

REVISTA

EDIÇÃO 43 – OUT/2023

# COCREDMAIS

SICOOB COCRED

## GRÃO PRECIOSO

Com investimentos em tecnologia e incentivo ao consumo, amendoim ganha espaço nas lavouras e qualidade para exportação. Região de Tupã tem 60% da produção paulista.

### VIDA MAIS DOCE

Confeitarias ganham destaque na pandemia e seguem crescendo

### SUSTENTABILIDADE

Abelhas inspiram empreendedorismo feminino em Ribeirão Preto

### CÃO AMOR

Pesquisas mostram como animais de estimação podem ser aliados da saúde

### ENTREVISTA

Antonio Julio Junqueira, secretário da Agricultura do Estado de SP



ideatore

Seu amanhã depende da forma  
como você coopera com seu hoje.

# Invista na **Cocred!**

Invista em RDC e LCA com a Cocred e descubra o que  
só uma das maiores cooperativas financeiras pode oferecer  
para o seu desenvolvimento.

Os melhores investimentos para garantir  
o seu futuro estão na palma da sua mão.



Ouvidoria - 0800 725 0996  
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h  
www.ouvidoriasicoob.com.br  
Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458

[cocred.com.br](http://cocred.com.br)  
@ f in sicoobcocred

**SICOOBCOCRED**

Vem crescer com a gente.

# NEGÓCIOS COM FERMENTO

**D**iversos economistas já fizeram uma comparação que se tornou bastante conhecida: o crescimento de um país pode ser analisado como o ato de fazer um bolo. Agricultura, indústria, comércio e serviços seriam os ingredientes principais, mas a simples mistura entre eles não garante a festa. Para que a receita “renda” e possa ser apreciada por todos os convidados, é preciso acrescentar um bom fermento. Assim, o bolo não vai apenas encorpar, mas adquirir a maciez desejada para ser saboreado.

Essa analogia com a atividade gastronômica nos ajuda a compreender a importância do crédito, o fermento que a Cocred acrescenta à economia das cidades e regiões onde está inserida para que o bolo seja dividido com seus associados e com as comunidades desses lugares.

A cooperativa, que completou 54 anos de história em julho, atende necessidades de praticamente todos os segmentos. Mantém a força no agro, do qual nasceu, mas amplia, cada vez mais, sua presença em outros nichos de mercado.

O crédito da Cocred é a solução financeira para que muitos empresários mantenham suas atividades em movimento, como uma cozinha em véspera de casamento ou aniversário. No caso das micro e pequenas empresas, que respondem por quase 30% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, o acesso a recursos com taxas mais justas em relação a outras instituições financeiras contribui para manter empregos, gerar novas oportunidades e fazer crescer a esperança por uma sociedade mais justa.

Nesta edição da **Cocred Mais**, além de degustar uma doce reportagem, sobre as confeitarias, que se fortaleceram durante a pandemia de Covid-19, você vai ver que o mesmo fermento pode ser aplicado na produção e industrialização do amendoim, nosso tema de capa, na criação de abelhas, na instalação de sistemas para geração de energia solar, no turismo, entre outros, para que o bolo tenha o maior tamanho possível.

Ah, e se houver sobras – que, no caso das cooperativas, como a Cocred, correspondem aos resultados do exercício anual –, é possível, ainda, levar um pedaço para casa.

**Boa leitura!**



## ÍNDICE

- 06**  
**COOPERATIVISMO**  
Olhos para a Ásia
- 10**  
**FINANÇAS**  
Sistema aberto
- 14**  
**PRA VOCÊ**  
Doces negócios
- 20**  
**PRODUTOS E SERVIÇOS**  
Impulso ao agro
- 26**  
**CIDADE DESTAQUE**  
Tupã vai bem na foto
- 32**  
**AGRONEGÓCIO**  
De grão em grão
- 40**  
**ENTREVISTA**  
A força do agro paulista
- 46**  
**TECNOLOGIA**  
Energia para crescer
- 52**  
**ESG**  
Por mãos e asas femininas
- 58**  
**SAÚDE**  
Amor na receita médica
- 64**  
**SICOOB COCRED**  
Agências sustentáveis  
Cooperação no esporte  
Presença confirmada

**SICOOB COCRED**  
www.sicoobcocred.com.br

**OUIDORIA SICOOB COCRED**  
0800 725 0996

**CRÍTICAS, ELOGIOS E  
SUGESTÕES DE PAUTA**  
comunicacao@sicoobcocred.com.br

**GERÊNCIA**  
Adalberto José Igual Junior

**COORDENAÇÃO**  
Leandro Martins MTB 79729/SP

**REDAÇÃO**  
Igor Savenhago MTB 40618/SP

**EDIÇÃO E DIAGRAMAÇÃO**  
Adriano Oliveira MTB 49065/SP  
Fernanda Morais Paschoalin

**FOTOGRAFIA**  
Célio Messias  
Danilo Marques

**PROJETO GRÁFICO**  
Ideatore Americas

**TIRAGEM**  
17.350 exemplares

**GRÁFICA**  
São Francisco Gráfica e Editora

# OLHOS para a Ásia

Brasil enxerga, por meio da Reunião Especializada de Cooperativas do Mercosul (RECM), possibilidades de abertura de novos mercados no continente asiático

Um olhar atento às possibilidades de estreitar relações comerciais com países da Ásia. Essa é uma das propostas do coordenador-geral do Cooperativismo e Agregação do Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA), Nelson de Andrade Júnior, enquanto ocupar a cadeira de coordenador da Reunião Especializada de Cooperativas do Mercosul (RECM) – órgão com representação governamental do Brasil, da Argentina, do Paraguai e do Uruguai, e que atua conjunto com entidades cooperativas de cada um deles.

Nelson assumiu a RECM no início de julho e segue no posto até o final de dezembro, mesmo período em que o governo brasileiro comanda a Presidência Pro Tempore do Mercosul. Segundo ele,



Nelson de Andrade Júnior,  
coordenador da RECM

Crédito: MAPA/Divulgação

que tem formação em Gestão de Marketing, é uma grande oportunidade para que nosso país ajude a disseminar políticas de agregação de valor e sustentabilidade para impulsionar o cooperativismo, em especial no segmento do agronegócio, onde se concentram as maiores cooperativas exportadoras de insumos e alimentos.

“O Ministério da Agricultura e Pecuária, sendo o órgão representante da RECM durante o período da Presidência Pro Tempore, buscará fortalecer o cooperativismo junto aos Estados partes, tratando de temas transversais, como valorização da produção, intercooperação e equidade de gênero, por meio do resgate junto ao Observatório de Mulheres Rurais Brasileiras, por exemplo”, explica Nelson.

Outra questão a ser trabalhada e apresentada ao mercado internacional será o alto nível de inovação da nossa agropecuária, aproveitando o fato de que a função de Nelson no MAPA está ligada à Secretaria de Inovação, Desenvolvimento Sustentável, Irrigação e Cooperativismo, órgão responsável pela formulação de políticas públi-

cas voltadas ao desenvolvimento rural por meio de práticas inovadoras e sustentáveis, e pela integração com outras secretarias e políticas.

## Missão

Uma das expectativas é que a RECM trate da missão internacional que está sendo organizada pelo Ministério, em parceria com a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), para ampliar o acesso à Ásia, continente que já é o nosso principal mercado consumidor de produtos alimentícios, mas que oferece uma infinidade de possibilidades ainda não exploradas.

Nelson afirma que a missão é uma estratégia para fortalecer a atuação externa brasileira e, ao mesmo tempo, oportunizar conhecimentos referentes às tendências mundiais para as cooperativas. “Para isso, contaremos com o apoio de nossos postos diplomáticos por meio de adidos agrícolas, com levantamento de produtos que possuem potencial para inserção no Sudeste Asiático. Durante a missão em todos os países, o roteiro será composto por reuniões com compradores e órgãos governamentais”.

O coordenador da RECM destaca, entre outras, as potencialidades da Índia, das Filipinas e de Singapura, relevantes para o intercâmbio envolvendo, principalmente, as cadeias produtivas de leite e de fertilizantes. Além de abordar a qualidade dos produtos oriundos de cooperativas brasileiras e do Mercosul, a viagem vai possibilitar a troca de experiências com cooperativas desses três países.

Singapura, por exemplo, além de um centro de distribuição para toda a Ásia, tem um movimento cooperativista considerado bastante rico, que está presente em todos os ramos econômicos e realiza diversas feiras de negócios, inclusive em parceria com o governo brasileiro. Cerca de 1,6 milhão de pessoas, que respondem por metade da população de lá, estão associadas a alguma cooperativa.

Já a Índia possui 98% do seu território rural coberto por cooperativas, que somam mais de 850 mil, com um total de 290 milhões de associados. Uma delas é a IFFCO, de fertilizantes e grãos, considerada a maior do mundo pelo Monitor Global de Cooperativas, entidade que ava-

lia o impacto da atuação do cooperativismo em cenário global e em contextos nacionais e regionais.

No roteiro da missão, foi incluída a Conferência da ACI-Ásia Pacífico, marcada para acontecer entre os dias 6 e 8 de novembro em Manila, capital das Filipinas, país que tem mais de 9.400 cooperativas, com 7,6 milhões de associados e nas quais estão empregadas 226,4 mil pessoas, segundo o MAPA.

“Ao final, esperamos que os dirigentes tenham desenvolvido novas pontes de contato, que possibilitem o incremento dos negócios das cooperativas do Mercosul, levando desenvolvimento e bem-estar social aos cooperados, famílias e comunidades”, declara Nelson. Ele aposta que o Brasil pode ampliar o comércio de produtos com valor agregado diferenciado, dado o aumento populacional da Ásia e a carência da região em áreas e recursos hídricos para a produção de alimentos.

“O Brasil tem, como imagem, ser um dos mais importantes produtores de alimentos seguros e saudáveis, capaz de ajudar na garantia da segu-

rança alimentar do continente, em especial no Sudeste Asiático, que se tornou uma das regiões comerciais mais dinâmicas do mundo, com alto nível de integração nas cadeias globais e demanda crescente por produtos agrícolas, por conta da urbanização e do rápido crescimento da renda da população”, afirma o coordenador da RECM.

#### Valor agregado

A agenda da RECM se conecta ao trabalho que é feito pela Confederação Nacional da Agricultura (CNA), maior representante dos produtores rurais brasileiros, para promoção do agronegócio nacional no continente asiático. Segundo Felipe Spaniol, coordenador de Inteligência Comercial e Defesa de Interesses da CNA, o Sudeste Asiático foi, nos últimos 20 anos, o mercado para as exportações da agropecuária brasileira que mais cresceu: 496%. Em seguida, vem o Oriente Médio, com 430%. A China é o nosso principal comprador, respondendo por mais de 30% das vendas do nosso agronegócio.

Apesar disso, há, segundo ele, uma “zona cinzenta”, representada por dificuldades que

precisam ser transpostas para aprimorar nossos acordos comerciais, ainda bastante concentrados nas Américas – levantamento do MAPA aponta que, de 2019 a 2022, o Brasil abriu 102 novos mercados no continente americano, tendo a Ásia na sequência, com 88. Um desses desafios são barreiras logísticas para fazer nossas exportações cheguem aos asiáticos. Outro são questões tarifárias, pelo fato de não haver ainda abertura com alguns países. E o terceiro são as significativas diferenças culturais para os povos ocidentais.

Além de Índia, Filipinas e Singapura, Felipe visualiza boas possibilidades de negócios na Tailândia, na Indonésia, na Malásia, em Bangladesh, no Japão, na Coreia do Sul e até mesmo na China, que restringiu seu comércio internacional nos picos da pandemia de Covid-19. Para isso, é fundamental, na avaliação dele, que o Brasil se faça presente nesses lugares, buscando maior inserção dos nossos produtos.

“Existe uma grande aceitação das *commodities* tradicionais, como o complexo soja, milho, proteína animal, açúcar,



Felipe Spaniol, coordenador de Inteligência Comercial e Defesa de Interesses da CNA

mas também um potencial para exportação de produtos com valor agregado. Esse é um trabalho importante, independentemente de ser feito por ações diretamente do setor privado, por programas que nós temos, por exemplo o Agro.BR, para ajudar o produtor rural a acessar mercados internacionais, mas também de entidades como a OCB, promovendo produtos de empresas cooperadas”, diz Felipe.

Como exemplos de produtos com valor agregado que podem encontrar espaço na Ásia, o coordenador cita a

fruticultura e seus derivados, como geleias, doces e preparados para sucos, além de mel e cafés especiais – um setor em franca expansão. “Encher as prateleiras do mundo com aquilo que a gente tem de melhor”, destaca.

Ainda para Felipe, o continente asiático se apresenta, inclusive, como alternativa à política de endurecimento de medidas ambientais que vem sendo adotada pela União Europeia. “A CNA participa de um programa chamado Panagro, de imagem do agro brasileiro no mundo, que é

muito voltado hoje a trabalhar na Europa, onde a gente tem uma imagem negativa, que precisa ser combatida, enquanto, em outros mercados, como é o caso da Ásia, a gente tem uma imagem positiva e que precisa ser mais bem explorada”.

As perspectivas, como se percebe, são otimistas. Elas demonstram que, quando os olhos tupiniquins miram o horizonte, os limites não estão onde a vista alcança. Identificar oportunidades é uma tarefa para além de qualquer fronteira.

# SISTEMA aberto

*Open Finance* já tem 40 milhões de adeptos e deve ajudar a alavancar o cooperativismo financeiro, com a oferta de vantagens em produtos e serviços

Compartilhar informações pessoais entre instituições financeiras é uma prática cada vez mais comum entre os brasileiros. Segundo o Banco Central (BC), já existem 40 milhões de consentimentos ativos no país. E o número deve continuar crescendo de forma consistente, à medida que passem a ser oferecidos novos produtos e serviços baseados nas funcionalidades do *Open Finance*.

Mas o que é *Open Finance*? É a possibilidade que o cidadão tem de autorizar o seu banco, cooperativa de crédito, *fintech* ou instituição de pagamento a compartilhar seus dados pessoais e de movimentação financeira com outras instituições. Isso permite que se conheça melhor as pessoas físicas e jurídicas vinculadas ao mercado financeiro, o que ajuda na oferta de soluções mais adequadas a cada perfil.

O Sicoob, sistema ao qual a Cocred é afiliada, está presente nas discussões desde o início e acredita que o *Open Finance* pode alavancar o crescimento das cooperativas financeiras, colocando ainda mais em evidência os diferenciais competitivos que são marcas de sua atuação, como crédito com taxas mais justas e investimentos com remunerações melhores.

De modo prático, o Sicoob foi a primeira instituição cooperativa brasileira a disponibilizar aos associados, em maio de 2022, a adesão inteligente, um movimento que é conhecido no mercado como *smart onboarding* e que permite abrir uma conta via *Open Finance* pelo aplicativo – acessível a todo cooperado da Cocred.

O Sicoob também foi um dos primeiros a se habilitar como

Iniciador de Transações de Pagamento (ITP), que gera maior fluidez nos processos de pagamento entre diferentes instituições, além de ter sido pioneiro em depósitos via Pix pelo aplicativo e a oferecer o Agregador de Contas, ferramenta pelo qual o cooperado pode visualizar todas as informações de suas finanças, mesmo aquelas que são mantidas em outras instituições, como bancos e *fintechs*, por exemplo.

Todas essas possibilidades estão acessíveis na palma da mão. Basta acessar o aplicativo do Sicoob, onde o cooperado já realiza a gestão das suas contas. No menu localizado no canto superior esquerdo da tela, está a seção *Open Finance*. Ali, é possível encontrar informações sobre o sistema, os termos de uso, o direcionamento para o Portal do Cidadão, realizar a gestão do *Open Finance* e ainda o Agregador Financeiro.

Entre as informações compartilhadas por meio do *Open Finance*, após o aceite do cooperado, estão dados cadastrais, como endereço e estado civil, de produtos e serviços contratados, e transacionais, como saldos, uso de cartões de crédito, operações de câmbio, investimentos, seguros e previdência. Para o diretor Geral da Cocred, Antonio Cláudio Rodrigues, o



Antonio Cláudio Rodrigues,  
diretor Geral da Sicoob Cocred

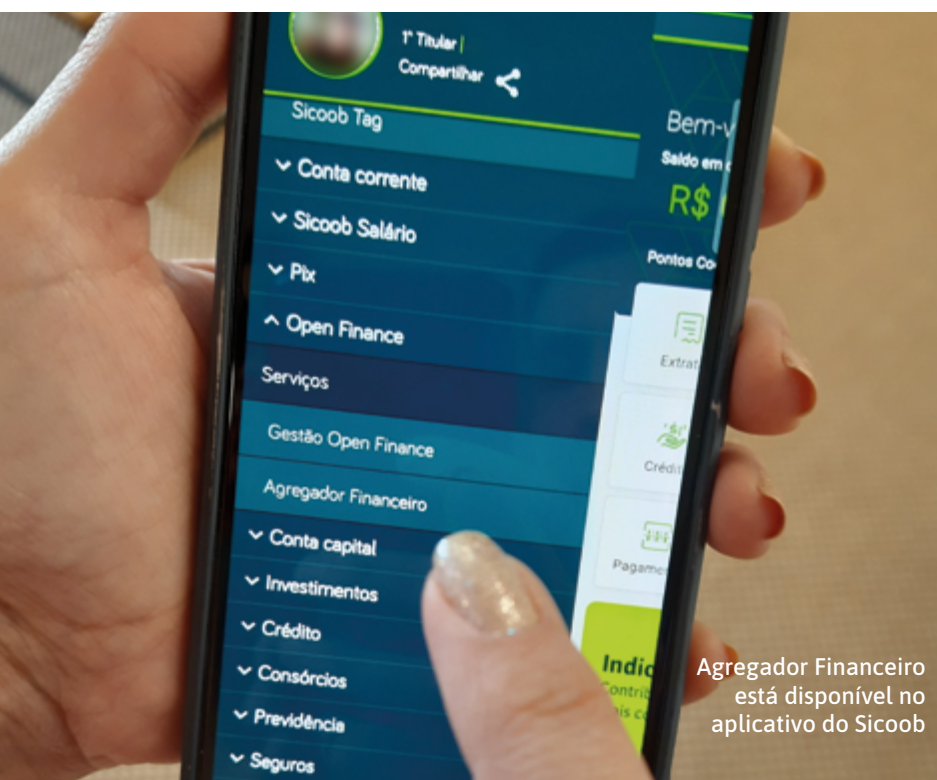
*Open Finance* permite que os produtos e serviços da cooperativa sejam ainda mais personalizados, de forma a atender as necessidades dos cooperados.

“No sentido contrário, o cooperado vai poder comparar tarifas e taxas, e constatar que realmente temos as melhores condições. Com o *Open Finance*, fica mais fácil para qualquer pessoa conhecer os benefícios do cooperativismo financeiro e migrar para esse modelo, que é tão vantajoso. A gente consegue reforçar o nosso compromisso de promover justiça financeira e prosperidade”, afirma.

Somente as instituições credenciadas pelo BC, como a Cocred,

podem integrar o *Open Finance*. Aquelas que vão receber os dados ou iniciar uma transição de pagamento é que devem solicitar a autorização para que os clientes ou cooperados compartilhem os dados, deixando clara a finalidade do compartilhamento, prestando informações objetivas e adequadas ao produto ou serviço em questão. Além de ter o controle da vida financeira facilitado, quem dá o consentimento se torna apto a receber ofertas de produtos e serviços, podendo avaliar suas principais vantagens e comparar com outras.

Mesmo não sendo obrigatória a participação no *Open Finance*, o Sicoob aderiu à ferramenta



Agregador Financeiro  
está disponível no  
aplicativo do Sicoob

por acreditar que ela contribui para a democratização do acesso a uma economia livre e cada vez mais digitalizada no Brasil, ao mesmo tempo em que vai ao encontro da missão do Sistema, que é de promover soluções e experiências inovadoras e sustentáveis por meio da cooperação.

### Benefícios

O *Open Finance* começou a operar no país em 2021, quando era ainda chamado de Open Banking. Segundo o BC, a mudança de nome aconteceu para mostrar que a abrangência do sistema não se restringe a modalidades financeiras mais tradicionais, como contas e operações de crédito, mas inclui câmbio, credenciamento, investimentos, seguros e previdência.

Segundo Matheus Coradin, coordenador do departamento de Regulação do Sistema Financeiro do BC, toda a infraestrutura do *Open Finance* foi pensada para agregar inovações frequentemente. Ele explica que, por meio de uma estrutura tecnológica segura, serviços podem ser criados ou aprimorados, visando atender cada vez melhor os clientes.

Matheus enumera outros benefícios do *Open Finance*. Além de facilitar às pessoas ter acesso a



Matheus Coradin, coordenador do departamento de Regulação do Sistema Financeiro do BC

Crédito: FEBRABAN TECH/Divulgação

um panorama de suas finanças por diferentes plataformas, não apenas a partir do aplicativo ou do site da instituição financeira onde uma conta foi aberta, possibilita melhor análise do cadastro e da capacidade de pagamento dos usuários, facilitando a contratação de produtos e serviços.

“A maior transparência está relacionada a vários aspectos do *Open Finance*, como a divulgação das características dos produtos, taxas e tarifas. Impulsionamos, ainda, melhorias na qualidade da comunicação entre as instituições e seus clientes, que devem ser informados com clareza e de forma tempestiva, durante toda a interação com os serviços do *Open*

*Finance*, seja no compartilhamento de dados ou na realização de pagamentos”, afirma.

O assessor do BC destaca que, conforme o *Open Finance* vai sendo mais utilizado, amplia-se também o potencial a ser explorado. “Espera-se que, ao longo de 2024, diversas soluções passem a entrar em produção e ser disponibilizadas aos consumidores financeiros de forma ampla”. Outra expectativa é que haja cada vez mais integração com outros projetos da agenda de inovação do BC, como o DREX – o Real Digital. O objetivo é que todas essas ações contribuam, conjuntamente, para desenhar o sistema financeiro do futuro, mais inovador e inclusivo.

# CONSÓRCIO DO SICOOB

Tem plano para tudo e realização para todos.

Imóveis, carros, motos, veículos pesados, bens duráveis e serviços. Seja qual for o tamanho do seu sonho, com o Consórcio do Sicoob, fica mais fácil realizar. Veja as vantagens!

- Taxas de administração competitivas.
- Menor custo final, sem taxa de adesão.
- Parcelas acessíveis e sem juros.



Faça uma simulação pelo App Sicoob ou procure uma cooperativa.

Saiba mais em: [sicoobconsorcios.com.br](https://sicoobconsorcios.com.br).

**Central de Atendimento**  
 Capitais e regiões metropolitanas: 4000 1111\* | Demais localidades: 0800 642 0000  
 SAC 24 horas: 0800 724 4420 | Ouvidoria: 0800 722 6555  
 Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458 - de seg. a sex., das 9h às 18h  
 Telefone destina-se ao atendimento de reclamações e denúncias dos consorciados.  
 Administrado por Sicoob Administradora de Consórcios Ltda, CNPJ 16.551.061/0001-87,  
 SIG Quadra 1, lote 985, sala 301 a 312 - Edifício Park Brasília - 70610-410 - Cruzeiro - Brasília - DF.  
 Fiscalizado e autorizado pelo Banco Central do Brasil.  
 \*Caso a localidade não possua o serviço 4000 ou 4007, informe o nº da operadora mais o DDD 61 (0xx61 4000 1111).

**SICOOBCOCRED**  
 Vem crescer com a gente.

# DOCES negócios

Ramo de confeitarias cresce no Brasil, abre espaço para novos empreendedores e diversifica a oferta de produtos, com linhas mais saudáveis

A vida de Rita de Cássia Dias Luzenti não andava muito doce quando decidiu investir na confeitaria. Em tratamento contra a depressão, queria fazer algo que desse prazer, que fosse saboroso. Decidiu priorizar a satisfação pessoal, açucarada por boas memórias. Na infância, quando morava com os pais e os irmãos na fazenda de um tio-avô, não deixava os aniversários passarem em branco. “Fazia uma massinha de bolo na mão, porque nem tinha batedeira, e colocava uma cobertura, sem receita, sem nada.”

Cooperada da Cocred há três anos, a confeitaria conta que é autodidata. Nunca precisou fazer cursos. Foi por causa da preocupação em agradar os mais diversos paladares, somada a

dedicação e o capricho, que a Cássia Bolos conquistou clientes fiéis. Hoje, 14 anos depois de começar a empresa, na garagem de casa, em Jardinópolis, emprega oito funcionárias.

A história da Cássia Bolos ilustra a expansão do setor de confeitarias no Brasil. Segundo pesquisa da Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), em parceria com a Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e a Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), o consumo de doces no país cresceu 47% após 2020, ano em que começou a pandemia de Covid-19.

Das mais de 44,5 mil pessoas entrevistadas, 63% – com idades predominantes entre 18 e 29 anos – passaram a consumir doces

duas ou mais vezes por semana. O tempo maior em casa, em função das restrições impostas pelo coronavírus, estimulou atividades em torno da mesa. Atualmente, o faturamento médio do setor é de R\$ 12 bilhões ao ano.

“A gente não podia ter os grandes eventos, mas as famílias não deixaram de ter um bolinho em casa para os aniversariantes, uma sobremesa para um almoço. Então, o movimento durante a pandemia cresceu bastante”, conta Rita de Cássia.

Outro estudo, da ZupGo, plataforma digital de apoio a confeitarias, em parceria com a Associação Brasileira de Comércio de Artigos para Festas (Asbrafe), apontou que, entre 2019 e 2022,



o crescimento anual das confeitarias no Brasil foi, em média, de 11% ao ano – no início dos anos 2010, o índice variava entre 2% e 5%. A pesquisa foi feita com 2.056 profissionais do ramo: 41% começaram as atividades no decorrer da pandemia.

E, assim como a expansão do setor, os negócios da Cássia Bolos também cresceram muito nos últimos anos. Da garagem para uma casa nos fundos da sorveteria da mãe, e depois para outro imóvel, maior. Especialista em bolos, de pote e para eventos como aniversários e casamentos, Rita de Cássia percebe que as pessoas querem, cada vez mais, praticidade.

“Antigamente, elas faziam muitas coisas em casa. Hoje, trabalham muito e, quando precisam, preferem comprar. Quando você oferece produtos de qualidade, com bom preço

e atendimento, os clientes acabam virando amigos. Isso não tem dinheiro que pague. Significa que gostam dos meus bolos e querem que suas famílias também apreciem”.

## Consolidação

Para Danilo Lúcio Martins, sócio da Castelo dos Doces, em Marília, e cooperado da Cocred há seis anos, a entrada de novos empreendedores contribui para consolidar o setor de confeitarias no país. Como estratégia de sobrevivência, após perderem o emprego no auge da Covid-19, muitos passaram a fazer doces em casa e oferecê-los, inicialmente, a amigos e vizinhos.



Nesse aspecto, a pesquisa da ZupGo aponta que, como grande parte dos negócios é recente e pequena, há desafios a serem enfrentados para o aumento das vendas, como desenvolver ações de marketing, profissionalizar e capacitar a gestão e a produção, definir preços e, assim, conseguir sustentabilidade econômica.

Para que esse processo seja bem-sucedido, o acesso ao crédito é fundamental. Sem recursos, micro e pequenas empresas podem perder oportunidades e, com isso, negócios. Cooperativas financeiras, como a Cocred, oferecem diversas linhas de crédito, en-

tre outros produtos e serviços, para garantir o fluxo de caixa e o capital de giro.

A Cocred nasceu do agronegócio, mas há quase 20 anos atende empreendedores de todos os segmentos econômicos. Esse suporte financeiro permite aos estabelecimentos comerciais, por exemplo, buscar maior visibilidade e colocar novidades no mercado, o que contribui para uma diversificação da oferta.

A própria Castelo dos Doces usufrui desses benefícios e, com apoio da Cocred, fortalece as várias divisões de produtos voltados às confeitarias, como

ingredientes para sobremesas, doces prontos para festas, bares e restaurantes, embalagens, decoração, forminhas, pratos e talheres, entre outras.

#### Alimentação saudável

A diversificação se estendeu para a composição dos doces. Segundo Danilo, a indústria de produtos para confeitarias tem se atentado, também, para os consumidores que estão em busca de alimentos mais saudáveis.

“Muitos dos nossos fornecedores já têm linhas de produtos sem açúcar, com redução de gordura. Conforme as pessoas vão se acostumando, os preços vão caindo, ficando mais acessíveis, e, conseqüentemente, vai haver ainda mais crescimento”.

A Castelo dos Doces está há mais de 30 anos no mercado. Uma história que começou com a família de Emerson Pereira, o outro sócio da empresa. No início, o pai do Emerson buscava produtos, com um caminhão, na capital paulista. Levava para um depósito em Marília e repassava a perueiros que revendiam de porta em porta.

Com o tempo, o depósito ganhou um balcão e abriu as portas para o acesso ao público. Foi o primeiro passo para o ingres-

so no comércio varejista. Em 2002, com a entrada de Danilo na sociedade, a empresa deixou de trabalhar com distribuição para ficar só com a loja física. Sete anos depois, seria inaugurada a segunda unidade. “Houve uma revolução nesse mercado. A maioria do pessoal que era distribuidor tem hoje lojas de varejo, como a gente. E, ao mesmo tempo em que o setor foi se modificando, também foi crescendo”, explica Danilo.

#### Na internet

Ter uma loja de doces também era o desejo da família Matrangolo, de Sertãozinho. Em 2014, a ideia de “mexer com comida” começou a ganhar forma. Naquele ano, Marília, irmã das atuais proprietárias, Letícia e Isabella, encontrou uma rede de franquias de São José do Rio Preto. Não pensou duas vezes e investiu no negócio.

Conforme o empreendimento ficava mais conhecido, batia nas proprietárias a vontade de lançar produtos exclusivos. A solução foi deixar a franquia e apostar numa marca própria. Em 2016, surgiria a Donna do Bolo, especializada em bolos e sobremesas geladas. O empreendimento é cooperado da Cocred desde a inauguração. Um das receitas de sucesso foi a

comunicação digital. O Instagram foi a maior aposta, com a publicação de fotos e vídeos de dar água na boca. “A procura cresceu bastante. A internet contribuiu muito. Tem muita gente falando na rede sobre como lucrar com doce, ensinando opções diferentes. Vejo que isso desperta o desejo do público”, diz Letícia.

Em 2021, a família viveu um drama: Marília faleceu aos 36 anos. Foi preciso, mais uma vez, transformar a dinâmica do empreendimento. Letícia, que, até então, não participava dos negócios, mas era graduada em Nutrição, decidiu juntar-se à irmã Isabella e às três funcionárias. Começava uma nova fase do negócio.

O que não mudou foi o ritmo de vendas, que continuou elevado. O maior incremento foi em pedidos por *delivery*, estreitando os laços com quem faz *home office*. Para os próximos anos, as irmãs projetam novas possibilidades, inclusive para esse público. “A gente quer expandir. Nossa vontade é ter um lugar para o pessoal poder consumir, comer um bolinho de manhã ou à tarde com um cafezinho, colocar o notebook para trabalhar”, conta Letícia.

Afinal, os sonhos não apenas adoçam a vida como podem ser um fermento para aqueles planos que, como os bolos, dão prazer de montar.



Danilo Martins, cooperado da Cocred há 6 anos



As irmãs Isabella (esquerda) e Letícia, cooperadas da Cocred desde 2016



# SEU NEGÓCIO NÃO PRECISA DE MAIS UMA TAXA!

**Venda mais e gaste menos**  
com a maquininha Sipag Cocred!



**Zero taxa**  
de adesão  
e aluguel



**Aceita as**  
principais  
bandeiras



**100% inclusiva**  
para deficientes  
visuais



**Pagamento**  
por Pix



**Taxas**  
mais justas



**Pagamento por**  
aproximação



# IMPULSO ao agro

De fácil contratação, Cédula de Produto Rural Financeira (CPRF) se torna alternativa eficaz aos produtores que encontram dificuldades para acessar recursos do Plano Safra

O agricultor e pecuarista Marcos Brunozi morou boa parte da vida em Jaborandi e se tornou cooperado da Cocred na agência da vizinha Viradouro. Em terras paulistas, herdou a atividade do pai antes de transferir a produção para Minas Gerais, onde ensinou os filhos.

A ligação com o campo, no entanto, teve origem com os avós, de origens italiana e espanhola, que, no Brasil, trabalharam em lavouras de café. Marcos não produz café, mas manteve os pés na tradição. Por safra, saem, das propriedades que administra, cerca de 1,2 milhão

de toneladas de cana, 370 mil sacas de grãos e 13 mil cabeças de gado para abate.

Além de envolver os filhos, Felipe, Bárbara e Júlia, na *holding* familiar, Marcos agregou tecnologia, conhecimento e a busca por crédito que permita sustentar as atividades, distribuídas por nove



municípios: Pirajuba, Campo Florido, Campina Verde, Comendador Gomes, Conceição das Alagoas, Frutal, Planura, Prata e São Francisco de Sales.

Na Cocred, Marcos encontrou a solução mais viável e eficaz: a Cédula de Produto Rural Financeira (CPRF), título que dá aos produtores a possibilidade de aumentar seus recursos e ter mais autonomia para investir. Isso porque, ao contrário da Cédula de Produto Rural (CPR), não vincula a entrega do produto à operação.

A CPRF é uma linha com processo de aprovação e liberação simplificados. Um dos

grandes benefícios é a liberdade que o cooperado tem para utilizá-la nas diversas finalidades de custeio, investimento e comercialização. “A CPRF trabalha apenas o resultado da produção. E como não compromete a área em que é produzida, o cooperado pode solicitar recursos inclusive com taxa subsidiada”, explica o diretor de Negócios da Sicoob Cocred, Gabriel Jorge Pascon.

Outras vantagens, segundo Pascon, são a isenção de cobrança do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e a possibilidade de negociar taxas pré ou pós-fixadas, com prazo de quitação de

até cinco anos, em pagamentos semestrais ou anuais. Tudo acordado na contratação.

Para Marcos, todos esses fatores representam uma segurança a mais em relação aos programas do Plano Safra, que estão sujeitos a dinâmicas políticas. “A CPRF amplia demais o leque de oferta de crédito. Ter a possibilidade desse tipo de suporte e nas mãos de uma instituição confiável, como a Cocred, deixa a CPRF ainda mais interessante. A cooperativa é um lugar certo, de pessoas certas, o que se torna um terreno fértil para os cooperados”, completa.

## R\$ 2 bilhões

Até setembro, quase um ano após a primeira liberação, a Cocred atingiu R\$ 2,04 bilhões em operações de CPRF. Com esse valor, detém a maior carteira da modalidade entre as cooperativas singulares do Sistema Sicoob, ao qual é afiliada. Isso demonstra a confiança dos cooperados no produto e, mais ainda, na cooperativa.

Durante a safra 2022/23, que terminou em 30 de junho, o montante negociado pela Cocred em CPRF já estava em R\$ 1,5 bilhão, metade do total concedido ao agronegócio na temporada – que, pela primei-



Marco Tulio Tavares, cooperado da Cocred desde 2022

ra vez na história, rompeu a barreira dos R\$ 3 bilhões em uma única safra entre as cooperativas do Sicoob.

O histórico de liberações para o agro mostra, aliás, que o crescimento tem ocorrido ano a ano. Um levantamento só das últimas seis safras aponta que, no ciclo 2017/18, o volume total de crédito destinado pela Cocred aos produtores rurais foi de R\$ 686 milhões, menos de um quarto do que foi repassado na safra 2022/23.

Neste mesmo período, de apenas cinco anos, a soma de todos os valores liberados aos produtores totaliza R\$ 7,9 bilhões, o que reforça o compromisso com o agro-negócio, segmento que está no DNA da cooperativa.

#### Cana-de-açúcar

A cana, carro-chefe da produção da família Brunozzi, era, também no final de agosto, a principal atividade de 3.036 cooperados da Cocred, entre pessoas físicas e jurídicas, o que corresponde à maioria dos produtores rurais associa-

dos (37,64%) e a quase 5% do quadro geral da cooperativa – que até agosto somava pouco mais de 64 mil.

Tornar a CPRF mais acessível era, justamente, um dos planos da cooperativa para ampliar o volume de recursos emprestados aos produtores rurais. Estratégia certa. Cooperado na agência de Pontal e produtor de cana na região de Itumbiara, Marco Tulio Tavares também aderiu ao título e se diz satisfeito com os resultados.

A empresa dele, a Maia Agrobusiness, que começou em 2012 para fornecer mudas à atual BP Bunge Bionenergia, adquiriu, seis anos depois, parte dos ativos de um projeto da companhia e se tornou a segunda maior fornecedora do grupo, com 700 mil toneladas por safra – a previsão é ser a primeira ainda neste ano.

Marco Tulio afirma que a CPRF, cuja contratação também substitui recursos do Plano Safra nas propriedades que administra – que somam 23 mil hectares, sendo 11 mil de cana – foi a forma menos burocrática que encontrou para conseguir crédito. “Por causa disso e pelo fato de

ser uma operação atrelada à produção, às nossas commodities, praticamente 70% do nosso mix de alavancagem dos negócios é formado por CPRF”.

O empresário conta que começou no setor agropecuário como funcionário de um frigorífico, o que foi um impulso para montar um confinamento próprio. A partir da parceria com a BP Bunge, passou a direcionar esforços para a cana, mas manteve a pecuária e também produz soja. Maia possui ainda um polo em Ituiubata e outro em Rio Sono, e mantém uma empresa de tratamento de resíduos que produz adubo organomineral, voltado a uso próprio.

Cooperado da Cocred há dois anos, Marco Tulio explica que a cooperativa fortalece as atividades agropecuárias porque entende suas particularidades, como a necessidade de investimentos constantes. “É fundamental que a instituição financeira tenha uma equipe especializada para permitir a tomada rápida de decisões. E isso encontrei na Cocred. Tenho uma relação muito boa com a cooperativa”.



## Alternativa aos recursos do Plano Safra

A Cocred detém a segunda maior carteira de crédito entre as cooperativas do Sistema Sicoob, com cerca de R\$ 7,14 bilhões, volume que inclui os R\$ 2,04 bilhões em CPRF. Do total, 59,8%, ou R\$ 4,27 bilhões, são destinados ao segmento rural. Entre as principais preocupações da cooperativa, está a de entregar aos produtores facilidades de acesso às principais linhas de crédito do Plano Safra do Governo Federal.

No entanto, a considerar as condições da atual temporada, a CPRF se mostra uma alternativa ainda mais importante, já que boa parte dos recursos do primeiro trimestre do Plano Safra se esgotou rapidamente. Vários programas, como Moderfrota, RenovAgro, Pronamp, Pronamp Custeio e Proirriga não tinham mais crédito disponível para o trimestre menos de um mês após o início das liberações, em 1º de julho.

As dificuldades do governo em atender à alta demanda impõe desafios à agropecuária nacional, o que levou à formação de um grupo técnico, com representantes dos ministérios da Agricultura e Pecuária, do Desenvolvimento Agrário, da Fazenda e do Banco Central (BC), para acompanhar de perto as contratações.

O Plano Safra foi anunciado nos dias 27 de junho – para médios e grandes agricultores – e 28 de junho – para os pequenos. Para os primeiros, o montante disponibilizado foi de R\$ 364 bilhões, valor abaixo do R\$ 400 bilhões inicialmente estimados pelo governo, mas 27% acima do anterior, que ficou em R\$ 287 bilhões. Já para os pequenos produtores rurais, o valor liberado foi de R\$ 77,7 bilhões, contra R\$ 53,6 bilhões da temporada anterior.

Cooperado Cocred conta com o título de crédito que facilita os negócios no campo.

# CPRF *Cédula de Produto Rural Financeira*

Um título que representa uma promessa de entrega futura de um produto agropecuário em troca de recursos para você investir no seu crescimento hoje.

Conheça alguns benefícios:



Isonção de IOF



Fácil contratação



Pagamento semestral ou anual



Área livre para o custeio

Fale com seu gerente ou visite uma agência Cocred.

**SICOOB COCRED**  
Vem crescer com a gente.

Ouvidoria | 0800 725 0996  
Atendimento Seg. a Sex. | 8h às 20h  
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458.  
[www.ouvidoriasicooob.com.br](http://www.ouvidoriasicooob.com.br)

Sujeito a análise cadastral.

Só quem nasceu no

# Agro

oferece mais recursos para você crescer.





Distrito de Varpa em Tupã

# TUPÃ vai bem na foto

Capital da fotografia, município tem no setor uma de suas forças e também se destaca no agro, além de receber novos moradores e turistas em busca de qualidade de vida

**C**apital Nacional da Fotografia, maior produtora de amendoim de São Paulo, estância turística. Independentemente de como é conhecida, Tupã, no interior de São Paulo, tem uma característica que é praticamente unanimidade entre seus moradores:

a qualidade de vida. Localizada na região da Alta Paulista, no oeste do estado, e distante pouco mais de 500 quilômetros da capital, é um daqueles lugares em que é possível encontrar uma mescla de tradição com modernidade, agito com sossego, história com visão de futuro.

O nome é uma homenagem ao deus do Trovão, reverenciado pelos índios, primitivos habitantes da região. Mas poderia ser, também, uma alusão às trovoadas de cliques ouvidos em eventos, como festas de formaturas, bailes de debutantes e casamentos, o que aju-

dou a tornar o município conhecido mundialmente pelos negócios envolvendo a fotografia. São mais de 60 empresas no ramo, que geram cerca de 2.500 empregos diretos.

O pioneirismo no segmento foi dos irmãos Jorge, Giro e Eizi, da família Hirano. A mãe deles, Tikuyo, e o pai, Yukio, chegaram ao Brasil entre mais de 100 mil japoneses que desembarcaram no Porto de Santos entre 1928 e 1935 para trabalhar em lavouras de café.

No final da década de 1940, os irmãos se mudaram de Marília para Tupã, onde cresceram na loja de um tio: Foto Ideal. Eles

assumiriam o empreendimento e se tornariam conhecidos em várias partes do país pelas fotos de formaturas e bailes de debutantes. Em meados dos anos 1970, chegavam a fotografar 100 mil formandos por mês. Tinham mais de 300 veículos, entre eles dois aviões, e centenas de fotógrafos contratados.

Em 1980, o grupo decidiu dar um tempo nos eventos e investir novamente em lojas físicas. Surgiu a Jetcolor, que se tornaria um fenômeno. Com um marketing bastante agressivo, a empresa inaugurou dezenas de unidades e fazia eventos em que chegava a distribuir filmes fotográficos de graça.

## Legado

Segundo Luis Guilherme Rotoli, que é de uma das famílias mais tradicionais da fotografia de Tupã, nove em cada dez estabelecimentos ligados ao setor na cidade surgiram a partir de ex-funcionários da Hirano. O pai de Luis Guilherme, Luiz Alberto, estava entre eles.

Natural de Tupã, Luiz Alberto fundou, há pouco mais de 25 anos, a Comphoto, a única empresa do município especializada na distribuição de insumos fotográficos e que mantém, ainda, um laboratório para prestar serviço de impressão a estúdios. Ele continua na ativa, participando das ati-

vidades da Comphoto junto com a esposa, Angela, mas, atualmente, a empresa é administrada pelos filhos, Luis Guilherme e Bruno.

Luis Guilherme conta que a pujança do ramo fotográfico só chegou a ser ameaçada durante a pandemia de Covid-19, por causa das instabilidades provocadas pelas restrições à realização de eventos. Aos poucos, a intensidade das atividades vai sendo retomada. E, para isso, os Rotoli contam com o portfólio de produtos e serviços da Cocred. Eles são cooperados desde a inauguração da agência na cidade, em 1º de agosto de 2007, como remanescentes da antiga Credipauli, cooperativa que foi incorporada pela Cocred.

“Gostamos muito. Confiamos no trabalho que é feito pela Cocred, temos um excelente relacionamento e recebemos atendimento personalizado. No que preciso, quando preciso, sou bem atendido e as situações são bem resolvidas. É um ganhanha, uma parceria que tem gerado muitos bons frutos”, afirma Luis Guilherme.

#### Desenvolvimento

A Cocred oferece todos os serviços de um banco convencional, como conta corrente, crédito, investimentos, cartões, consórcios, cobrança bancária e maquininhas de cartões, mas com taxas reduzidas e mais uma série de benefícios, seja para empresas, como a Comphoto, pessoas físicas e o

agronegócio, outro setor bastante forte em Tupã, com destaque para o amendoim.

O protagonismo do grão se expressa nos números. A região onde está o município responde por cerca de 60% da produção de todo o Estado de São Paulo, que, por sua vez, oferta 90% de todo o amendoim colhido no Brasil.

Mas Tupã tem espaço para uma rica diversidade. Jorge Norio Manfre, de 60 anos, o primeiro cooperado da Cocred a partir do momento em que a cooperativa se instalou em Tupã, produz 60 mil caixas de abacate e 25 mil de manga por ano. A empresa dele, a Norman, abastece o mercado interno e exporta para países como Espanha, Inglaterra, França, Holanda, Itália, Portugal, Emirados Árabes, Canadá, Argentina e Uruguai.

Na propriedade, são cultivadas duas variedades de manga – entre elas, a “maçã”, de origem brasileira, muito valorizada pelo mercado europeu, por oferecer frutos suculentos, bem doces e quase sem fibras – e seis de abacate, sendo que uma carrega o nome do município onde Jorge nasceu e cresceu. “A Tupã

foi uma variedade criada aqui na cidade e que tem muito boa saída”.

Para investir na lavoura e na estrutura de trabalho para os funcionários, Jorge encontrou na Cocred um conjunto de oportunidades. “Tenho orgulho de ter a conta ‘zero um’. Quando preciso fazer financiamentos, é sempre lá. Carros também financio lá. São todos muito atenciosos. Uma equipe muito boa, muito bem treinada. Se precisar falar com o gerente, ele atende. A Cocred é uma grande parceira”.



Igreja Batista, no Distrito de Varpa



Jorge Norio Manfre foi o primeiro a se associar à Cocred após inauguração da agência em Tupã, em 2007

#### Turismo

A diversidade de Tupã também se expressa nas etnias. Além dos japoneses, como os Hirano, italianos, portugueses, espanhóis, sírios e letos ajudaram a formar a população do município. Esses últimos estabeleceram seu reduto no distrito de Varpa, um dos três que existem no município – os outros dois são Parnaso e Universo.

Em Varpa, a calma do dia a dia se contrasta com o agito das formaturas e bailes. Ali, vive Antonio de Oliveira Trindade, de 77 anos e cooperado da Cocred desde 2010. Ele nasceu em Barretos, morou em Bebedouro, Santos, mas,

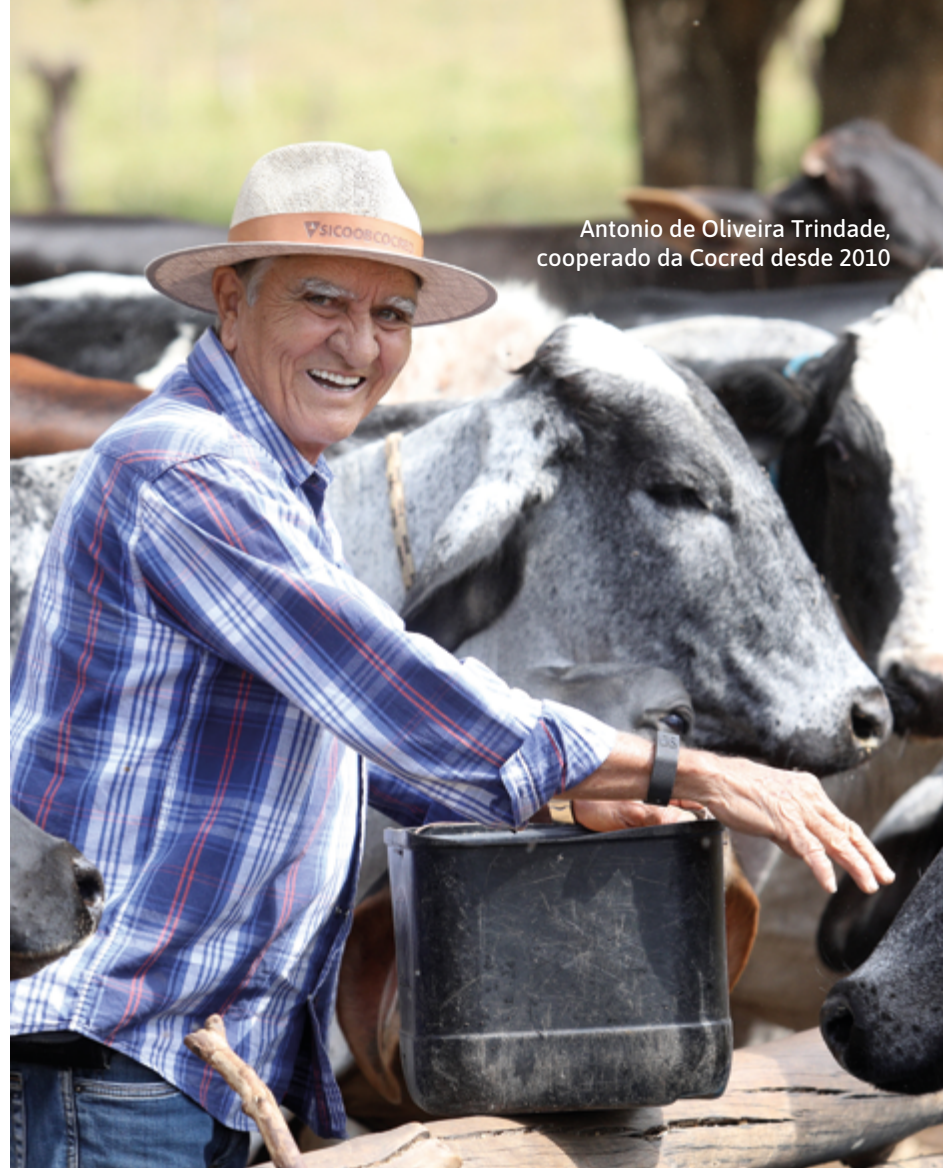


Da esquerda para a direita: Bruno, Angela, Luiz Alberto e Luis Guilherme, do Grupo Rotoli, cooperados da Cocred há 16 anos

em 1997, se mudou para o distrito. O pai já tinha comprado uma propriedade rural de 42 hectares, em 1981, para produzir leite. Antônio deu continuidade ao negócio e acrescentou a pecuária de corte e o cultivo da mandioca. Tem, ao todo, 120 cabeças de gado e cerca de dez hectares plantados.

Os imigrantes originários da Letônia chegaram a Varpa em 1922, fugindo da devastação que havia sido causada pela Primeira Guerra Mundial. Eles se instalaram na Fazenda Palma, onde produziam algodão, arroz, café e manteiga, que era enviada a Copenhagen, na Dinamarca. Hoje, a propriedade é voltada ao turismo rural. Além dela, quem visita Varpa pode conhecer o Museu Histórico dos Pioneiros Letos “Janis Erdbergs”, que conta a história da colonização de Varpa.

“O distrito é um lugar muito tranquilo, com clima muito agradável. Então, todas as pessoas que vêm na Varpa realmente se sentem muito bem”, afirma Antonio. “Tanto que o pessoal que era daqui, os filhos dos letos, que saíram para morar e trabalhar em outras regiões, agora estão retornan-



Antonio de Oliveira Trindade, cooperado da Cocred desde 2010

do. Eu, que já estou aqui, não pretendo sair tão cedo”, afirma, bem-humorado.

A influência dos imigrantes associada aos costumes regionais faz com que o turismo não se restrinja a Varpa. Atracções podem ser encontradas por toda Tupã. Uma delas é o Museu Histórico e Pedagógico Índia Vanuíre, que tem o maior acervo indígena do Estado de São Paulo, o Manor Luiz de Souza Leão, outro espaço his-

tórico, que funciona na casa onde viveu o empreendedor que fundou Tupã, em 1929, por acreditar no potencial econômico do lugar, além do Museu da Cachaça, do Eco Thermas Park, da Igreja São Pedro Apóstolo de Tupã, entre outros.

Enfim, são muitos os motivos para viver ou visitar Tupã. E outros tantos para parar e sorrir para a câmera. Afinal, na capital da fotografia, cada momento vale uma imagem.



Igreja Matriz São Pedro Apóstolo



Manor Luiz de Souza Leão



Museu Histórico e Pedagógico Índia Vanuíre



Posto de Informação Turística (PIT)

## TUPÃ EM NÚMEROS



**População:**  
63,9 mil (2022)

**Área territorial:**  
627,9 km<sup>2</sup> (2022)

**Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (2010):**  
0,771

**PIB per capita:**  
R\$ 31.059,21 (2021)

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

## A COCRED EM TUPÃ



**Inauguração:**  
Agosto de 2007

**Localização:** Rua Potiguaras, 219 | Centro | CEP 17600-420

**Telefone:** (14) 3495-1160



Eder Bonfante Tenório, cooperado da Cocred há 6 anos

# De grão EM GRÃO

Apostando em qualidade genética, tecnologia para cultivo e exportação, além de incentivo ao consumo interno, o amendoim vai reconquistando espaço nas lavouras brasileiras

Quem viaja no caminho de Tupã para Herculândia, no oeste paulista, pode observar, às margens da rodovia Comandante João Ribeiro de Barros, a cerealista Amendofante. Fundada há

uma década, a empresa é uma representante da evolução do mercado do amendoim nesse período. O investimento em qualidade genética e tecnologia na lavoura, bem como no processamento dos grãos, fez

crescer a demanda nacional e, com isso, a produção brasileira mais que dobrou.

Na safra 2014/15, por exemplo, o Brasil colheu, segundo a Companhia Nacional

de Abastecimento (Conab), 346,8 mil toneladas do grão. Já na temporada 2022/23, o volume colhido, de acordo com estimativa da companhia em maio, o último antes do fechamento desta edição, era de 893 mil toneladas. São Paulo responde por quase 90% da produção, com a região de Tupã liderando a oferta do estado – cerca de 60%.

A trajetória da família de Eder Bonfante Tenório, proprietária da Amendofante, ilustra esse cenário de expansão. O pai dele começou a plantar amendoim em 1985, quando decidiu trocar o asfalto pela terra: abandonou a antiga profissão, de caminhoneiro, e comprou um trator.

Eder conta que, aos finais de semana, acompanhava o desenvolvimento da plantação. O interesse foi um impulso para que entrasse na faculdade de Agronomia, cursada até 2007 na Universidade Federal de Viçosa (UFV). “Quando me formei, vim trabalhar com meu pai, pensando que, se não desse certo, arrumaria outro emprego. Estamos juntos até hoje. Eu, meu pai e minha irmã”.

Havia um motivo para o receio inicial de Eder: o pai tinha um maquinário “sofrido” e cuidava, praticamente sozinho, de 100 alqueires. “Era uma época meio difícil”. Aos poucos, as condições foram mudando, o que permitiu a inauguração da cerealista em 2013, com estrutura para secagem, armazenamento, beneficiamento e blanchamento – processo para retirada da película que envolve o grão.

Atualmente, a Amendofante processa, por safra, de 600 a 800 mil sacas de 25 quilos de amendoim em casca. Metade fica no mercado interno, 30% são exportados e outros 20% destinados a sementes. Para isso, Eder conta com os produtos e serviços da Cocred, da qual é cooperado há seis anos. “Cada vez mais, a gente aprimora esta parceria. A cooperativa nos atende muito bem e contribui para que as operações estejam indo bem”.

## Evolução

O tempo difícil a que Eder se referiu era ainda herança de uma época em que o amendoim passou a ser preterido. Cultivado comercialmente no Brasil desde a década de 1950, o grão chegou a disputar espaço com cana, café, mi-

lho, soja, algodão, arroz, entre outros. Mas, com o avanço da soja e dos canaviais, muito em função do Proálcool, programa do Governo Federal que começou nos anos 1970 para incentivar a fabricação e o consumo de etanol, acabou perdendo força.

A retomada, anos mais tarde, veio consorciada justamente com os canaviais. Graças a um trabalho de associações de agricultores, o amendoim passou a ser usado em rotação de cultura, por causa da capacidade de enriquecer o solo com nitrogênio. Era uma alternativa, inclusive, para renovar as áreas após a colheita da cana e entregá-las preparadas para as próximas safras das usinas. “Nós, por exemplo, não produzimos o amendoim em terras próprias. Arrendamos das usinas, plantamos e depois devolvemos”, explica Eder.

## Rigor

Esse sistema de cultivo, aliado ao aumento da preocupação com a qualidade e aos investimentos em novos maquinários para colheita, secagem e beneficiamento, ajuda a explicar o novo momento, de aperfeiçoamento da cadeia produtiva. Um dos

resultados foi, justamente, a construção de modernas cereais, que, além de abastecerem o mercado interno, abriram canais para escoamento no exterior.

No caso da Amendofante, os maiores compradores são Rússia e Argélia. Para atender às exigências internacionais, o blanchamento é fundamental, já que facilita o controle da aflatoxina, fungo que pode aparecer em qualquer fase da produção, in-

clusive na industrialização, e trazer sérios prejuízos à qualidade do amendoim.

Hugo Balsamo, sócio de outra empresa, que leva o sobrenome da família, em Dumont, explica que o blanchamento é a principal condição para que o produto brasileiro entre na Europa. Além do combate à aflatoxina, favorece a fiscalização pelos importadores.

O Grupo Balsamo vende 30% das 1,5 milhão de sacas de 25

quilos que processa por safra a países como Holanda, Inglaterra, Portugal, Grécia, Polônia, Rússia e Ucrânia – com limitações para esses dois últimos, por causa do conflito armado entre eles.

As regras rígidas da União Europeia impõem que 99% de todo o amendoim que a Balsamo manda para os países do bloco seja blanchado. O grupo mantém, ainda, um laboratório em suas dependências, para análise minuciosa das amostras.

De todo o volume de amendoim recebido por safra, a Balsamo processa e comercializa cerca de 80%. Os outros 20% vão para a fábrica própria de doces e confeitos, como paçoquinhas, amendoim japonês, entre outros. Isso sem contar os grãos pequenos e quebrados, que não são descartados, mas destinados à indústria de óleo.

A história do Grupo Balsamo começou em 1995, quando os irmãos José Ronaldo, Luiz Fernando e Jacinto – pai de Hugo e já falecido – montaram uma cerealista, cujo objetivo era comprar amendoim, debulhar e revender. Cinco anos mais tarde, surgiria a fábrica de doces. A partir daí, passou a contar com o apoio da Cocred.

“Prezamos muito pelo relacionamento com a cooperativa, que sempre acreditou na nossa evolução em todos os momentos, auxiliando e amparando sempre com excelentes linhas de crédito para conduzirmos as operações. Grande parcela do sucesso e do crescimento da Balsamo se deve à parceria com a Cocred, que segue firme até hoje”, diz Hugo.

Em 2007, um novo passo. Os irmãos compraram uma área, construíram alguns galpões, investiram em maquinários para limpeza e secagem de grãos, e passaram a trabalhar com volumes maiores em relação à cerealista. E, no ano seguinte, foi inaugurada a unidade de blanchamento.

Paralelamente ao trabalho voltado à exportação, Hugo acredita que o mercado interno deve ter novos incrementos. “O amendoim sempre tem espaço para inovação. Um nicho que, por exemplo, começa a ser mais explorado, em função da onda *fitness* e da busca por alimentos saudáveis, é o de pasta de amendoim”.

#### Crédito

A evolução do mercado do grão significa maior direcionamento de crédito rural à cultura. Estudo divulgado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), com apoio da Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Amendoim e Balas (ABICAB), demonstrou que, de 2013 a 2020, houve um aumento de 144% nesse tipo de crédito para o segmento, saindo de R\$ 215,9 milhões para R\$ 527,4 milhões.

Na Cocred, o crédito para a cadeia do amendoim está incluso nas liberações ao agronegócio – que, durante a safra 2022/23, atingiram R\$ 3,087 bilhões.

#### Incentivo ao consumo

Apesar da expertise nacional do setor, que permitiu ao Estado de São Paulo modernizar a cadeia e atingir mais de 90% da produção nacional, a participação do Brasil no mercado internacional de amendoim ainda é pequena e corresponde a 1,5% da produção mundial, que é de aproximadamente 50 milhões de toneladas por safra.

O presidente executivo da ABICAB, Jaime Recena, afirma que vários trabalhos têm sido feitos para incentivar o consumo e garantir segurança nas prateleiras dos supermercados. Um deles é o selo Pró-Amendoim, que certifica as empresas que atendem aos requisitos da legislação nacional.

O programa, segundo Jaime, colabora para denúncias de produtos irregulares, por meio de monitoramento e análise realizada por laboratório credenciado, além de

Hugo Balsamo, cooperado da Cocred há 23 anos



favorecer a exportação do produto. São medidas que podem aproximar o nosso patamar de consumo ao que é observado em outros países. Enquanto a média mundial é de 6,3 quilos por habitante ao ano, no Brasil está em 1,6 quilo por habitante ao ano.

Apesar de o Estado de São Paulo responder pela maior fatia do consumo interno, em torno de 42% do total, as indústrias começam a se concentrar, também, em estados como Paraná e Rio Grande do Sul. Além disso, há maior penetração de preparados, como os doces, nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro, Recife, Fortaleza e Salvador.

“O amendoim sempre esteve inserido na dieta e na cultura de diversas regiões do Brasil e é de extrema importância para a economia. Presente em receitas típicas de cada região, por ser um grão versátil, pode ser utilizado em preparações doces e salgadas. Além de apresentar boa relação custo-benefício, é rico em nutrientes e acessível”, afirma Jaime.

De julho de 2020 a junho de 2021, período agudo da pandemia de Covid-19, o consumo de amendoim industrializado no país cresceu 8,6% na comparação com o mesmo período anual anterior, resultado da maior presença das pessoas em casa e, conseqüentemente, da oferta de produtos prontos à base de amendoim, diversificados e fáceis de consumir. Além de paçoquinha e pé-de-moleque, alguns dos mais tradicionais, o grão tem sido

destinado a outros preparos, como biscoitos finos.

A partir de 2022, a flexibilização das medidas sanitárias e a retomada das viagens também contribuíram para aumentar o consumo, principalmente em localidades onde as festas juninas se estendem pelo ano todo. Oportunidade para que se possa contemplar o progresso da cadeia produtiva, mesmo se o trajeto não incluir o trecho Tupã-Herculândia.



Crédito: Acervo pessoal

Jaime Recena, presidente executivo da ABICAB



## Sem corantes e conservantes

Com apoio da ABICAB, o Instituto de Tecnologia de Alimentos (Ital), vinculado à Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA), da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo, divulgou, em julho deste ano, um levantamento feito com 61 empresas processadoras de amendoim.

A pesquisa, intitulada “Amendoim Industrializado: nutritivo, seguro e presente na cultura brasileira”, apontou que 93,3% das análises não continham corantes e 87,1% estavam livres de conservantes. A maior parte das amostras demonstrou, também, relevante presença de proteínas e fibras – aliadas da saúde.

Segundo Jaime Recena, o estudo, que está disponível gratuitamente na internet, ajuda o consumidor a conhecer os benefícios oferecidos pela indústria do amendoim e reforça a percepção de que o grão, em suas diversas formas de processamento, pode compor uma dieta nutritiva e equilibrada.



# Crédito Rural Cocred para seu Plano Safra.

A COOPERAÇÃO QUE MOVE O CAMPO.

Com a Cocred, você tem taxas especiais para custear a produção, investir em maquinário, otimizar a colheita e ainda expandir o negócio. Você garante um Plano Safra produtivo e ainda fortalece a economia da sua região.

**Coopere com seu rendimento no campo**

Operação sujeita a análise e aprovação de crédito.  
Ouvidoria - 0800 725 0996  
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h  
www.ouvidoriasicoob.com.br  
Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458

cocred.com.br  
@ f in sicoobcocred

**SICOOBCOCRED**

Vem crescer com a gente.

# A FORÇA do agro paulista

Secretário da Agricultura e Abastecimento de São Paulo, Antonio Junqueira aponta as prioridades da pasta e a importância de fomentar o cooperativismo de crédito no estado

Antonio Julio Junqueira de Queiroz assumiu a Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo, em janeiro, com quatro missões principais: ampliação da conectividade no campo, fomento a linhas de crédito e seguro rural, implantação e validação do Cadastro Ambiental Rural (CAR) e do Programa de Regularização Ambiental (PRA), além de instalação de cozinhas profissionais para incentivar a geração de renda por meio de ações sustentáveis.

Formado em Administração e pós-graduado em Negócios Imobiliários, atuou como tesoureiro da Sociedade Rural Brasileira (SRB) de 2002 a 2007, onde também foi conselheiro. Entre 2007 e 2011, foi secretário-adjunto da Secretaria de Agricultura paulista, a mesma da qual está no comando. É membro do Conselho Superior do Agronegócio da Federação das Indústrias do Estado

de São Paulo (FIESP), do Conselho Deliberativo da Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus) e do Conselho do Agronegócio da Associação Comercial de São Paulo (ACSP).

Nessa entrevista à **Cocred Mais**, o secretário apresenta as prioridades da pasta, a linha de trabalho que tem adotado, as conquistas nos sete primeiros meses do novo governo e comenta a importância do agronegócio para as economias estadual e nacional. Também aborda a importância do cooperativismo para o desenvolvimento das ações planejadas.

**Em linhas gerais, que balanço é possível fazer dos sete primeiros meses à frente da Secretaria da Agricultura de São Paulo?**

**Antonio Junqueira** | O agronegócio de São Paulo registrou sucessivos superávits mensais neste ano e o resultado do semestre apresentou um excedente de

US\$ 10,04 bilhões, com um crescimento de 6,4% na comparação com o mesmo período de 2022. Foi o que apontou o levantamento dos pesquisadores do Instituto de Economia Agrícola (IEA). Na análise setorial do agronegócio paulista, o resultado do primeiro semestre de 2023, em relação a igual período do ano anterior, indica um crescimento de 6,1% nas exportações, alcançando US\$ 12,63 bilhões, e de 5,3% nas importações, totalizando US\$ 2,59 bilhões. Os principais países compradores de produtos paulistas foram a China, com 26% do total, com destaque para a soja e carne; União Europeia (sucos, sucroalcooleiro e café) e Estados Unidos (sucos e carne). Devemos continuar com essa tendência de crescimento, não só na agricultura de São Paulo, mas no Brasil como um todo. Acredito no poder do agro e no crescimento do trabalho ao lado dos pequenos e médios produtores, e é para

esses agricultores que vamos direcionar mais o nosso trabalho, levando crédito, emprego, geração de renda e conectividade.

**Quais o senhor diria que são suas prioridades de trabalho na pasta? Quais as frentes que hoje merecem mais atenção?**

**Antonio Junqueira** | Temos quatro bandeiras principais em nosso trabalho na Secretaria de Agricultura e Abastecimento. A conectividade no campo é a principal delas. O foco é levar acesso à internet para todo o Estado de São Paulo. Outras prioridades da nossa gestão são as linhas de crédito e seguro rural, por meio do Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista (FEAP), no qual investiremos mais de R\$ 200 milhões. O objetivo é fomentar os negócios de agricultores, pecuaristas e pescadores artesanais, bem como as suas associações e cooperativas, com taxas de juros de 3% ao ano, as mais baixas do mercado. Outro objetivo é a implantação e validação do CAR e do PRA, que envolvem o cumprimento do Código Florestal Brasileiro e estabelecem o percentual de vegetação nativa que deve ser preservado ou recomposto em cada propriedade. E, por fim, a instalação de cozinhas profissionais para a capacitação de agentes multiplicadores das

ações de segurança alimentar e nutricional sustentável, e de incentivo à geração de renda, por meio do Programa Cozinhamento. Já inauguramos 93 cozinhas esse ano, e a meta é chegar a 200 até o fim de 2023. O investimento total para este programa é de R\$ 18 milhões.

**Os protocolos ambientais lançam desafios para uma agricultura sustentável. São Paulo tem forte potencial na produção de energias limpas e renováveis, principalmente a partir da cana. Como o governo paulista vê essa temática e como estão os trabalhos nesse sentido?**

**Antonio Junqueira** | A sustentabilidade na agricultura preza por um cultivo mais preocupado com o meio ambiente, evitando desperdícios, diminuindo impactos negativos e entregando um produto de mais qualidade. Vale lembrar que São Paulo já possui

23% de cobertura vegetal preservada, acima do que prevê o Código Florestal. Um trabalho importante que fazemos no aspecto da sustentabilidade ambiental é a regularização dos imóveis rurais, que envolve o cumprimento do Código Florestal Brasileiro e estabelece o percentual de vegetação nativa que deve ser preservado ou recomposto em cada propriedade. A identificação das áreas a recuperar (seus passivos) e dos excedentes de vegetação nativa (seus ativos) permitirá o acesso dos produtores rurais, por exemplo, às políticas públicas de pagamentos por serviços ambientais (PSA) e a obtenção de créditos de carbono. A Secretaria de Agricultura e Abastecimento assumiu a responsabilidade sobre as políticas de desenvolvimento rural sustentável, em especial sobre a implantação e validação do CAR e do PRA.



Secretário cita conectividade no campo como uma das principais frentes de trabalho

**E em relação aos pequenos agricultores e agricultores familiares? Como está sendo conduzida a política nesses casos, considerando, entre outras questões, uma maior dificuldade desses grupos para acesso a novas tecnologias?**

**Antonio Junqueira** | Os principais objetivos da nossa gestão são levar capacitação, assistência técnica e tecnologia aos pequenos e médios produtores rurais. Esses trabalhos estão sendo realizados por meio da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI), que promove o desenvolvimento rural sustentável, por meio de programas e ações participativas com o envolvimento da comunidade, de entidades parceiras e de todos os segmentos dos negócios agrícolas. Ela coordena e executa os serviços de assistência técnica e extensão rural ao pequeno e médio produtor rural, com ênfase na produção animal e vegetal, conservação do solo e da água, e produção de sementes e mudas. A CATI está presente em todos os municípios paulistas, por meio das Casas da Agricultura, das 40 Regionais e de Núcleos de Produção de Sementes e Mudanças, e proporciona ações práticas de desenvolvimento do agronegócio, de acordo com a realidade de cada região.

**A conectividade é um dos gargalos para o desenvolvimento da agropecuária em algumas re-**

**giões. Como o governo pensa especificamente esse aspecto?**

**Antonio Junqueira** | Nossa prioridade é levar conectividade para o campo. Hoje, existem muitos locais em São Paulo que não têm cobertura de internet. Muitos produtores estão no breu e precisamos mudar isso. A meta do governador é zerar essa falta de cobertura até 2026. Para isso, temos conversado com operadoras para que os produtores paulistas tenham acesso à internet de qualidade. O Governo de São Paulo já está trabalhando para lançar, em breve, um programa voltado à conectividade no campo. O objetivo é levar sinal de internet confiável e de alta velocidade aos imóveis rurais e possibilitar que os produtores aproveitem os benefícios que as novas tecnologias proporcionam, permitindo avançar na automação dos serviços públicos prestados ao

cidadão do campo, de modo que possam, com maior facilidade, tomar decisões fundamentadas em dados e informações disponibilizados pelas tecnologias, otimizando suas operações, melhorando sua produtividade e aumentando sua competitividade.

**Uma das questões relevantes para o desenvolvimento da agricultura é o acesso ao crédito. Qual a importância das cooperativas financeiras para São Paulo?**

**Antonio Junqueira** | As cooperativas financeiras oferecem soluções completas que movimentam a agricultura e atendem às necessidades específicas dos seus cooperados. Além disso, funcionam de maneira importante para que o produtor rural possa fazer uma cotação de mercado. As cooperativas estão crescendo ano a ano e, o mais

importante, distribuindo riqueza para os municípios, construindo as bases dos pequenos negócios e da comunidade. Vejo com muito bons olhos a reforma tributária para o setor. Esse é um caminho a ser trilhado em São Paulo e no Brasil. Sou cooperado e enxergo um futuro promissor para as cooperativas financeiras.

**Como o Governo Paulista tem incentivado o cooperativismo?**

**Antonio Junqueira** | Para que o agricultor possa manter a produção, além de oportunidades de crescimento, o Governo de São Paulo disponibiliza linhas de crédito com taxas de juros de 3% ao ano, que são as mais baixas do mercado, por meio do Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista (FEAP). O objetivo é fomentar os negócios de agricultores, pecuaristas e pescadores artesanais, bem como suas associações e cooperativas de produtores rurais. Este ano, foram deliberados R\$ 201 milhões para aplicação em operações de investimentos. Em seis meses, o seguro rural do FEAP já gerou mais de 9 mil apólices. Dos 516 contratos emitidos, R\$ 84 milhões já foram pagos. Outras 693 operações aguardam a liberação de recurso, que totalizam mais R\$ 67,5 milhões. Essas ferramentas são de suma importância para aumentar a renda dos pequenos e médios produtores.

**Como o Governo de São Paulo avalia o Plano Safra 2023/2024?**

**Antonio Junqueira** | Hoje, São Paulo está em destaque diante dos demais estados brasileiros, alcançando 96,4% dos imóveis rurais em condições de avançar no processo de regularização ambiental, com 415 mil cadastros ativos no sistema e 386 mil com análise concluída no sistema estadual. É uma política que reconhece essa agenda como urgente e estratégica para o futuro da agricultura paulista e brasileira. Desse total, mais de 21 mil cadastros foram validados em todas as etapas de regularização. O Plano Safra garante aos produtores que cumprem regras ambientais taxas de juros mais baixas. As propriedades rurais que estão com o CAR analisado e, também, aquelas que adotam práticas agropecuárias consideradas mais sustentáveis terão redução de 0,5 ponto percentual na taxa de juros de custeio. Uma das bandeiras da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo é a regularização ambiental dos imóveis rurais, que envolve o cumprimento do Código Florestal Brasileiro. O anúncio do Plano Safra reforça ainda mais a importância do CAR para o agronegócio.

**De modo geral, quais as principais perspectivas para os próximos anos do agro paulista?**

**Antonio Junqueira** | O Governo de São Paulo, por meio da Secretaria de Agricultura, trabalha forte para que o agro continue sendo o principal negócio do país. Por isso, apresentamos o Programa Agro Paulista + Verde, que contempla a implementação de políticas públicas compatíveis com a importância do agronegócio paulista e prioriza o atendimento das demandas dos pequenos e médios produtores. São quatro pilares, sendo eles: infraestrutura tecnológica no campo, produção sustentável, alimentos seguros e saudáveis, e modernização do atendimento da Secretaria de Agricultura. Vamos buscar cada vez mais investimentos para a pesquisa. Estamos fechando parcerias com universidades e instituições, como Unesp e FGV Projetos, para que a pesquisa chegue ao campo e melhore a vida das pessoas. Pensando nisso, a Secretaria de Agricultura e Abastecimento abriu concurso público de provas e títulos para o preenchimento de 37 vagas na Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA) para Pesquisador Científico I, distribuídas em 30 áreas de especialização. Nosso objetivo é fortalecer as culturas e tornar o agro de São Paulo ainda mais forte, gerando renda e emprego para o homem do campo. E, com isso, temos certeza que as perspectivas são ótimas para os próximos anos.



Capacitação, assistência técnica e tecnologia são os focos da Secretaria da Agricultura para pequenos e médios produtores

Crédito: Sec. Agricultura SP/Divulgação

# AUTOCRED

## Rural



O financiamento de **caminhonetes** e **veículos utilitários** que respeita o fluxo de caixa dos **produtores rurais**.

Produtor rural, a Sicoob Cocred tem uma linha de financiamento exclusiva pra você.

O Autocred Rural permite o financiamento da sua caminhonete da maneira mais adequada ao seu perfil. Cabine simples ou dupla? Nacional ou importada? Você escolhe!

E a forma de pagamento é flexível de acordo com o ciclo de recebimento da sua produção.



Sem incidência de **IOF** diário  
Incidência apenas de tarifa fixa de 0,38%



Financiamento de até **100%** do veículo



Até **7 anos** para pagar



**Menor custo** efetivo total do mercado

Fale com seu gerente e saiba todos os detalhes

Ouvidoria - 0800 725 0996  
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h  
www.ouvidoriasicoob.com.br  
Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458

cocred.com.br  
sicoobcocred

**SICOOBCOCRED**  
Vem crescer com a gente.

# Energia PARA CRESCER

Em uma década, a energia solar, que era praticamente desconhecida dos brasileiros, avança de forma significativa e já ocupa o segundo lugar na matriz elétrica nacional

Irani Donizeti Perini é conhecido em Marília, onde se estabeleceu há 43 anos, vindo de Flórida Paulista, como Rei do Chopp. Seu estabelecimento de mesmo nome, que nasceu pequeno há duas décadas, tem 300 equipamentos, que permitem atender pedidos de toda a região. De janeiro a setembro, Irani comercializa, em média, de 20 a 25 mil litros da bebida por mês. Em outubro e novembro, o volume fica entre 30 e 40 mil. Já em dezembro, por causa das festas de fim de ano, saem de 70 a 80 mil litros.

Se amplia o faturamento de um lado, Irani também busca reduzir os custos de outro. A conta de energia elétrica, que chegava a R\$ 2 mil por mês, caiu cerca de 70%. Isso porque o proprietário aderiu,

há quase dois anos, à energia solar. As placas fotovoltaicas foram financiadas em 60 meses, com o apoio da Cocred. “Com o valor que economizo na conta, pago o financiamento. E, quando terminar de pagar, vou ficar só com o gasto mensal de energia. Então, está valendo muito a pena.”

A exemplo de Irani, os brasileiros estão descobrindo as vantagens da energia solar. Segundo a Associação Brasi-

leira de Energia Solar Fotovoltaica (ABSOLAR), o Brasil ultrapassou, no final de junho, a marca de 32 gigawatts (GW) de potência instalada, somando as usinas de grande porte e os sistemas de geração própria em telhados, fachadas e pequenos terrenos. Em dezembro de 2022, eram 25,3 GW e, no final de 2021, 14,3.

Os números são expressivos para um segmento que começou a se desenvolver há



Segundo a ABSOLAR, energia obtida com placas fotovoltaicas gerou R\$ 155,2 bilhões em investimentos para o Brasil



Irani Donizeti Perini, cooperado da Cocred desde 2018

Segundo Ronaldo Koloszuk, presidente do Conselho de Administração da ABSOLAR, o crescimento da energia solar alivia o orçamento das famílias e amplia a competitividade dos setores produtivos brasileiros, fatores considerados cada vez mais importantes, tanto para girar a economia nacional quanto para ajudar o país a cumprir os compromissos ambientais que já assumiu.

“Finalmente, o Brasil acordou para a energia solar e seus benefícios. Aproveitar uma fonte de energia limpa

pouco mais de uma década. Em 2012, o país tinha, apenas, 8 GW de potência instalada. Para estimular a expansão, a ABSOLAR foi criada no ano seguinte. Nessa trajetória, a fonte solar já representou R\$ 155,2 bilhões em investimentos trazidos ao Brasil, R\$ 45,1 bilhões arrecadados pelos cofres públicos e mais de 960 mil empregos gerados.

Mais importante ainda: a energia solar já evitou a emissão de 40,6 milhões de toneladas de gás carbônico (CO<sub>2</sub>), principal vilão do efeito estufa, que influencia no aquecimento global. As usinas de grande porte

respondem por 9,6 GW de potência. Do restante (22,4 GW), quase metade é gerada por residências, seguidas pelas propriedades rurais e pelas indústrias (veja gráfico na página 47).

Com rápidos incrementos, a energia solar fotovoltaica já responde por 15% de toda a matriz elétrica brasileira, ocupando a segunda colocação, à frente da energia eólica (12%), gás natural (8,1%), biomassa e biogás (7,8%), petróleo e outras fontes fósseis (4%), carvão mineral (1,6%), nuclear (0,9%), além de energia importada (3,8%). A liderança, obviamente, ainda é das hidrelétricas (50,8%).



Ronaldo Koloszuk, presidente do Conselho de Administração da ABSOLAR

Crédito: ABSOLAR/Divulgação

e barata ajuda no processo de reindustrialização do país, além de estimular a diversificação do suprimento de eletricidade, reduzindo a pressão sobre os recursos hídricos e o risco de ainda mais aumentos na conta de luz da população”, afirma.

A Associação entende que a fonte solar contribui, ainda, para alavancar o desenvolvimento social, econômico e ambiental, já que pode ser usada em casas populares, escolas, hospitais, postos de saúde, bibliotecas, delegacias, museus, parques, entre outros, acelerando ainda mais a atração de investimentos,

a geração de empregos e renda, e a liderança internacional do Brasil na transição energética.

Para isso, são fundamentais políticas competitivas e justas para o setor, que reduzam os preços dos componentes e equipamentos produzidos no Brasil, gerando inovação e fortalecendo a competitividade. Levantamento da ABSOLAR mostra que, em 2013, o preço pago pela energia solar em leilões do mercado regulado era, em média, de US\$ 103,00 por megawatt-hora (MWh). Em 2022, era menor que um terço desse valor: US\$ 32,34.

### Nove de uma vez

Em Morro Agudo, José Sávio de Souza, sócio do Escritório de Contabilidade SS e proprietário de um posto de combustíveis, fechou, há um ano e meio, um pacote para instalação de energia solar em nove imóveis de uma vez. Entre eles, além do escritório, as casas dele e da sócia, a cunhada Vera Lúcia da Silva Quatrini.

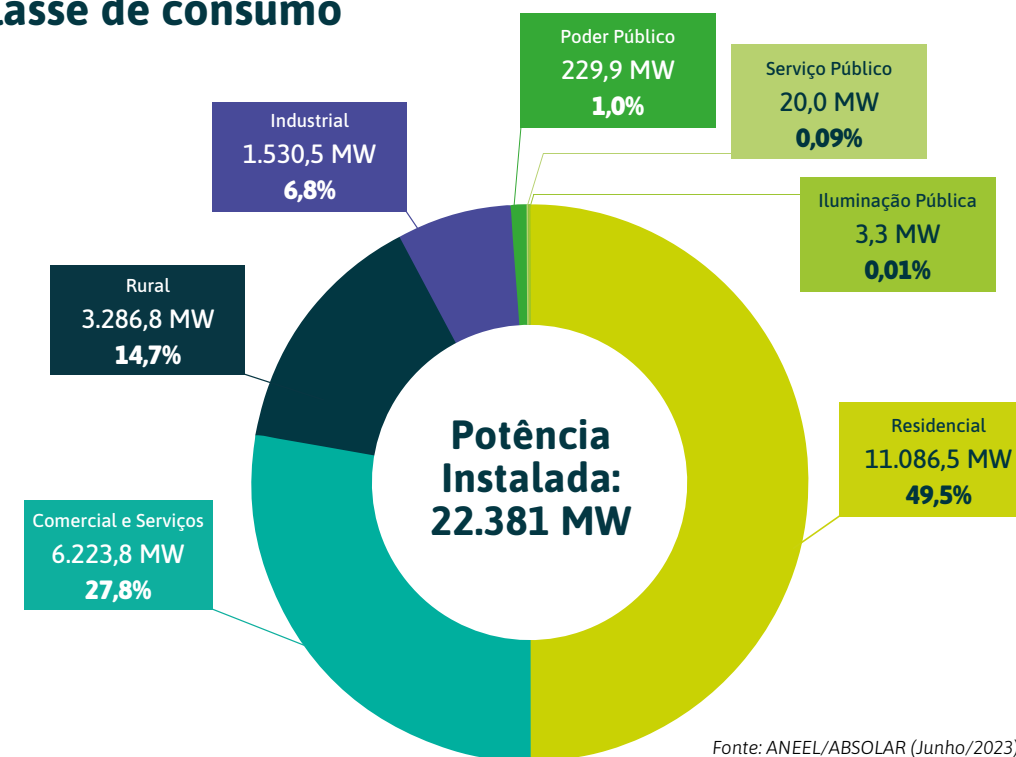
O investimento, parcelado em 36 vezes pelo cartão de crédito da Cocred, da qual ele é cooperado há 20 anos, reduziu a conta de energia do escritório. O valor mensal passou de R\$ 1,8 mil para R\$ 100, em média – mais as prestações do cartão. “Foi a própria cooperativa que nos ofereceu essa possibilidade, que é ótima, porque permite adequar o consumo com o valor da parcela”.

Outras vantagens, segundo José Sávio, é poder usufruir de equipamentos com vida útil longa – em média de 25 a 30 anos, mas que pode se estender a 40 –, ter disponível uma fonte inesgotável e gerar energia limpa, alinhada com os principais protocolos mundiais de preservação ambiental. “Deveríamos ter instalado antes.”



José Sávio de Souza, cooperado da Cocred há 20 anos

## Geração distribuída de energia solar no Brasil por classe de consumo



## Taxação do sol

O custo mínimo para instalação de um sistema para geração de energia solar é de aproximadamente R\$ 15 mil. Já o máximo depende do consumo médio mensal do imóvel. De acordo com a ABSOLAR, o retorno para o investimento vem entre dois e cinco anos.

As placas fotovoltaicas têm sido uma alternativa para reduzir as despesas com energia elétrica, que, nos últimos dez anos, ficou 180% mais cara. Isso porque, se a geração de energia solar no imóvel for maior que o consumo, o excedente é armazenado na rede e volta como crédito ao proprietário, podendo reduzir a conta em 90% – só não zera porque existem tarifas.

Entre elas, está a taxaço do sol, que entrou em vigor no dia 7 de janeiro deste ano. Trata-se de uma cobrança pelo serviço de transmissão de energia até as residências – chamado de “Fio B”. Os sistemas implantados antes de 7 de janeiro estão isentos até 2045.

Já em relação aos demais, o Governo Federal estabeleceu um período de transição de seis meses, que terminou em 7 de julho. Quem aderiu à energia solar neste período começa pagando 15% do “Fio B” agora em 2023. O percentual vai aumentando ano a ano, até atingir 100% em 2030. Os que homologaram a instalação após 7 de julho também partem de 15%, mas o prazo para chegar aos 100% é menor: vai até 2028.



# TRATO FORTE COCRED.

Uma linha de financiamento específica para tratores, colheitadeiras e GPS pode ser essencial para o futuro do seu negócio.

Conheça o Trato Forte Cocred e garanta o solo fértil da produtividade e uma safra de ótimos resultados!

Fale com seu gerente ou visite uma agência Cocred mais próxima.



Sem incidência de **IOF diário**  
Incidência apenas da tarifa fixa de 0,38%



Financiamento de até **100%** do veículo



Até **7 anos** para pagar



**Condições exclusivas** para produtores rurais



# Por mãos e ASAS FEMININAS

Dirigida apenas por mulheres e incentivando a cadeia de produtos de abelhas sem ferrão, Heborá valoriza práticas ESG e capacita os produtores a implantá-las

Em tupi-guarani, Heborá significa “o que há de ter mel”. A palavra deu origem ao nome de uma espécie de abelha sem ferrão, a borá, que também é conhecida como vorá, jataizão ou cola cola, e produz um mel que mistura sabores doce e levemente salgado, lembrando queijo. Por isso, é visto como um produto bastante promissor, especialmente na culinária.

Mas Heborá também deu nome a uma empresa, que há tempos deixou de ser apenas promessa e trabalha, justamente, com produtos de abelhas sem ferrão. Fundada e dirigida toda por mulheres, o empreendimento funciona no Supera Parque, centro de tecnologia e inovação de Ribeirão Preto, localizado no campus da Universidade de São Paulo (USP), onde a fundadora da Heborá, Juliana Feres, concluiu seu Doutorado.

Faltava pouco para terminar a pós-graduação quando amadureceu a ideia de montar um negócio. Bióloga, especialista em polinização de áreas naturais, ela conta que, na época, se dedicava à recuperação de fragmentos florestais e encontrava dificuldades de se inserir no mercado. Pesava uma condição: mãe do Francisco, precisava se dividir entre a carreira e as responsabilidades maternas. “Eu participava das entrevistas de emprego e era claramente eliminada por já ter um filho”.

Por outro lado, o próprio Francisco apontaria um caminho. O menino sofria de um problema crônico nas amígdalas e o médico sugeriu retirá-las. Buscando alternativas à cirurgia, Juliana foi pesquisar produtos naturais com ação bactericida que pudessem complementar o tratamento com medicamentos. No departamento de genética da USP, o mesmo em que atuava, encontrou um colega que pesquisava a ação de mel de abelhas sem ferrão em

bactérias super-resistentes. “Falei: ‘vou dar mel de abelhas sem ferrão para o Francisco’. Mas qual? Quase não tinha”.

Ela não sabe se foi o pouco que conseguiu que ajudou o filho a melhorar e se livrar da mesa de operação. Mas teve uma certeza: estava encantada com as abelhas. “Ser mãe me permitiu um resgate potente da Juliana pesquisadora”. E o começo da Juliana empreendedora.

## Surge a Heborá

Após o Doutorado, ela foi viver na casa dos pais, em Getulina, noroeste paulista. Mas logo retornaria a Ribeirão, empolgada com a proposta de buscar ajuda na universidade para trabalhar com abelhas. “Elas são minha válvula propulsora profissional, o que alimenta o meu interesse de continuar desenvolvendo a atividade no Brasil”.

Pensando na própria dificuldade de ser aceita no mercado, escreveu um projeto pelo qual buscava um olhar atento para outras mulheres. Queria transferir a elas o conhecimento que havia adquirido. O projeto foi aprovado, mas a verba não veio. Precisando gerar renda, começou a comprar mel de alguns produtores e revender.

Os primeiros clientes foram da família, que também se encantou e começou a se envolver. Seria o primeiro passo para o surgimento da Heborá, em 2015. A irmã de Juliana, Mariana Feres, que é da área de computação, desenvolveu logotipo, identidade visual, entre outros trabalhos, o que foi decisivo para a profissionalização do negócio. E, na fase dos primeiros protótipos de produtos, elas ganharam mais duas sócias: Thaís Guaratini e Elaine da Cunha.

Uma herança, também familiar, inspirou o início da trajetória. O avô de Juliana mantinha sob seus cuidados, até falecer, uma caixinha de abelhas Jataí. Por mais de meio século, a colmeia havia passado por ge-

rações. Uma demonstração de que resistência e cooperação seriam elementos-chave para o sucesso da empresa.

Dois anos depois do nascimento da Heborá, seria lançada a primeira linha de cosméticos naturais com produtos das abelhas, ainda artesanal. A mudança das instalações para a incubadora do Supera Parque, em 2020, traria novas potencialidades. No mesmo ano, foi lançado o *spray* de mel de Jataí. E, em 2022, mesmo ano em que a empresa se tornou cooperada da Cocred, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) concedeu autorização para atividade de fábrica, o que permitiu produzir xampus, condicionadores e máscara.



Da esquerda para a direita: as biólogas Ana Laura Benatti, Juliana Feres e Bianca Armelin, e a farmacêutica Elaine da Cunha





Juliana Feres se associou à Cocred em 2022

A Heborá tem, também, pomadas e bálsamo. E, entre os comestíveis, além do mel e do spray, oferece própolis. Tudo com a preocupação de alinhar a produção e o envase a práticas de ESG, sigla em inglês para Ambiental, Social e Governança, e que, no Brasil, tem virado sinônimo de sustentabilidade.

#### Práticas

A vertente ambiental aparece já no modelo de negócio. Juliana explica que as abelhas, fundamentais na polinização, só são vistas e se multiplicam em ambientes que estão em regeneração. No portfólio da empresa, estão o mel de Jataí e a própolis de Mandaguari, duas das mais de 200 espécies de abelhas nativas sem ferrão do Brasil – a maior biodiversidade nesse aspecto do planeta. Elas são as protagonistas, mas a Heborá comercializa, também, produtos de abelhas com ferrão.

“Consumir produtos de abelhas é ajudar nesses processos de regeneração. Isso é algo que tento trazer, seja nos ambientes acadêmicos, comerciais e institucionais que frequento. É um paradigma que a sociedade brasileira precisa encarar e mudar. Assumir a diversidade de biomas e méis de abelhas que existem no país”.

O aspecto social passa pelo estímulo ao empreendedorismo, principalmente de mulheres rurais que fornecem a matéria-prima, e pelas atividades de capacitação desenvolvidas com os produtores, tecnicando a mão de obra e remunerando com valores justos. Além da região de Ribeirão Preto, eles estão distribuídos em outras cidades do Estado de São Paulo e também no Paraná, na Bahia, no Espírito Santo e na região amazônica.

Segundo Juliana, a valorização de nichos regionais é fundamental para que a produção seja sustentável, pois facilita rastrear a matéria-prima, conhecer as necessidades dos fornecedores e garantir apoio para saná-las, promovendo, com isso, qualidade de vida, tanto aos produtores quanto às comunidades das quais eles fazem parte.

“Acredito que o único tripé possível para uma empresa que trabalha com produtos da biodiversidade brasileira, como a nossa, é a associação entre ciência, empreendedorismo e desenvolvimento da cadeia. Assim, a gente colabora para desenvolver o ESG de outras empresas e associações”, afirma Juliana.

A lembrança daquela caixinha que o avô deixou de legado sempre vem à tona nas atividades com os produtores, como Renata Moreira e o marido, Anderson, que têm um sítio arrendado em Jardinópolis – o Recanto Abelha Nativa. Pelas mãos deles, outras caixinhas ganham vida. O casal mantém, na propriedade, uma oficina para fabricar esses objetos, que, em madeira, assumem vários formatos. Por mês, saem da pequena marcenaria de 200 a 400 caixinhas, parte fornecida a projetos educativos da Heborá.

Há pouco mais de seis anos, Anderson e Renata se mudaram de

uma casa na zona urbana para o sítio pensando em ampliar a criação de abelhas. Eles têm 500 caixinhas – 400 caixinhas com espécies sem ferrão e 100 com ferrão. Cerca de 200 estão na propriedade, voltadas, principalmente, à multiplicação de enxames, e outras 300 em áreas de mata, visando à obtenção de produtos como mel e pólen.

Anderson conta que o interesse dele pelas abelhas nativas sem ferrão surgiu há 22 anos, quando tinha 12. Depois de ver um enxame na casa de um amigo, ficou intrigado e quis conhecer melhor a atividade. Hoje, além de tirar o sustento da família e ajudar na recuperação ambiental, ele e Renata participam de atividades de conscientização em escolas, sobre a importância da preservação. Para isso, usam objetos lúdicos, como as próprias caixinhas, muitas das quais remetem a brinquedos, e abelhas de pelúcia.

#### Tecnologia e mulheres

Atividades artesanais, como as caixinhas de Renata e Anderson, se somam, na Heborá, ao investimento em automação, que contribui para compor o terceiro pilar do ESG, a governança. Segundo Juliana, a empresa valoriza a gestão descentralizada, horizontal e democrática, por meio de um Conselho de Administração.

O aprimoramento dos processos tecnológicos, do campo à mesa, rendeu, em novembro de 2022, o Prêmio Automação, promovido pela GSI, organização que, há mais de 50 anos, prestigia projetos de empreendedores, imprensa e entidades que atuam em prol da qualidade de vida e dos negócios. O tema da edição foi “Evoluir Transforma”, em referência à busca por melhorias que aumentam a eficiência e a competitividade.

Juliana destaca que o fato de a Heborá ser gerenciada apenas por mulheres é um elemento essencial nesse cenário inovador. Com o slogan “Por mãos e asas femininas”, a empresa caminha para construir uma rede de pessoas dispostas a buscar soluções para projetos com abelhas no Brasil e impulsionar o

consumo, um dos gaps da cadeia, já que os produtos, sobretudo os de abelhas sem ferrão, ainda são pouco conhecidos no país.

A proposta dialoga com a estrutura das colmeias, em que a rotina de produção, coletiva e colaborativa, é responsabilidade das fêmeas. Da mesma forma, as sócias da Heborá pretendem consolidar, também, o significado do nome da empresa: que o Brasil seja um lugar onde sempre “há de ter mel”. E que, para além de recuperar ambientes, as abelhas possam regenerar, também, os humanos – a exemplo do que aconteceu com a própria Juliana. “Eu sou uma entusiasta. Acredito muito na força da relação entre a criação de abelhas e uma transformação socioambiental”.



Anderson e Renata fornecem à Heborá caixas de colmeias produzidas no sítio em Jardinópolis

# CAPITAL de giro **13°**



O crédito ideal para manter  
sua empresa em movimento.

Você garante o pagamento do 13° salário de seus  
funcionários sem comprometer as finanças.

Confira as  
vantagens

Taxa de  
**1,58%** ao mês

Pagamento mensal  
em até **12 vezes**

Primeiro pagamento  
só em 22 de janeiro  
de **2024**

Potencializa sua participação  
nos **resultados** da  
cooperativa

Fale com seu gerente  
ou visite uma agência Cocred.

Ouvidoria | 0800 725 0996  
Atendimento Seg. a Sex. | 8h às 20h  
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458.  
[www.ouvidoriasicoob.com.br](http://www.ouvidoriasicoob.com.br)

\*Operação sujeita a análise e aprovação  
de crédito | Oferta válida até 15/12/2023

Encontre a Cocred mais  
próxima de você:



**SICOOB COCRED**  
Vem crescer com a gente.

# AMOR

## na receita médica

Pesquisas demonstram benefícios dos animais de estimação em tratamentos de saúde: eles podem ser aliados importantes para manter ou recuperar condições físicas e mentais

**D**ante percorre os corredores de um dos maiores hospitais da América Latina a caminho da Unidade de Terapia Intensiva. É assim toda segunda-feira. Ele demonstra saber que pacientes aguardam a visita dele.

Em um dos leitos, encontra Mário Alves de Oliveira, caminhoneiro, 63 anos, que está no hospital para tratar um tumor. De pé, ao lado da cama, Dante recebe um afago do novo amigo, que está eufórico. E retribui,

revelando um dos atributos de quem faz esse trabalho já há quatro anos: gostar de pessoas.

A cena seria corriqueira em uma unidade de saúde se o “doutor” Dante não fosse um cachorro. O

Dante foi o primeiro cachorro do projeto Cão Carinho, no Hospital das Clínicas de Ribeirão Preto



Da esquerda para a direita: a adestradora Ana Alice; a tutora do Dante, Clarissa di Primio; o tutor da Joy, Gilberto Pajolla; a técnica de enfermagem Zilda Maria da Silva; a médica intensivista Maria Auxiliadora Martins; e a assistente social Cristina Ramos Meira

Golden Retriever é um dos cinco cães que participam do projeto Cão Carinho, implantado no Hospital das Clínicas (HC) de Ribeirão Preto. Foi o primeiro. Depois, vieram as Golden Joy e Panqueca, o Shih-tzu Duque e o vira-latas Samba.

Foi a médica intensivista Maria Auxiliadora Martins quem levou a ideia para o hospital. Entre 2017 e 2018, ela passou um ano nos Estados Unidos, onde conheceu o trabalho. “Quando voltei ao Brasil, soube que já havia alguns locais que faziam e resolvi começar em 2019, no HC, na UTI, onde estou todos os dias. Tenho o domínio do espaço e pude garantir ao hospital que tomaria todos os cuidados”.

O Cão Carinho aumentou a ligação da própria Maria Auxiliadora com os animais. O

convívio com eles, antes restrito à infância, agora está dentro do apartamento. A médica tem uma cadelinha maltês. “Ela já é da família. É gostoso o jeito que ela me recebe. Então, estou tendo essa experiência, agora. O projeto acabou trazendo os cães para a minha vida”.

Aos poucos, outros setores do HC começaram a requisitar a presença dos animais do projeto Cão Carinho. E apareceram novos voluntários, encantados com as propostas de promover bem-estar, melhorar a autoestima e reforçar os tratamentos convencionais no restabelecimento da saúde física e mental.

Além de Maria Auxiliadora, o projeto conta com mais uma médica, Bruna Lemos da Cruz, uma assistente social, Cristina

Ramos Meira, uma técnica de enfermagem, Zilda Maria da Silva, e duas adestradoras, Camila Facchini e Ana Alice Vercesi.

Ana Alice explica que o bem-estar dos animais também é priorizado. Os cães de tutores que desejam participar devem ter noções básicas de adestramento. “Sentar, ser conduzido na guia, caminhar tranquilamente, sem pular nas pessoas ou ficar muito agitado. Mas a gente não usa força, não usa correção. Precisa que o cachorro esteja muito tranquilo para realizar as ações que a gente define. E é fundamental que seja apaixonado por pessoas. Amar o contato humano, a interação. Essa é uma característica básica”.

### Reciprocidade

A troca de afeto, como no caso de Mário, que agra-

dece a visita e aguarda um reencontro em breve, pode favorecer, também, um caminho inverso: as pessoas se apaixonam pelos animais. Foi o que aconteceu com a estudante Ariadne Gleyse da Silva, de 26 anos, que mora em Morro Agudo, a 70 quilômetros de Ribeirão Preto.

Ariadne conta que não era muito ligada aos pets, até ter a vida transformada por eles. Primeiro, quando começou a namorar, o proprietário de um estabelecimento comercial que reúne casa de rações, clínica veterinária e petshop, onde passou

a prestar serviços. Depois, ao conhecer os animais do projeto Cão Carinho.

Em março deste ano, após uma indisposição, Ariadne procurou atendimento médico, foi medicada e liberada. No dia seguinte, acordou sem forças nas pernas e nos braços. O quadro piorou e ela chegou a ser intubada. Transferida para o HC de Ribeirão Preto, ficou mais de quatro meses internada. Foi nesse período que conheceu a Cão Carinho.

O problema de saúde está sendo investigado, mas, lentamente, Ariadne vai recuperando mo-

vimentos. Nesse processo, os animais têm sido fundamentais. Além de ter, em casa, três gatas e uma cadela, está sempre na empresa do namorado para acompanhar consultas, banhos, tosas e histórias de vida que têm animais como protagonistas. “Converso, dou carinho, alimento, trato como filhos. Hoje, eles são minha vida”.

### Benefícios

Pesquisas recentes apontam os benefícios dos animais de estimação para a saúde humana. Em 2021, um estudo feito pelo *Human Animal Bond Research Institute* (HABRI) – Instituto de

Pesquisa da Interação Humano-Animal, na tradução do inglês –, com 2 mil norte-americanos, apurou que 74% relataram melhora na saúde mental devido ao contato com os pets e 75% observaram melhora em amigos ou familiares.

Em levantamento anterior da HABRI, feito em 2019, com 2.036 pessoas, sendo 1.469 tutores de pets, 26% afirmaram possuir animais de estimação por causa dos benefícios que a interação com eles pode trazer, como ajudar na conexão com outras pessoas, diminuir a timidez e a solidão.

Em 2013, a *American Heart Association* - Associação Norte-Americana do Coração, na tradução do inglês – havia demonstrado que animais de estimação estimulam hábitos saudáveis, como a prática de exercícios físicos, bem como reduzem o risco de diabetes e de doenças cardíacas.

Em outra pesquisa, com mais de 6 mil participantes, no Reino Unido, 90% disseram acreditar que os pets os ajudaram a lidar emocionalmente com o confinamento durante a pandemia de Covid-19. E 96% citaram que, graças aos animais, mantiveram-se ativos

em suas rotinas de atividades físicas e interação social, mesmo em meio à crise sanitária.

### Sensibilidade

Segundo o Instituto Pet Brasil, com base em dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), havia no país, no fim de 2021, 149,6 milhões de animais de estimação. O predomínio era de cães (58,1 milhões), seguidos pelas aves (41 milhões), gatos (27 milhões) e peixes ornamentais (20,8 milhões).

Répteis, pequenos mamíferos e bichos de outras espécies somavam 2,53 milhões. Em todos esses segmentos, houve crescimento em relação ao ano anterior, principalmente de gatos (5,9%), peixes (4,5%) e cães (3,9%).

Ainda segundo o instituto, o mercado pet movimentou, no ano passado, R\$ 60,2 bilhões no Brasil, contra R\$ 51,7 bilhões em 2021 e R\$ 40,8 bilhões em 2020. Uma prova de que a forma de tratar os animais vem mudando.

Dante chama a atenção por onde passa no Hospital das Clínicas de Ribeirão Preto



Convivência com animais ajuda na recuperação de Ariadne Silva



A psicóloga Débora Bigheti, cooperada da Cocred desde 2006

Para a psicóloga Débora Bigheti, cooperada da Cocred desde 2006, as pessoas estão cada vez mais atentas aos benefícios da convivência com os pets. Ela cita, como exemplo, a gestão de responsabilidades dos tutores. “Cria uma rotina para quem cuida, dá comida. Assim, a gente sai um pouco da gente e pensa no outro”.

Débora também vê contribuições para o enfrentamento da depressão e da ansiedade, e o afastamento da solidão. “É um refúgio. Sabe aquela

coisa de ter para onde correr? Os animais ajudam na socialização. Eu moro em um condomínio. Quando chego, tem um pessoal andando com os cachorrinhos, param para conversar. É um momento em que você sempre encontra alguém”.

Ainda para a psicóloga, os animais tiveram papel fundamental durante a pandemia de Covid-19, o que ajudou a consolidar uma visão sobre eles bem diferente da que se tinha anos atrás. “Antigamente, não havia esse

cuidado de levá-los ao veterinário, entender os animais como seres que têm necessidades, que têm uma sensibilidade aguçada”.

Essa percepção é reforçada pelo contato da própria Débora com as duas calopsitas de estimação. “Quando a gente chega, elas vão atrás, ficam piando porque querem subir no sofá. Um carinho gratuito, que é algo simples, mas tão gracioso. Os animais merecem maior respeito do ser humano, justamente por causa desse apoio que podem dar”.

## Os mascotes da Cocred

Os benefícios da presença de animais de estimação no ambiente de trabalho já são conhecidos há algum tempo pela Cocred. A cooperativa leva a sério a proteção e o bem-estar animal.

Quatro cachorros moram no Centro Administrativo, em Sertãozinho. Amáveis e dóceis, caíram nas graças dos colaboradores. A identificação foi tanta que eles se transformaram em mascotes do programa de Endomarketing e estão sempre nas campanhas internas, seja em ilustrações, histórias em quadrinhos, desenho animado e outras peças de comunicação.

Há três anos, Barba, Malu, Chicão e Vitória fazem, todos os dias, a alegria de quem convive com eles. Mais ainda quando visitam aos andares do Centro Administrativo. São momentos de muitos afagos, “lambeijos”, carícias e boas risadas, que tornam a rotina de trabalho mais leve.





# Agências SUSTENTÁVEIS

De fevereiro a julho, Cocred inaugurou três postos de atendimento e reinaugurou outros dois, todos com mecanismos de economia de água e energia elétrica

A Sicoob Cocred segue reafirmando o seu compromisso de estar próxima dos cooperados. Entre fevereiro e julho, a cooperativa inaugurou agências em Guaíra e Catanduva, no interior de São Paulo, e em Uberaba, a segunda em Minas Gerais, e transferiu as unidades de Cravinhos e Paulo de Faria

para espaços mais amplos e modernos. Todos os postos de atendimento contam com sistemas sustentáveis.

O prédio de Paulo de Faria possui iluminação especial de led, que reduz em até 80% o consumo de energia elétrica, além de caixas acopladas nos vasos sanitários e bicos aspersores

nas torneiras dos banheiros, que mantêm a percepção do volume de água, mas reduzem o fluxo, evitando desperdícios.

Nos outros quatro postos de atendimento, além desses itens, foram incluídos nos projetos um mecanismo para reaproveitamento de água da chuva e uso na irrigação do jardim,

plantio de espécies nativas no entorno e painéis para geração de energia solar fotovoltaica. Cravinhos, Catanduva e Uberaba têm, ainda, piso intertravado na área externa, que aumenta a permeabilidade do solo.

A preocupação da cooperativa com sustentabilidade está alinhada aos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Organização das Nações Unidas (ONU), principalmente o ODS 11 (Cidades e Comunidades Sustentáveis), o ODS 12 (Consumo e Produção Responsáveis) e o ODS 13 (Combate às Alterações Climáticas).

“Além de facilitar a vida dos cooperados e promover justiça financeira, priorizamos o desenvolvimento e o bem-estar de toda a comunidade e, também, do meio ambiente. As ferramentas de sustentabilidade

de demonstram que, aonde a Cocred vai, leva qualidade de vida e preservação ambiental”, afirma o diretor Administrativo da cooperativa, Ademir Carota.

Prova disso é que as agências, alinhadas também às tendências de conectividade e acessibilidade, e ao 7º Princípio do Cooperativismo – Interesse pela Comunidade, ainda oferecem wi-fi gratuito, rampas de acesso, banheiros adaptados e estacionamento próprio com vagas para pessoas com deficiência.

## Sede Sustentável

A adoção de sistemas inteligentes e sustentáveis acompanha uma tendência nos projetos arquitetônicos da cooperativa nos últimos anos. O ponto alto desse processo foi a inauguração, em novembro de 2021, do Centro Administrativo Cocred, em Sertãozinho.

Além das lâmpadas de led em todo o prédio, das caixas e torneiras econômicas nos banheiros, do piso intertravado no estacionamento, a sede, 100% abastecida por energia renovável, por meio da compra no mercado livre de energia eólica, possui sensores de presença em áreas comuns do térreo e nos próprios banheiros, que deixa as luzes apagadas quando não há circulação de pessoas.

Os elevadores têm sistema de chamadas eficientes, que reduzem em até 70% o consumo de energia. Os aparelhos de ar-condicionado foram programados para ligar e desligar em horários específicos, e a fachada, com três mil metros quadrados de vidro, possibilita a entrada de luz natural por mais tempo nos andares.

A cooperativa assumiu, ainda, o compromisso de incentivar a reciclagem de materiais e destinar corretamente os resíduos que gera, bem como cuidar de uma área verde pública na mesma avenida onde o Centro Administrativo está localizado, que recebeu, nos últimos três anos, mudas de diversas espécies de árvores nativas, ajudando a diminuir as emissões de dióxido de carbono na atmosfera.



Ademir Carota, diretor Administrativo da Sicoob Cocred

# Cooperação no ESPORTE

Edições da Corrida Cooperativa em Dupla em Serrana e Sertãozinho reuniram, juntas, mais de 2 mil competidores

Levar os valores cooperativistas para a prática esportiva é o principal objetivo da Corrida Cooperativa em Dupla da Sicoob Cocred. As duas edições realizadas neste ano, em Serrana e Sertãozinho, respectivamente nos dias 16 de abril e 16 de setembro, reuniram, juntas, mais de 2 mil competidores: cerca de 800 na 3ª edição da prova em Serrana e de 1.300 na 5ª edição em Sertãozinho.

Os atletas competem em duplas femininas, masculinas ou mistas, nas modalidades de Caminhada de 5km, Corrida de 5km e Corrida de 10km.

A parceria pode ser formada com amigo(a), irmã(ã), marido ou esposa, pai ou mãe, avô ou avó, entre outras. Em Sertãozinho, houve, ainda, a estreia da Corrida 5km Corporativa, em que as duplas devem ter, pelo menos, um colaborador da Cocred.

O modelo é pioneiro na área de cobertura da cooperativa: os membros de cada dupla devem cumprir o percurso e cruzar a linha de chegada juntos, com distância máxima de dois segundos um do outro. O evento também é um momento de confraternizar e celebrar a vitalidade física e mental a partir da união e da ajuda mútua.



Etapa Sertãozinho



Etapa Serrana

# Presença CONFIRMADA

Cocred participa de grandes eventos do agronegócio, apresentando as principais soluções financeiras de seu portfólio

A Sicoob Cocred marcou presença em três das principais feiras de agronegócio do país: a Agrishow, em Ribeirão Preto, maior evento de tecnologia agrícola na América Latina; a Fenasucro & Agrocana, em Sertãozinho, principal do planeta para as cadeias produtivas de bioenergia; e Agronegócios Copercana, também em Sertãozinho, voltada aos cultivos de cana-de-açúcar e grãos, principalmente soja e amendoim.

Na Agrishow, a cooperativa esteve presente no estande da Central Sicoob SP. Durante os cinco dias da feira, foram prospectados R\$ 800 milhões em novos negócios, valor recorde, que superou em 215% o desempenho na edição anterior.

No Agronegócios Copercana, além do estande exclusivo, a Cocred promoveu uma live sobre as principais tendên-

cias econômicas para o agro. A discussão foi conduzida pelo diretor de Negócios da Cocred, Gabriel Pascon, e pela jornalista Kellen Severo. Também com estande exclusivo, com 100 metros quadra-

dos, a Cocred foi destaque entre os participantes da Fenasucro & Agrocana, disponibilizando uma equipe de consultores para esclarecer dúvidas e apresentar as principais soluções financeiras da cooperativa.



Agrishow



Fenasucro & Agrocana



Agronegócios Copercana

O Coopera  
já tem (quase) tudo.

**SICOOB**COURED  
Vem crescer com a gente.

# Agora só falta **você!**

Faça parte do Programa  
de Fidelidade Sicoob.  
Acumule pontos e troque pelo  
que você mais gosta!

Tudo em uma  
única plataforma!



Produtos de  
grandes marcas



Roteiros e destinos  
de viagens



Entretenimento  
e experiências



Desconto  
na fatura

Aproveite agora:



# coopera

shopcoopera.com.br



coopera.official



coopera\_oficial

Ouvidoria - 0800 725 0996  
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h  
www.ouvidoriasicoob.com.br

Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458