschall (LAR)

Dener Digmayer (COAGRU)

Donizete José Diniz (COPACOL)

Gilberto Dias Martins (COAGRU)

Haroldo José Polizel (INTEGRADA)

Jefferson Squioquet (DENTAL UNI)

José Cícero Aderaldo (COCAMAR)

Marcelo Volpe Peluso (INTEGRADA)

Marcos Alessando Silva (COPACOL)

Paulo Roberto Fachin (COASUL)

Renata Vanessa Mantovani Jorge (UNICAMPO)

Rudinei Carlos Grigoletto (COOPAVEL)

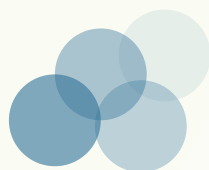
Emerson Barcik (SISTEMA OCEPAR)

Fernando José Mendes (SISTEMA OCEPAR)

Humberto Cesar Bridi (SISTEMA OCEPAR)

Maria Emilia Pereira Lima (SISTEMA OCEPAR)

Angelo Antonio Martin Junior (PARTNER CONSULTING)



- 06 UNIUM**
RAMO AGROPECUÁRIO
- 08 COCAMAR E UNICAMPO**
RAMOS AGROPECUÁRIO E TRABALHO
- 10 SICREDI CAMPOS GERAIS E CASTROLANDA**
RAMOS CRÉDITO E AGROPECUÁRIO
- 12 COTRIGUAÇU COOPERATIVA CENTRAL**
RAMO AGROPECUÁRIO
- 14 SICOOB CENTRAL UNICOOB**
RAMO CRÉDITO
- 16 ELETRORURAL / CERAL / CERIPA**
RAMO INFRAESTRUTURA
- 18 UNITÁ COOPERATIVA CENTRAL**
RAMO AGROPECUÁRIO
- 20 RODOCOOP E COCARI**
RAMOS TRANSPORTE E AGROPECUÁRIO
- 22 NOVA PRODUTIVA E COCAMAR**
RAMO AGROPECUÁRIO
- 24 INTEGRADA E CAPAL**
RAMO AGROPECUÁRIO
- 26 UNIMED E DENTAL UNI**
RAMO SAÚDE



Motivação e objetivo

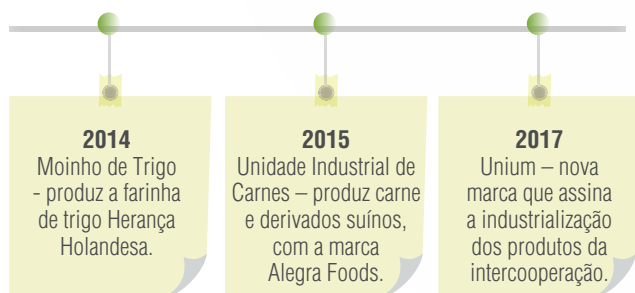
Com o retorno das cooperativas para a industrialização, Castrolanda e Frísia, com as mesmas origens, a proximidade regional e a experiência com o pool de leite, a organização dos produtores para a comercialização do produto, decidiram valorizar a cooperação diante da potencial concorrência. A estratégia de intercooperação adotada entre as cooperativas incluiu também a Capal aos projetos, sendo seus objetivos o avanço nas cadeias produtivas de forma conjunta, reduzindo a concorrência e ganhando competitividade no mercado.

Ponto de partida e parcerias

A estratégia de intercooperação aconteceu a partir da sequência de eventos que se inicia com a Castrolanda, quando voltou à industrialização do leite em 2007. A Frísia, seguindo o mesmo caminho, decidiu investir em sua unidade de beneficiamento de leite. Percebendo que haveria potencial concorrência entre as cooperativas, decidiram cooperar para competir no mercado. Exercendo o princípio da intercooperação, a atuação conjunta para o desenvolvimento mútuo, integraram os projetos e unidades industriais, criando em 2012 a marca Colônia Holandesa.

A intercooperação continuou ampliando fronteiras, gerando oportunidade para a entrada da Capal em 2014, e incorporação de nova unidade industrial em Itapetininga/SP.

Depois do negócio Leite da Intercooperação, surgiram outras oportunidades:



Modelo de negócio

A integração entre as cooperativas para os negócios Leite, Trigo e Carnes, foi definida por contrato de parceria para cada negócio, com prazo mínimo definido, atendendo os interesses sociais e estatutários, institucionais e estratégicos das cooperativas Frísia, Castrolanda e Capal, mas preservando a identidade e respeitando a cultura organizacional de cada envolvida. O modelo de intercooperação prevê uma estrutura de governança própria, constituindo um comitê misto, um grupo de gestores das três cooperativas que tomam decisões em conjunto, compartilhando estruturas de gestão financeira, tecnologia da informação e recursos humanos.

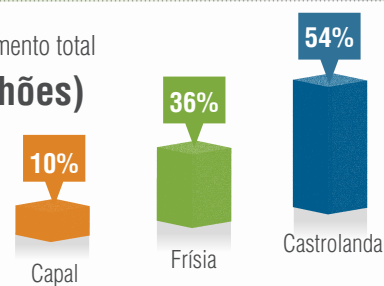
Investimentos e aportes

A parceria nas indústrias de laticínios, iniciada com a Castrolanda e Frísia, e ampliada com a entrada da Capal, foi o ponto de partida para consolidação de modelo de intercooperação, replicados nas indústrias de trigo e de suínos.

Do ponto da composição das parcerias, os investimentos são compartilhados, correspondendo:

Intercooperação Negócio Leite

Participação investimento total
(R\$ 360 milhões)



Aporte de recursos



Participação no resultado

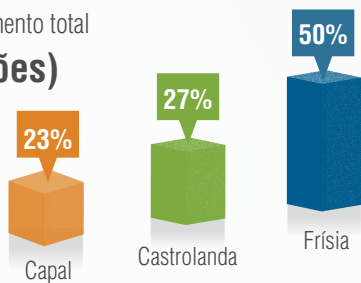


A distribuição do resultado entre as cooperativas segue o percentual de participação no investimento, e conforme a produção entregue.



Intercooperação Negócio Trigo

Participação investimento total
(R\$ 62 milhões)



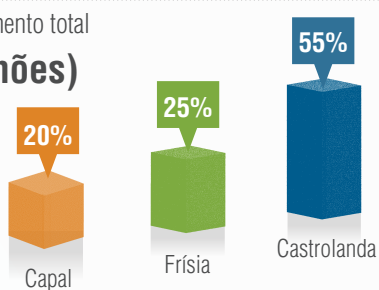
Participação no resultado

Não há participação dos cooperados no resultado da indústria

A distribuição do resultado entre as cooperativas segue o percentual de participação no investimento, e conforme a produção entregue.

Intercooperação Negócio Carnes

Participação investimento total
(R\$ 239 milhões)



Participação no resultado



A distribuição do resultado entre as cooperativas segue o percentual de participação no investimento, e conforme a produção entregue.

Lições compartilhadas



O modelo de intercooperação possibilita o desenvolvimento conjunto, mas impõe fatores como a vontade e a confiança, determinantes para seu sucesso. Embora as cooperativas parceiras possuam características semelhantes, o respeito à identidade e cultura organizacional de cada uma promove o desenvolvimento de negócios, mantendo a autonomia na relação de negócio. A promoção que o modelo de governança proporciona, combina o desenvolvimento com a transparência dos negócios, possibilitando o alcance das estratégias ao principal interessado, com maiores resultados para os cooperados.

Situação atual



Os negócios decorrentes do modelo de intercooperação entre Frísia, Castrolanda e Capal estão consolidados, ficando evidentes por meio da viabilização da Unium, que é uma *holding* genuinamente paranaense, fundada nos princípios da Intercooperação, com uma soma de valores como pioneirismo, crença no futuro, paixão pelo trabalho e dedicação incondicional por nossa terra.



A Unium congrega 5.000 cooperados das três cooperativas, um faturamento conjunto de R\$ 7 bilhões, 3 milhões de litros de leite processados por dia e 120 mil toneladas de carne suína processadas por ano.



Os principais benefícios são o ganho de escala, o valor agregado ao produto, a redução na concorrência e o ganho de competitividade.

Motivação e objetivo

A constituição da Unicampo surgiu como oportunidade de atuação de engenheiros agrônomos na prestação de assistência técnica, contando com apoio da Cocamar, depois que a cooperativa decidiu mudar seu departamento técnico a partir de 1992.

Ponto de partida e parceria

A Cocamar necessitou efetuar uma mudança na gestão da sua área técnica, motivado pelo custo para prestar assistência técnica ao crédito rural aos cooperados. Após vários estudos e discussões entre os envolvidos na Cocamar, Ocepar e profissionais que participaram da comissão de constituição da Unicampo, chegou-se à conclusão de que o modelo mais adequado para aquela situação seria uma cooperativa de trabalho, que prestaria assistência para todos os cooperados da Cocamar, sendo aproveitados, em um primeiro momento, os próprios técnicos da cooperativa.

Modelo de negócio

A Cocamar demandava os trabalhos aos técnicos e conforme o trabalho era realizado a cooperativa os remunerava, de acordo com uma tabela estabelecida. A Unicampo prestava assistência técnica de orientação para recomendação dos insumos agrícolas e elaboração de projetos especializados para assistência ao crédito rural.

Sob os cuidados da Cocamar e da Ocepar, a Unicampo cresceu e se tornou uma cooperativa de trabalho sólida, com expressiva representatividade de seus cooperados, ampla rede de atendimento e novas frentes de trabalho. A parceria com a Cocamar prossegue e o relacionamento entre as cooperativas é construído com base em valores como confiança, respeito e profissionalismo.

Expansão do modelo

Com o passar dos anos, a Unicampo vislumbrou novas possibilidades de expansão na área da terceirização das atividades ligadas ao agronegócio e passou a ofertar aos associados outros serviços em novos nichos de mercado, atendendo a empresas, especialmente agroquímicas multinacionais, instituições financeiras, cooperativas, seguradoras e instituições de educação e pesquisa. Atualmente, a Unicampo é a maior cooperativa de trabalho na área das ciências agrárias atuando em todo o território nacional e com expectativas de expansão para o Mercosul.

A Cocamar deu suporte para a atuação desses profissionais, auxiliando na estruturação física, fornecendo suas instalações, móveis, energia elétrica, internet, além de compartilhar alguns funcionários, que mais tarde se tornaram colaboradores da Unicampo.

A cooperativa agropecuária também contribuiu para o funcionamento da cooperativa de trabalho com o apoio na sua constituição, por meio da elaboração do seu estatuto



e no desenho das atividades administrativas, suportes necessários para que esses agrônomos e técnicos pudessem prover assistência técnica de qualidade, até que a nova cooperativa se consolidasse.

Desafios e superação

Entre os principais desafios, destacam-se a dúvida quanto ao sucesso da nova cooperativa por parte do corpo técnico da Unicampo e a dificuldade dos cooperados da Cocamar entenderem o modelo de cooperativa de trabalho.


Por conta do receio do corpo técnico em relação ao sucesso do projeto, pois o modelo de trabalho era muito novo, alguns agrônomos optaram por novos desafios fora da cooperativa, abrindo possibilidades para que novos interessados fossem chegando e fortalecendo o quadro de cooperados da Unicampo.


Para os agrônomos, o desafio foi atuar como um cooperado, com a aceitação ficando mais fácil com o passar do tempo e o estabelecimento de uma relação de confiança, que conseguiu romper essa barreira junto ao produtor.

Enfim, apesar das dúvidas sobre o vínculo que havia entre produtor-agrônomo-Cocamar, o modelo deu certo e este vínculo se manteve e vem melhorando a cada dia, com a qualidade dos serviços prestados ao maior interessado – o produtor rural.





Lições compartilhadas


 As lições aprendidas com esse projeto podem ser resumidas em duas palavras: resiliência e superação. O bom alinhamento entre as cooperativas funcionou, e vai ao encontro do propósito de ambas que é prestar um bom atendimento aos cooperados e produtores.


 A união das cooperativas em torno de um objetivo comum, certamente resulta em uma relação de ganha-ganha muito positiva.


Situação atual

 O resultado real dessa parceria foi o fortalecimento e crescimento da Unicampo e a qualidade de atendimento e prestação de serviço ao cooperado da Cocamar. Nos seus 25 anos, a Unicampo vem aumentando seu faturamento e expandindo seu atendimento a nível nacional e internacional.

 A Cocamar pôde focar seu trabalho na assistência técnica para o cooperado, por meio de visitas aos produtores, acompanhamento das culturas, transferência de tecnologia e informação e trabalhos técnicos que visam o aumento de produtividade. Enquanto os profissionais da Unicampo direcionam seus esforços para a assistência ao crédito rural, como em operações de custeio para bancos, preparação de projetos de investimentos, laudos, seguros, licenciamento ambiental e responsabilidade técnica da propriedade.

 A Unicampo, por sua vez, pode aprimorar a sua prestação de serviço, com novas tecnologias. Atualmente a Cooperativa desenvolveu o sistema Unisolo para contratação de seguros agrícolas. Essa ferramenta proporciona maior organização da atividade e aumento da qualidade técnica da prestação de serviços.

 Atualmente, a Unicampo tem 5.021 cooperados e 51 funcionários

 A Cocamar tem 13.922 cooperados e gera 2.482 empregos diretos

Motivação e objetivo

A Sicredi Campos Gerais atua em Castro desde setembro de 2004, quando contava com uma pequena estrutura de quatro funcionários para o atendimento de seus cooperados. Na época, as regras para admissão de cooperados restringiam a livre adesão, motivando a implementação de estratégias para seu crescimento. Vislumbrando as oportunidades para a consolidação da agência, mas também aos cooperados da Castrolanda, é que se optou pela estratégia de intercooperação.

Ponto de partida e parcerias

O início da parceria foi há 13 anos, quando foi aberta a primeira agência do Sicredi Campos Gerais em Castro, no bairro da Vila Rio Branco, que é o principal acesso para a Colônia Castrolanda. A parceria deu tão certo que sentimos a necessidade de abrir um Posto de Atendimento na própria Colônia Castrolanda, inaugurado em agosto de 2013 em um prédio cedido pela cooperativa agroindustrial. E para solidificar nossa parceria, no dia 30 de novembro de 2017, foi inaugurada a Agência do Sicredi na Castrolanda, em estilo holandês, com 240 metros quadrados, ao lado do Moinho da Castrolanda, principal ponto turístico da colônia, num investimento conjunto entre as cooperativas.

Modelo de negócio

A parceria entre Sicredi Campos Gerais e Castrolanda não estabeleceu novo modelo de negócio, além da relação de cooperação prevista no sexto princípio do cooperativismo, que orienta as cooperativas a prestar melhores serviços a seus cooperados, trabalhando em conjunto com as estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais, e agregando forças para o desenvolvimento do movimento cooperativo.

Em 2005, após um ano da inauguração da primeira agência, as cooperativas entraram em um acordo para que sempre tivesse um representante da Castrolanda nos conselhos da Sicredi, e com isso Popke F. Van Der Vinne iniciou como conselheiro fiscal, vice-presidente



até assumir a Presidência. Em todas as demandas é feito um estudo no qual as cooperativas praticam a intercooperação. Como exemplo, na inauguração da Industria de Carnes Alegre, abrimos um Posto de Atendimento para atender os funcionários que lá atuam e não tinham a possibilidade de ir em uma agência na cidade ou na Colônia Castrolanda.

Desafios e superação

- A parceria entre as cooperativas envolvidas nasceu do desafio de consolidação e autossuficiência da agência no município, com a ampliação do número de cooperados. Nos negócios, a superação de um desafio corresponde ao surgimento de novos, e consequentemente, novas estratégias. O desafio da autossuficiência, verificado pela necessidade de capitalização para ampliação da capacidade de concessão de crédito aos cooperados, foi superado com a participação e influência da cooperativa agroindustrial.
- O compromisso de integralização na conta capital de 0,5% do valor de financiamentos em crédito rural pela Castrolanda gerou o chamado *funding* para o atendimento de seus próprios cooperados. A parceria estratégica entre as cooperativas proporcionou ao Sicredi um novo patamar no município, no qual, atualmente, tornou-se a instituição financeira com o maior número de pontos de atendimento.
- Contando com uma agência que se tornou marco para o



município, no antigo Cinema da Cidade, sendo a primeira agência Cultural do Paraná, outra na Vila Rio Branco em prédio próprio, também na Colônia Castrolanda e ainda um ponto de atendimento dentro da Unidade Industrial de Carnes Alegria Foods.

- Os recursos administrados do Sicredi no município passaram nos últimos seis anos de R\$ 63 milhões, em 2011, para R\$ 413 milhões em 2017. Foram impulsionados por uma evolução do capital social, que saiu de R\$ 5 milhões em 2011 para R\$ 23 milhões em 2017.
- O impacto da estratégia de capitalização fica visível na evolução do volume de financiamentos em crédito rural que, nos últimos seis anos, saltou de R\$ 39 milhões para R\$ 240 milhões.

Lições compartilhadas



A cooperação está na essência da parceria, assumindo posição de prioridade nas definições estratégicas de ambas cooperativas. Ao priorizar a cooperação entre cooperativas diante dos desafios, fica evidente que a parceria estratégica proporcionou ganhos recíprocos. Alcançando a autossuficiência, com a ampliação dos recursos administrados, as demandas de crédito rural e comercial foram atendidas pela cooperativa de crédito.



A viabilização de linhas de crédito para suínos e leite desde a criação destas unidades da Castrolanda é outro ganho evidente na parceria. Mas além disso, a inadimplência zero nos financiamentos de projetos encaminhados pela Castrolanda promove condição favorável à cooperativa de crédito, com redução dos riscos operacionais e melhores resultados nas operações de crédito. A cooperação promove melhores resultados.

Situação atual



Em 13 anos de parceria ampliamos de uma para quatro agências no município. Quando iniciamos a parceria atendíamos em torno de 2% da demanda de crédito rural da cooperativa Castrolanda, e atualmente esse percentual passa de 50%.



No município de Castro nossa participação no mercado em captação (depósitos à vista e a prazo) está em 51% e em crédito total em 30,3%.



Além disso, as quatro agências de Castro somadas, contribuem com aproximadamente 30% do resultado total da Sicredi Campos Gerais.

Motivação e objetivo

Ter maior competitividade logística, buscando maior acesso e poder de negociação junto aos terminais e companhias marítimas, bem como desenvolver modelos alternativos de transportes. Fortalecer as cooperativas parceiras por meio da intercooperação.

Ponto de partida e parcerias

As cooperativas agropecuárias que já tinham bom relacionamento e negócios em comum, perceberam que compartilhavam das mesmas dificuldades na tratativa com armadores e terminais portuários. Reuniram-se então para buscar alternativas, e foi então estabelecido uma nova metodologia de negociação.

Historicamente, as tratativas que culminaram com a fundação da Central foram iniciadas em meados da década de 1970. Cooperativas agropecuárias do Oeste do Paraná, sob forma de condomínio, adquiriram uma área de terras junto ao Porto de Paranaguá. A seguir formaram um consórcio de cooperativas, com vistas à exportação de seus produtos e elaboraram um projeto de quatro armazéns graneleiros, com a capacidade de 25 mil toneladas cada, ou seja, um total de 100.000 toneladas. Logo depois, juntaram-se ao consórcio

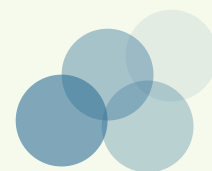


outras três cooperativas, constituindo um conjunto de oito instituições.

O consórcio evoluiu, sobrepujando o estágio de simples metas comuns para dar lugar a uma comunhão maior de interesses. Além do terminal marítimo, pretendiam as cooperativas desenvolver atividades econômicas e sociais de caráter comum.

Em consequência desse desejo, as duas entidades criadas inicialmente – o Condomínio e o Consórcio – foram substituídas por uma forma legal mais coerente e dinâmica, sendo constituída então, em 13 de dezembro de 1975, a Cooperativa Central Regional Iguazu Ltda – Cotriguaçu.





Hoje, as principais áreas de negócio da Cotriguaçu são:

- **Terminal Portuário** – com duas esteiras transportadoras com capacidade para embarque de 1.500 toneladas/hora cada, e armazenagem de 210.000 toneladas estáticas.
- **Moinho de Trigo** - com tecnologia avançada e sofisticado laboratório, que garante padrão de qualidade de seus produtos, tem capacidade de armazenagem de 50.000 toneladas de grãos e capacidade de moagem de até 400 toneladas de grãos por dia e tem seus produtos comercializados nos principais Estados da Federação.
- **Terminal Ferroviário** - com uma câmara frigorificada com capacidade de armazenagem de 10.000 toneladas, um pátio de contêineres para 500 unidades e um desvio ferroviário para recepção/expedição de 30 contêineres diários.
- **Armazém Graneleiro** - 1 armazém com capacidade estática de 120.000 toneladas e 2 silos metálicos para 7.200 toneladas cada.

Modelo de negócio

O modelo de negócios é uma cooperativa de segundo grau, que concentra as negociações com armadores e terminais, com a participação das cooperativas que fazem parte da parceria. São definidas as estratégias, bem como as negociações. No modelo atual (foi sendo ajustado no decorrer do tempo) as negociações ocorrem semestralmente com os armadores e anualmente com os terminais.



Objetivos da Central

- 1º Integrar as atividades econômicas, em maior escala, no interesse das cooperativas filiadas
- 2º Orientar as atividades econômicas e assistenciais
- 3º Coordenar a utilização recíproca de serviços
- 4º Desenvolver os interesses e atividades econômicas de caráter comum
- 5º Aprimorar as atividades econômicas e assistenciais

Investimentos e aporte

As áreas de logística de cada cooperativa se uniram e definiram as estratégias. Foi criado um núcleo de trabalho na Cotriguaçu para dar suporte às operações concentradas. O modelo de negociação em si não exigiu investimentos significativos.

Desafios e superação

O desafio é que ao constituir um grupo, é necessário por vezes abrir mão de alguma individualidade para conseguir o melhor para o grupo. Nem sempre isso é fácil para quem está no projeto.

Lições compartilhadas



Durante estes anos em que atuamos com este modelo, ficou evidente a força do cooperativismo. Além de maior competitividade percebida diretamente nos valores negociados, foram conquistadas melhorias em nível de serviço, graças a maior aproximação com os fornecedores.



A interação entre as cooperativas em virtude deste projeto trouxe diversos ganhos pela troca de experiências.



As maiores lições foram aprender a somar forças entre as cooperativas, aproveitando-as de maneira estratégica, e a compreensão de que uma cooperativa pode se beneficiar das experiências e know-how das demais, em um ciclo de aprendizagem mútua.

Situação atual



A redução nas tarifas de fretes conseguidas com este modelo de intercooperação é estimada em 10%.



A união de forças por meio da central trouxe mais agilidade e benefícios aos clientes.



Em 2017, a Central teve um faturamento de R\$ 230,6 milhões. Atualmente, a Cotriguaçu tem 588 funcionários.

Motivação e objetivo

O Centro de Serviços Compartilhados (CSC) tem o objetivo de agregar valor às cooperativas por meio da concentração e otimização dos processos. O modelo de gestão de serviços compartilhados surgiu em razão da necessidade de aumentar a eficiência dos negócios e vem se aperfeiçoando continuamente em função da adaptabilidade e flexibilidade que proporcionam às cooperativas.

O papel da Sicoob Central Unicoob é dar o suporte para as operações das cooperativas singulares, para que estas possam se concentrar em processos estratégicos.

Ponto de partida e parcerias

A partir dos requisitos de processo, traduzimos as necessidades e expectativas das cooperativas com relação a prazos de entrega, especificações das atividades e qualificação de pessoal.

A Sicoob Central Unicoob, em conjunto com as cooperativas singulares, percebeu que a estrutura ideal seria concentrar algumas atividades comuns em um único local, principalmente atividades que agregam pouco ou nenhum valor à cooperativa, liberando a ponta para pensar em atividades estratégicas.

Modelo de negócio

Utilizamos o modelo CMM – Modelo de Maturidade da Capacidade, que se baseia em um processo gradual de aumento da maturidade dos processos para realização dos serviços. A maturidade destes processos, pode ser traduzida como a probabilidade de entregar serviços

dentro dos prazos previstos, utilizando os mesmos recursos planejados, e atendendo requerimentos e qualidade desejados.

Atualmente atendemos as áreas de Contabilidade, Contas a Pagar, Administração de Pessoas, Conciliação Financeira e Cadastro e Abertura de Conta Corrente.

Temos um ANS – Acordo de Nível de Serviço estabelecido com a cooperativa, e as atividades são entregues no prazo acordado. Mensalmente as atividades são apuradas e enviamos a nota de débito para pagamento.

Investimentos e aportes

Com a adesão das cooperativas singulares, aos serviços prestados pelo CSC, uma das premissas é que a Central deve fazer a gestão dos processos, pessoas e avaliar necessidade de investimentos em ativos e/ou ferramentas de TI (Tecnologia de Informação).

Dessa forma, a central é responsável pela gestão técnica dos processos, composição e formação de equipes técnicas, avaliação de gestão de desempenho e identificação de necessidade de cursos/treinamentos, sendo utilizado para este fim recursos do FATES e/ou de orçamento financeiro aprovado pelo Conselho de Administração.

Os investimentos em ativos e em software são realizados somente pela Central, porém com comunicação e/ou aprovação das Singulares dependendo da representatividade do investimento.

Desafios e superação

Podemos citar como desafios previstos a resistência à mudança, limitação de sistemas existentes, expectativas irreais, equipes e competências inadequadas e plano de projeto muito amplo.



Lições compartilhadas

As principais ações em relação aos processos que garantem sucesso ao CSC são:



Revisão e reorganização de todos os processos, visando eliminar redundâncias e proporcionar melhoria contínua;



Revisão e readequação dos recursos de tecnologia da informação para garantir a eficiência dos processos;



Treinamento e reciclagem dos colaboradores para garantir eficiência operacional.

Situação atual



Atualmente a maioria dos processos estão bem consolidados e atendem as necessidades das cooperativas, resultados demonstrados por meio dos indicadores de aderência das áreas.



Preocupados com a satisfação do nosso cliente, há 1 ano iniciou-se a precificação do CSC, o que demonstra transparência nos serviços prestados. Mensalmente as cooperativas recebem uma nota de débito com o valor a ser cobrado e o extrato das atividades demandadas.



Canais de comunicação que facilitam o contato com o cliente, onde são publicados materiais de consultas, comunicados do processo e indicadores de desempenho.



E ainda o Comitê de usuários do CSC, permitindo que as cooperativas tenham voz ativa e participem da melhoria contínua dos nossos processos.



Como o CSC trabalha de forma padronizada na execução das atividades, proporciona a redução de custos, respeita o ANS acordado com a cooperativa e agrega valor ao negócio para Central.



O Sicoob Unicoob tem seu início em 2001, quando três cooperativas de crédito do estado do Paraná se unem para formar uma unidade central, a então Central PR. Em 2014, incorpora cooperativas dos estados do Pará e Amapá, deixando assim a denominação Paraná para se tornar Sistema Sicoob Unicoob.



O Sicoob Unicoob hoje é formado por 19 cooperativas financeiras, 237 pontos de atendimento e mais de 2,5 mil colaboradores.



Em todo o sistema, são mais de 240 mil cooperados.



Presente em 149 municípios do Paraná, Santa Catarina, Pará e Amapá, leva a missão de promover o cooperativismo financeiro, contribuindo para o desenvolvimento sustentável das comunidades.



Também fazem parte do Sistema Unicoob 5 empresas coligadas que, com seus produtos e serviços, oferecem suporte às cooperativas e cooperados do Sistema: a Unicoob Corretora de Seguros, a Unicoob Administradora de Consórcios, a Sancor Seguros do Brasil, o Fundo Garantidor de Liquidez e o Instituto Sicoob.





Motivação e objetivo

Na década de 1990, o governo federal abriu o setor elétrico nacional para empresas privadas. As cooperativas de eletrificação que prestavam serviços aos associados poderiam ampliar sua atuação perante a sociedade. As cooperativas Eletrorural e Ceral viram uma oportunidade para o seu futuro, pois além de distribuir energia, poderiam gerar e comercializar a energia elétrica.

Ponto de partida e parcerias

A década de 1990 foi marcada por mudanças em diversos setores, e no elétrico não foi diferente. Do modelo estatal e centralizado, passou-se para o que possibilitava a concessão de serviços de energia elétrica, com a criação e início das atividades da Agência Nacional de Energia Elétrica—Aneel, em dezembro de 1997, regulando o setor no país.

Nesse período, a Eletrorural, cooperativa de eletrificação rural situada na Castrolanda, avaliando que os custos elevados e o tamanho da cooperativa limitavam sua atuação, identificou na geração de energia a oportunidade para sua sobrevivência. Por isso, decide convidar a Ceral, cooperativa de eletrificação de Arapoti, para em conjunto iniciar estudos visando à geração de energia elétrica.

Visitando inúmeros projetos para geração de energia da Companhia Paranaense de Energia Elétrica – Copel, mas que não seriam executados, entre os quais um previa a construção de uma PCH – Pequena Central Hidroelétrica. Depois de diversos estudos realizados, a conclusão foi que a melhor opção seria a construção de uma usina no Rio Jaguariaíva, no município de mesmo nome, no Bairro Pesqueiro, que serviu para a denominação do

empreendimento, e de onde veio o nome da empresa que seria fundada, a Pesqueiro Energia S.A.

Inicialmente, foi a Eletrorural quem requereu a autorização para os estudos junto à Aneel, mas logo compartilhou o projeto com a Ceral para uma parceria no desenvolvimento do projeto, e a participação na sua execução e investimento na PCH para a geração de energia elétrica, com responsabilidade de 50% sobre os custos e despesas para cada cooperativa. Na execução do projeto, por restrições financeiras impostas pela demora na aprovação de recursos via programas federais, foi necessário buscar novo parceiro, chegando à cooperativa Ceripa, de Itaip (SP), que também atuava na eletrificação.

Modelo de negócio

As cooperativas, de três colônias holandesas, todas atuando na mesma atividade, constituíram, em 31 de julho de 2000, a Pesqueiro Energia S.A., empresa caracterizada como Sociedade Anônima de Capital Fechado, com objetivo de exploração de geração de energia elétrica, que poderia implantar, gerar e comercializar a energia elétrica de suas usinas, bem como realizar toda e qualquer atividade necessária ou conveniente para a exploração de suas concessões, a importação e a exportação, o arrendamento de bens, a obtenção, geração e comercialização de crédito de carbono, além da participação em outras sociedades.

O tipo de sociedade escolhido foi motivado pelas regras do programa federal vigente na época, que previa o acesso ao crédito para investimentos em unidade de geração de energia, com a garantia da aquisição da energia elétrica gerada pela Eletróbrás, desde que fosse uma sociedade de propósito específico.

A Pesqueiro Energia S.A., embora uma sociedade de capital fechado, segue um modelo de gestão e governança amparado nas



características de uma cooperativa, estabelecendo número de representantes proporcionais à participação de cada uma das acionistas no capital.

Cooperativa	Participação no Capital	Participação no Conselho
ELETRORURAL	30% das ações	6 representantes
CERAL	30% das ações	6 representantes
CERIPA	40% das ações	8 representantes

Observa-se que, motivado pelas mudanças recentes no ambiente regulatório, que impactaram na atuação das cooperativas de infraestrutura para prestação de serviços aos cooperados, as cooperativas Eletrorural e Ceripa transferiram sua participação à Eletoeração S.A. e à Ceripa S.A., respectivamente, mantendo as mesmas proporções de participação na sociedade.






Desafios e superação

Foram vários os desafios enfrentados, destacando-se:


- Reunir os sócios para o primeiro negócio do grupo Pesqueiro;
- Ser as primeiras cooperativas a realizar investimento em PCH e geração de energia elétrica;
- Concluir o projeto de investimento com restrições financeiras diante da negativa de recursos para investimento via programa federal;
- Primeira unidade geradora de energia a fornecer energia elétrica no sistema integrado;
- Primeira sociedade geradora a fornecer energia elétrica no mercado livre no país;


Em todos os casos, sejam financeiros, de gestão ou técnicos, os desafios foram superados, contando com o alinhamento das estratégias e integração de suas sócias.


Lições compartilhadas

-  Estudar muito os projetos e os arranjos possíveis.
-  Na execução se cercar de parceiros com experiência no negócio.
-  Firmar venda de energia com algumas empresas e não com uma só.
-  A sociedade estar unida e focada no objetivo.
-  Sempre necessário o desenvolvimento de uma relação de confiança entre os parceiros para o sucesso do negócio.

Situação atual

 Desde 27 de janeiro de 2003, quando a usina foi inaugurada, os resultados superam as expectativas iniciais, sendo distribuídos mais de R\$ 100 milhões de dividendos entre as acionistas.

 Na geração de energia, a performance supera o valor mínimo esperado, com geração média de 11,55 MW em 2016 e 12,05 MW em 2017. Além das receitas com energia elétrica, a Pesqueiro Energia S.A. já vendeu mais de R\$ 10 milhões em crédito de carbono, durante sua existência.

 O sucesso da parceria evidente em seus números, fica claro com a possibilidade de novos projetos da Pesqueiro S.A. Com mais dois projetos de PCH, a empresa ampliará sua geração de energia, com a aprovação dos Projetos Básicos das PCH's Beira Rio e Macacos, com capacidade para geração de 18,0 MW e 9,9 MW, respectivamente, com a expectativa de início da construção da segunda ainda em 2018.

Sociedade	Acionistas / cooperados	Funcionários
Pesqueiro S.A.	03	06
Eletoeração S.A.	257	-
Cooperativa Ceral	242	17
Ceripa S.A.	591	01

Atualmente, a Pesqueiro S.A. mostra-se na seguinte posição:

Receitas	R\$ 22, 8 milhões
Ativos Totais	R\$ 26,7 milhões
Ativo Imobilizado	R\$ 26,6 milhões
Patrimônio Líquido	R\$ 46,7 milhões
Capital Social	R\$ 31,5 milhões

Fonte: Relatório anual 2017

Motivação e objetivo

Oferecer oportunidade de diversificação aos cooperados e gerar emprego e renda na comunidade regional com a criação da Unitá Cooperativa Central, com processos de gestão compartilhados, compra de insumos e comercialização conjunta da produção.

Ponto de partida e parcerias

A Coagru, para ampliar as oportunidades aos seus cooperados em uma nova atividade, e a Copacol, visando ampliar os investimentos no complexo avícola, iniciam parceria na produção de aves, em meados de 2002. A parceria se manteve até 2008, quando a Coagru decide ingressar em novo negócio e estabelece sociedade com a BIG Frango, constituindo a BFC Alimentos S/A para construção do próprio frigorífico, em Ubitatã. Com isso, a cooperativa visou verticalizar o crescimento e ofertar aos cooperados e familiares alternativa de renda e fixação no campo, gerando empregos para a população da região e tributos para o município.

Com o frigorífico ainda em construção, em 2011, a Coagru e a Copacol decidem, juntas, dar continuidade ao empreendimento, fortalecendo as relações cooperativistas e retomando a parceria na produção de aves. Na ocasião, a Copacol comprou a participação da BIG Frango, que correspondia a 50% da sociedade, formando a Unitá Cooperativa Central.

Modelo de negócio

No dia 9 de abril de 2011, em Assembleia Geral Extraordinária, foi oficializada a compra de 50% da BFC Alimentos S/A, estabelecendo a sociedade entre a Copacol e a Coagru. Para a formalização do modelo de negócio, uma empresa S/A sairia do contexto cooperativista e seria constituída uma cooperativa central, por meio das singulares Copacol, Coagru e da Cooperativa de Reflorestamento Coperflora, dando origem à Unitá Cooperativa Central, para atuar no abate e processamento de frango.

Investimentos e aportes

Por meio dos serviços compartilhados, a Copacol, valendo-se de suas áreas de engenharia, finanças entre outras, conduz e acompanha os projetos técnicos (civil, hidráulico, mecânico, equipamentos, ambiental), as análises de viabilidade econômico-financeira, como também as defesas dos projetos junto a instituições financeiras para contratação de recursos de longo prazo, sendo: Na primeira fase da construção do abatedouro de aves, com capacidade de 180.000 aves/dia, em dois turnos, foram contratados financiamentos de R\$ 83.000.000,00, com recursos do BNDES e repassados em contrato compartilhado entre o BRDE e o Banco do Brasil.

Na segunda fase, para ampliação do abatedouro e implantação de mais uma linha, com capacidade de abater 200.000 aves/dia em dois turnos, foram obtidos financiamentos de R\$ 235.000.000,00, com recursos do BNDES e repassados em contrato compartilhado entre o BRDE, o Banco do Brasil e o Bradesco. Nas duas fases do projeto, entre recursos próprios e valor financiado, o investimento totalizará aproximadamente R\$ 450 milhões.

Desafios e superação

Entre os principais desafios, destacam-se: Construção do frigorífico, desde os projetos técnicos, aprovações juntos aos órgãos competentes, contratações de fornecedores de serviços, materiais e equipamentos, acompanhamento e execução da obra; Implantação do sistema de informação SAP R/3, com Planejamento e Execução da Produção, Gestão Financeira, Gestão de Materiais, Controladoria, entre outros. A implantação do sistema de informações se deu por intermédio dos serviços compartilhados com a Copacol; Sinergia e padronização dos processos de gestão, administrativos, parceria com os cooperados, produção e manejo, envolvendo a Copacol e a Coagru; Integração cultural na operacionalização dos serviços compartilhados envolvendo as equipes da Copacol, Coagru e da Unitá; Compras, comercialização no mercado interno e externo e logística compartilhada de todo o volume produzido pela Copacol e Coagru.

Produtos	% Atual	% Após Projeto
Carnes de frango /Paraná	5,37	11,46
Carnes de frango Brasil	1,49	3,31

Participação no Mercado de Carnes de Frango



Lições compartilhadas



Otimização, ganhos de escala e uma única cultura foram pilares fundamentais na implantação do modelo de negócios da Unitá.



Respeito à individualidade de cada cooperativa singular na atuação com seus cooperados, porém, atendendo aos mesmos critérios nutricionais, de assistência técnica, modelo de produção e remuneração de seus avicultores.



A existência de sinergia na cadeia de cereais.



Melhor competitividade pela otimização dos custos de produção, investimentos em marketing, força de vendas e logística, obtida através das compras de insumos, comercialização e distribuição compartilhada com os volumes já produzidos pela Copacol.



Otimização dos processos administrativos, técnicos, de planejamento e gestão, por meio de serviços compartilhados.

Situação atual



Diversificação e renda para os cooperados:

Considerando o projeto completo, serão geradas oportunidades para mais de 650 cooperados da Coagru e da Copacol, sendo 50% cada uma, que irão ampliar ou ingressar na atividade aves.



Geração de emprego e renda para a comunidade:

Considerando o projeto completo (2 linhas de abate), serão gerados mais de **3.800 empregos diretos** na região.

- Colaboradores Unitá, em 2016: 2.200
- Com a conclusão da segunda linha de abate, em 2019: 3.800



Cooperados:

A parceria oferece oportunidade de diversificação aos cooperados da Copacol e da Coagru, além de estender o benefício aos cooperados em geral, pelo aumento da produção e competitividade no mercado das cooperativas singulares.

- Cooperados Copacol: 5.184
- Cooperados Coagru: 2.543
- **Total: 7.727 cooperados**



Ganho de escala na compra de insumos e comercialização conjunta:

Considerando o projeto completo, serão **produzidas e comercializadas 22.000 toneladas de carnes/mês**, dobrando os volumes anteriores ao projeto



Comunidade:

A parceria gera oportunidades para mais de 10 municípios da região das cooperativas singulares, com a criação de empregos diretos e indiretos, diversificação na propriedade rural, arrecadação tributária e valorização da região.

- **Habitantes: 130.000**



Funcionários:

Além da geração de mais empregos, os funcionários são beneficiados, por meio de novas oportunidades de carreira e participação nos resultados gerados pelo aumento da competitividade das cooperativas singulares.

- Funcionários Copacol: 8.800
- Funcionários Coagru: 473
- Funcionários Unitá: 2.200
- **Total: 11.473 funcionários**

Motivação e objetivo

A soma de forças, por meio do sexto princípio do cooperativismo – a intercooperação – motivou a idealização da Rodocoop – Cooperativa de Transportes e Serviços Rodoviários. A cooperativa foi fundada em 7 de fevereiro de 2006, para atender necessidades de transportadores autônomos que prestavam serviços à Cocari pela coligada TransCocari, quando foram vislumbradas oportunidades para o desenvolvimento profissional, por meio da organização em cooperativa.

Com isso, a Rodocoop passou a prestar serviços de transportes de cargas para a Cocari, ambas com sede em Mandaguari. O objetivo sempre foi agregar forças por meio do cooperativismo, visando ao bem comum dos trabalhadores do setor de carga de Mandaguari e região, e ainda promover a centralização, o estímulo, o desenvolvimento e a defesa em geral de suas atividades e interesses econômicos. A parceria viabilizaria essa proposta de centralização, de forma que as cargas seriam distribuídas entre os associados, possibilitando trabalho fixo ao grupo, que priorizaria os fretes de grãos e produtos industrializados disponibilizados pela Cocari.

Além dos fretes, a parceria contou com a experiência no modelo de governança da Cocari para a formatação, estruturação e viabilização da Rodocoop, inclusive com a implantação de gestão profissionalizada, promovendo a transparência na organização societária e o adequado tratamento da sociedade cooperativa que nascia.

Modelo de negócio

Desde que a Rodocoop foi constituída, a parceria com a Cocari prima pela prestação de serviços de transportes que preze pela qualidade, possibilitando também o desenvolvimento econômico e social dos transportadores. A relação entre as cooperativas não institui novo modelo de negócio, além da intercooperação prevista no 6º princípio do cooperativismo. Mesmo assim, alguns serviços prestados pela Rodocoop são orientados por dispositivos contratuais, de forma que a cooperativa realiza praticamente 100% dos serviços da Cocari que demandam transporte. É o caso da pluma e de fios de algodão e dos produtos da fábrica de rações pet. Embora os demais transportes realizados pela Rodocoop não sejam exclusivos, a mesa de negociação da área comercial da Cocari prioriza a cooperativa para os serviços.

Investimentos e aportes

Logo no início da Rodocoop, a intercooperação ficou evidente pelo apoio da Cocari, que alugou um espaço de sua estrutura, em Mandaguari-PR, estrategicamente localizado nas proximidades do seu graneleiro e de sua Central de Distribuição, locais de concentração de grande volume de cargas e descargas.

Além da sede, a Rodocoop passou a contar com infraestrutura adicional, composta por pátio de 4.350 m² para estacionamento e pernoite dos veículos dos cooperados. Com o espaço, a cooperativa pôde ampliar sua atuação, com a instalação do Ponto de Abastecimento de veículos de linha pesada. A parceria também ocorreu no aspecto financeiro. O início das atividades da cooperativa de transportes demandava capital de giro para a gestão financeira do empreendimento. A Cocari, nesse contexto, auxiliou a Rodocoop, adequando os pagamentos dos



serviços de transporte, conforme necessidade de caixa, até que a Rodocoop estivesse estruturada financeiramente, reduzindo gradativamente tal dependência.

Desafios e superação

Apesar dos ramos diferentes, da proximidade das gestões das cooperativas, a relação de parceria existente desde o início e a confiança que se estabeleceu entre as coirmãs, alguns desafios se apresentaram e foram superados. Entre eles, destacam-se:

- A organização econômica e social dos transportadores autônomos, por meio da instituição da cooperativa;
- A prestação de serviços aos cooperados, no fornecimento de bens e combustível, com diferencial de preço em relação ao mercado;
- A disposição de serviços de fretes para os transportadores, concedidos pela Cocari, e a ampliação de carteira de clientes;
- A estruturação administrativa e financeira da Rodocoop, possibilitando a organização dos fretes, bem como a concessão de prazos para cooperados no fornecimento de produtos e bens, com capital de giro próprio.
- Além de diversas conquistas que beneficiaram todo o setor de transportes, contando sempre com o apoio e representação do Sistema Ocepar.



Lições compartilhadas



A parceria estratégica entre as cooperativas proporciona uma relação de confiança, transparência e ganhos para todos os envolvidos.



Para a Rodocoop, entre os benefícios está o aumento do volume de fretes fixos para os associados, fortalecendo o quadro social. E a Cocari pode contar com serviços de qualidade, que, conseqüentemente, agregam valor aos produtos transportados.

Situação atual



Durante seus 12 anos de existência, a Rodocoop cresceu e se desenvolveu, contando com a parceria da Cocari, que, com a entrada para o mercado avícola, possibilitou à Rodocoop ampliar sua movimentação, atendendo à fábrica de rações para aves e fazendo o transporte de frango vivo.



Com a intercooperação da Cocari com a Cooperativa Central Aurora Alimentos, que assumiu a unidade industrial e a fábrica de rações para aves, a Rodocoop continuou atendendo as linhas, agora pela Aurora, com número de cooperados fixos, e serviços diários de transportes. Em 2017, a atuação nas duas linhas possibilitou ingressos e receitas que representaram mais de 45% do total faturado pela Rodocoop no período.



Os transportes de pluma e fios de algodão e da fábrica de rações pet para a Cocari, exclusivos da Rodocoop, representaram aproximadamente 10% dos ingressos e receitas. Isso somado à participação de outros serviços prestados à Cocari, corresponde à aproximadamente 26% nos ingressos e receitas da Rodocoop em 2017.



Por parte da Cocari, do total de fretes contratados para transporte de commodities, 31,6% corresponderam aos serviços prestados pela Rodocoop no mesmo período.



O reflexo da estruturação e consolidação da Rodocoop, diante da atuação em parceria, é o resultado gerado em 2017, que possibilitou a distribuição de R\$ 284,6 mil aos seus cooperados.



Além disso, em 2017 a Rodocoop adquiriu, com recursos próprios, um terreno para construção de sede própria, que possibilitará a melhoria no atendimento aos cooperados e, conseqüentemente, nos serviços prestados em suas parcerias. Outros serviços também serão disponibilizados aos associados, como oficina mecânica, borracharia, lavagem e lubrificação, que deverão facilitar o exercício da profissão dos cooperados.

Rodocoop (em 2017)	Cocari
Cooperados: 170	Cooperados: 7.164
Funcionários: 12	Funcionários: 1.228
Faturamento: R\$ 19,9 milhões	Faturamento: R\$ 1,6 bilhão



Motivação e objetivo

Para melhorar a logística e o atendimento aos cooperados, a Cocamar e a Nova Produtiva decidiram unir esforços para construir uma unidade de recebimento e armazenagem de grãos em Pitangueiras, no Noroeste do Paraná.

Ponto de partida e parcerias

O ponto de partida foi a necessidade de montar uma estrutura mais moderna em Pitangueiras com o intuito de atender melhor os cooperados de ambas cooperativas, além de reduzir os custos com investimento e despesas.

Modelo de negócio

A parceria nessa estrutura foi feita para que tanto os cooperados da Cocamar quanto os da Nova Produtiva possam entregar os produtos em Pitangueiras, em uma estrutura moderna que possibilite um atendimento de qualidade. Ao chegar com o produto na unidade, o produtor opta com qual cooperativa deseja fazer negócio, já no momento da classificação.

A estrutura é imparcial, gerida por uma equipe contratada por terceiros para não haver vínculo empregatício com nenhuma das cooperativas. A Unidade não possui gerente, apenas supervisor operacional.

Investimento e aportes

A Nova Produtiva estava com o projeto em processo adiantado, já havia adquirido um terreno e solicitado o financiamento junto ao banco. Portanto, ficou responsável pela execução da obra, e quando foi finalizada, os custos do investimento total foram divididos com a Cocamar.

A composição do investimento efetuado na Unidade

Civil (Classificação/Balança)	R\$ 545.000
Equipamentos	R\$ 3.459.000
Civil operacional	R\$ 2.450.000
Tombadores/Caladores e Balança de fluxo	R\$ 558.000
Balanças rodoviárias	R\$ 140.000
Elétrica (Alta/Campo)	R\$ 710.000
Total	R\$ 7.862.000

Características Gerais da Unidade

2 classificadores com calador pneumáticos
2 balanças rodoviárias
2 moegas (01 tombador de truck / 01 tombador de bitrem)
1 secador 125 t/h (soja 18-14%)
1 linha de limpeza (pré e pós) e transporte de 180 t/h
2 silos armazenadores 4.200 t cada, com termometria/aeração integrada.

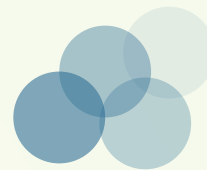


Com relação a contratação dos funcionários, nenhum possui vínculo empregatício com as cooperativas. Esses funcionários foram contratados em uma nova empresa que presta serviço para a Cocamar e para a Nova Produtiva. A despesa com relação aos funcionários é dividida proporcionalmente conforme a movimentação de cada cooperativa.

Desafios e superação

Entre os principais desafios destacam-se:

- As dúvidas dos produtores em relação à propriedade da unidade, a decisão sobre a entrega dos grãos entre as cooperativas, resolução de problemas operacionais, gerenciamento e gestão de pessoas e diferenças entre a cultura organizacional das cooperativas;
- No início os produtores questionavam as cooperativas se a unidade era da Cocamar ou da Nova Produtiva e tinham dificuldade em entender o novo modelo de trabalho. Porém, após algumas conversas e esclarecimento, as dúvidas foram sanadas e hoje o produtor compreende o funcionamento do modelo de intercooperação;
- Outro obstáculo enfrentado pelo produtor foi a indecisão sobre a entrega do produto, sobre como funcionaria a operação na unidade, já que os cooperados de ambas as cooperativas entregavam os produtos na mesma unidade de recebimento;
- No início da operação foram encontradas algumas dificuldades em relação à gestão de pessoas, isso por ser uma equipe terceirizada e que precisa atender as diretrizes de ambas as cooperativas, além de absorver a cultura organizacional de ambas. Porém, após conversas, acompanhamento e esclarecimentos, a equipe conseguiu se enquadrar de maneira a atender as cooperativas de forma satisfatória.



Lições compartilhadas



A maior lição aprendida com este modelo é o sucesso com o resultado em projetos de intercooperação, pois quando bem planejado, a intercooperação promove uma relação muito positiva para ambas as cooperativas.



O alinhamento das estratégias entre as cooperativas é o segredo para o sucesso da intercooperação. O desafio de se trabalhar com duas culturas diferentes dentro de uma mesma estrutura, é superado perante muita conversa e alinhamento.

Situação atual



O maior resultado esperado e que foi concretizado é o de possibilitar o atendimento de qualidade aos cooperados de ambas as cooperativas, gerando maior agilidade na recepção de grãos, permitindo mais agilidade durante a colheita pelo fato de ter uma estrutura mais próxima do produtor.



Além disso, por terem os custos rateados entre as cooperativas, um segundo resultado positivo desse projeto de intercooperação foi a significativa redução de custo com investimentos e com despesas de operação.



Outro sucesso dessa intercooperação é a satisfação dos produtores, transcrito no resultado da operação da unidade, pois o percentual de Market Share da Cocamar e da Nova Produtiva somam quase 80% da produção da região.



A estrutura de recebimento e armazenagem beneficiará produtores de Pitangueiras e municípios próximos como Jaguapiatã, Astorga, Sabáudia, Rolândia e o distrito de São Martinho.



Atualmente, a Nova Produtiva tem 3.040 cooperados e 903 funcionários.



A Cocamar tem 13.922 cooperados e gera 2.482 empregos diretos.

Motivação e objetivo

A motivação da cooperação entre a Integrada Cooperativa Agroindustrial e a Capal Cooperativa Agroindustrial está na estratégia das cooperativas. A primeira, contando com nova unidade industrial de rações, busca ampliação da produção e alcance da capacidade instalada, consequentemente, otimizando sua estrutura industrial. Na Capal, a necessidade de ampliação do portfólio de produtos da linha rações, mas num segmento que incrementa sua linha, o de rações para cães.

Ponto de partida

A produção de rações faz parte da história da Integrada Cooperativa Agroindustrial. Desde sua fundação, conta com a Unidade Industrial de Rações (UIR), localizada em Londrina, que com o passar do tempo especializou-se na produção de rações, tornando-se referência em rações com alta qualidade. Com produtos que representam a seriedade e o comprometimento da cooperativa com os associados e os clientes, produz rações e concentrados para bovinos de leite e corte, aves de postura e corte, ovinos, suínos, equinos, peixes, coelhos, e rações para cães de marcas próprias.

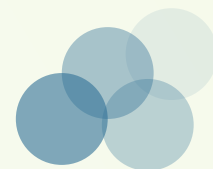
Contando com uma nova planta industrial que ocupa uma área de seis mil metros quadrados no complexo



industrial, investimentos de R\$ 25 milhões, e capacidade inicial para produzir 50 mil toneladas de rações por ano, as rações para cães ganharam espaço, produzindo também rações para peixes e gatos.

Visando a otimização da unidade industrial, a Integrada busca no cooperativismo potenciais parceiros. Por meio de contato feito com a Capal Cooperativa Agroindustrial, encontram oportunidade de cooperar no fornecimento de produtos, ampliando o portfólio de produtos da linha rações, a Capal Dog, alimento para cães, que se diferencia no mercado por sua composição nutricional completa, pela qualidade dos ingredientes utilizados e pela alta palatabilidade.





Modelo de negócio

O fornecimento dos produtos industrializados pela Integrada com a marca Capal Dog, estabelece uma relação entre as cooperativas amparada num contrato entre elas. Iniciado em novembro de 2016, o contrato prevê os dispositivos da cooperação entre as cooperativas, com prazo determinado, prevendo sua continuidade. Definindo o fornecimento da ração, a Integrada receberá da Capal valores relacionados aos custos das matéria-prima, além das despesas decorrentes do serviço prestado.

Investimentos e aportes

A cooperação entre a Integrada e Capal na produção e fornecimento de rações para cães com a marca Capal Dog ocorreu pela necessidade de ampliação do portfólio de produtos. As negociações entre as envolvidas estabeleceram um fornecimento médio de 30 toneladas por mês para a Capal. Com a indústria de rações da Integrada contando com capacidade instalada de produção de 5 (cinco) mil toneladas por mês, o aumento de volume produzido auxilia na otimização de estrutura e maquinário, aproximando o volume produzido de sua capacidade por mês.

Desafios e superação

O principal desafio para o fornecimento de rações Capal Dog foi de ordem técnica, sendo necessário ajuste para a entrega dos produtos por meio de paletes, com processos já ajustados dentro da fábrica.

Lições compartilhadas



Além das lições de ordem técnica, de ajustes internos para entrega paletizada, destaca-se a vantagem da relação entre as cooperativas, pela intercooperação, que potencializa a utilização das unidades industriais já estabelecidas.

Situação atual



A cooperação possibilita que os resultados sejam compartilhados. No lado da Integrada fica evidente que os resultados com a otimização das máquinas a partir da parceria foram satisfatórios. Pela Capal, a oportunidade de fornecimento de novos produtos ao seu quadro social eleva a importância do negócio para a cooperativa. A experiência positiva da relação entre elas possibilita novas negociações e ampliação do portfólio para ambas cooperativas.



A indústria de rações conta com 57 colaboradores, com faturamento de R\$ 36.770.000,00 em 2017.

Integrada	Capal
Sede: Londrina	Sede: Arapoti
Faturamento: R\$ 2,69 bilhões	Faturamento: R\$ 1,20 bilhão
Cooperados: 9.291	Cooperados: 2.879
Colaboradores: 1.677	Colaboradores: 648

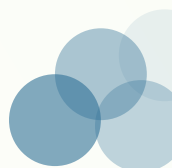


Motivação e objetivo

Os beneficiários do Sistema Unimed demandam atendimento assistencial na especialidade de bucomaxilofacial. Nesta linha, o objetivo da parceria foi proporcionar o acesso aos especialistas cooperados da Dental Uni. Durante o 23º Suespar, a Unimed Paraná e a Dental Uni assinaram termo de parceria, estabelecendo um convênio de cessão de rede de atendimento de profissionais odontológicos bucomaxilofacial à Unimed Paraná.

Ponto de partida e parcerias

Essa parceria é importante para os beneficiários da rede do Sistema Unimed, ampliando o número de profissionais odontólogos-cooperados disponíveis para o público Unimed, ao mesmo tempo em que amplia o campo para os profissionais da Dental Uni. A Declaração Conjunta CFM/CFO (Conselho Federal de Medicina e Conselho Federal de Odontologia), de 03 de março 1999, destaca que a cirurgia bucomaxilofacial é uma especialidade odontológica reconhecida pelos conselhos federais de medicina e de odontologia, os quais declaram existir áreas de interesse comum entre as duas atividades profissionais.



Modelo de negócio

Foi assinado um convênio de cessão de rede de atendimento de profissionais da especialidade de bucomaxilofacial cooperados da Dental Uni.

Investimentos e aportes

O termo assinado é o resultado de um relacionamento rico que existe entre as instituições há bastante tempo. Ficou definido que as partes Unimed Paraná (cedente) e Dental Uni (cessionária) atuarão, nos limites da legislação brasileira, em comum acordo para o bem do beneficiário Unimed que necessitar do profissional em questão. A





parceria funciona como um convênio qualquer em que uma instituição contrata os serviços da outra. Nesse sentido, o investimento está limitado à contratação dos serviços.

Desafios e superação

Para os dois lados, a parceria tem sido bastante benéfica. A Unimed consegue direcionar seus beneficiários para atendimento com profissionais especializados. E a Dental Uni passa a disponibilizar aos seus cooperados um adicional de clientes.

Lições compartilhadas



A intercooperação é um caminho que pode e deve ser aproveitado pelas cooperativas. Na intercooperação, só existe o ganha-ganha.

Situação atual



Os ganhos financeiros e econômicos, para as duas partes, são claros à medida em que há um equilíbrio entre a necessidade efetiva de assistência e a rede disponível. Entretanto, o ganho maior é o próprio relacionamento entre os parceiros e entre eles e os beneficiários atendidos ou potencialmente previstos.



A Unimed

No Paraná, o Sistema Unimed possui mais de 10 mil médicos cooperados e cerca de 1,5 milhão de beneficiários. É composto por 23 unidades, sendo 21 operadoras e duas prestadoras (que não possuem registro junto à ANS e são representadas por uma Operadora, neste caso a Unimed Paraná).

As operadoras (com registro na ANS) do estado são: Apucarana, Cascavel, Cianorte, Costa Oeste, Curitiba, Foz do Iguaçu, Francisco Beltrão, Guarapuava, Londrina, Noroeste do Paraná, Norte do Paraná, Norte Pioneiro, Oeste do Paraná, Paraná, Paranaguá, Paranavá, Pato Branco, Ponta Grossa, Regional de Campo Mourão, Regional Maringá e Vale do Piquiri.



A Dental Uni

A Dental Uni Cooperativa Odontológica foi fundada em 5 de setembro de 1984 com a missão de facilitar o acesso da população aos consultórios odontológicos. Atualmente, a cooperativa tem 1.800 cooperados e cerca de 600 mil beneficiários.

São mais de 15.000 áreas de atendimento em todo o Brasil. Mais de 70% dos profissionais cooperados são especialistas, com média de 14 anos de experiência, que passam por um rigoroso processo de qualificação para atender o beneficiário Dental Uni com a qualidade merecida.

somos COOP

Somos o
cooperativismo
no Paraná



Sistema**Ocepar**
FECOOPAR - OCEPAR - SESCOOP/PR