



Jeito de Cuidar Unimed: Federação Rio capacita mais de mil colaboradores

De 15 a 19 de maio, a Unimed Federação Rio promoveu, em Macaé, na singular Costa do Sol, uma capacitação que reuniu mais de mil colaboradores e foi relativa às competências essenciais do Jeito de Cuidar Unimed, que são: cooperar para crescer, buscar excelência, encantar o cliente e gerenciar emoções. A condução ficou a cargo do analista de Gestão de Pessoas, Marcos Guimarães, que destacou os principais pontos ao longo dos 5 dias de treinamento: "Ter um time engajado com as práticas diárias das novas competências fará o negócio prosperar, com entregas cada vez mais assertivas e alinhadas à cultura e ao propósito de cuidar", compartilhou. Para a coordenadora Administrativa do Centro de Estudos e Pesquisas, Patrícia Waltz, "a parceria com a Unimed Ferj foi muito importante para o envolvimento de todos os envolvidos com as competências essenciais. Os colaboradores se sentiram como peças fundamentais para compor todo o processo". Fonte: Comunicação da Unimed Federação Rio



Loja própria ou marketplace: qual a melhor alternativa para o e-commerce da sua coop?

O comércio eletrônico caiu no gosto dos brasileiros. Dados da consultoria NielsenIQ Ebit indicam que, no país, o faturamento do e-commerce atingiu 262,7 bilhões de reais em 2022. Ou seja: as pessoas estão se sentindo seguras em comprar pela internet - e isso representa muitas oportunidades de negócios para plataformas de e-commerce e marketplaces. O isolamento social proporcionado pela pandemia de Covid-19 contribuiu para a explosão do comércio eletrônico. Muita gente que não tinha o hábito de comprar pela internet precisou se adaptar às novas realidades do varejo. Mas agora, mesmo após o fim das restrições, o e-commerce não parou de crescer. Em 2022, a quantidade de compras feitas online teve um acréscimo de 8% na comparação com 2021. Ao todo, 109 milhões de brasileiros usaram serviços de e-commerce em 2022, 24% a mais do que no ano anterior. Isto é: o comércio eletrônico veio para ficar e o cooperativismo precisa estar atento às novas possibilidades. **Comércio eletrônico e marketplace: o que são?** Em suma, o termo "e-commerce" é uma abreviação de electronic commerce, ou seja,

comércio que é realizado de forma online. As plataformas de e-commerce são, portanto, todas aquelas que realizam vendas pela internet. Há, assim, uma grande variedade de possibilidades para o comércio eletrônico. É possível vender online por meio de uma plataforma própria, dedicada somente aos produtos da sua cooperativa, como um site ou aplicativo. Nesse caso, a cooperativa fica responsável por administrar a plataforma como um todo. Dentro do e-commerce existem, também, os marketplaces. São plataformas que abrem mão de suporte para que outras instituições vendam nela. É como se fosse um shopping center digital que conecta vendedores e compradores. O marketplace fornece a estrutura online para os varejistas que, em troca, pagam uma comissão sobre as vendas. Além disso, as redes sociais também se tornaram plataformas importantes para o comércio eletrônico. O WhatsApp desenvolveu até mesmo a sua própria solução de pagamentos digitais, o WhatsApp Pay. Instagram e Facebook também contam com plataformas próprias de vendas e anúncios para seus usuários. **Tipos de e-commerce** A depender do tipo de negócio de cada cooperativa, há diferentes tipos de e-commerce, em relação à natureza da transação. Esses são os principais, confira: **B2B (Business to Business):** ocorre quando a cooperativa vende para outros negócios - ou seja, outras pessoas jurídicas, como cooperativas, empresas mercantis, varejistas e afins. Geralmente, esse modelo possui transações maiores, o que exige um sistema mais robusto para processar os pagamentos. **B2C (Business to Consumer):** modelo adotado pelas cooperativas que vendem para o consumidor final. Representa a grande maioria dos e-commerces e marketplaces. **C2B (Consumer to Business):** é uma

inversão do modelo de negócio tradicional, onde o consumidor coloca seu serviço à disposição de empresas. Plataformas de trabalho *freelancer* são baseadas nesse tipo de relação comercial. **C2C (Consumer to Consumer)**: serviços que permitem a venda direta entre os consumidores. Brechós online e revenda de produtos usados se enquadram nessa categoria. **S-commerce (comércio social)**: são as redes sociais que já possuem seu próprio espaço para loja virtual ou ferramentas para transações comerciais. Neste artigo, iremos conhecer as estratégias e plataformas de diversas cooperativas para vender pela internet e entender as vantagens e desvantagens das modalidades de *e-commerce* e *marketplace*. Boa leitura!

Cooperativas no comércio eletrônico
O *e-commerce* se tornou parte importante para o faturamento de muitos negócios. Assim, diversas cooperativas passaram a explorar uma gama de oportunidades dentro desse mercado. Vamos ver alguns exemplos! **Torrefação Cooxupé desenvolve um e-commerce B2B**
A unidade de torrefação da Cooxupé (Cooperativa Regional dos Cafeicultores em Guaxupé), de Minas Gerais, inovou com a implementação de uma plataforma digital para fazer negócios com varejistas, atacados e cafeterias de todo o Brasil. Portanto, a Cooxupé é pioneira entre as indústrias de café na disponibilização de uma plataforma de *e-commerce* B2B. A iniciativa faz parte de um processo de transformação digital nos negócios da cooperativa. Assim, Mário Panhotta da Silva, superintendente de Torrefação e Novos Negócios da Cooxupé, apontou que a implantação impõe desafios: “Tendo em vista que o grande objetivo é oferecer uma plataforma comercial que os clientes enxerguem valor. E, assim, contribuir para a fidelização e para o crescimento da Torrefação. O modelo de negócio presencial é muito forte no nosso segmento. E a migração para o digital anda a passos largos”, explica. **Plataforma B2B da**

Cooperante contornar dificuldades comerciais
A Cooperante é outra cooperativa do Ramo Agropecuário que desenvolveu uma plataforma de *e-commerce* B2B para contornar problemas com seu principal representante comercial. Quando ampliou sua oferta de produtos e se viu sem representação adequada, a cooperativa perdeu clientes e faturamento. Essa situação impôs a necessidade de buscar soluções. Foi nesse contexto que nasceu uma plataforma para controle dos pedidos recebidos e entregas passadas pelos representantes. Logo, o projeto evoluiu para uma plataforma de vendas B2B. Com o seu time interno, a cooperativa desenvolveu um *e-commerce* que oferece aos usuários a opção de pedidos de compras e acompanhamento. **Ailos Aproxima: um marketplace do empreendedorismo local**
O Sistema Ailos, que reúne diversas cooperativas de crédito nos estados do Sul, realizava encontros presenciais de apoio ao empreendedorismo local que foram interrompidos devido à pandemia. A partir dessa restrição, o Sistema Ailos desenvolveu um ambiente digital com o intuito de aproximar as comunidades e fortalecer o comércio local. Dessa forma, o Ailos Aproxima começou como uma vitrine de produtos e serviços. Com o passar do tempo, a plataforma cresceu, passou a aceitar pagamentos e intermediar as opções de entrega, operando de fato como um *marketplace*. Assim, o Ailos Aproxima já soma mais de 700 mil acessos e mais de 15 mil negócios fechados. **Supercampo: um marketplace nascido da intercooperação no agro**
Em 2018, a Frísia Cooperativa Agroindustrial desenvolveu o *e-commerce* Supercampo, a fim de oferecer um local para facilitar as compras de insumos de seus cooperados. Com os bons resultados no início da operação, a cooperativa decidiu, então, evoluir o projeto para um formato de *marketplace*. No ano seguinte, um grupo de 11 cooperativas se juntou à Frísia para expandir o Supercampo e torná-lo um

marketplace completo acessado pelos cooperados de todas as organizações participantes. Assim, a Supercampo, hoje, é uma intercooperação de 12 cooperativas Agropecuárias com mais de 100 mil produtos cadastrados. A iniciativa visa construir o maior ecossistema digital do agronegócio brasileiro até 2025. **Nater Coop lidera vendas em gigante do varejo online**
Até aqui, vimos exemplos de cooperativas que construíram suas próprias plataformas de *marketplace*. Mas também é possível crescer por meio de plataformas de terceiros. É o caso da NaterCoop, que emplacou seus cafés especiais na lista de mais vendidos da Amazon, gigante do varejo digital. A linha Pronova Coffee Stories, de café arábica, é um dos segmentos mais importantes da cooperativa capixaba. A marca começou a ser vendida na plataforma da Amazon em 2019 e logo cresceu. Como a Amazon oferece frete grátis para seus assinantes, ficou mais barato comprar na *big tech* do que no site da própria cooperativa. Até o primeiro trimestre de 2022, mais de 10 mil pacotes dos produtos produzidos pela Nater Coop foram vendidos por meio da Amazon. Em abril de 2022, a cooperativa registrou que os cafés especiais da marca eram os mais vendidos na Amazon há pelo menos um mês. Os estoques chegaram até mesmo a esgotar. **Marketplace ou loja própria: qual a melhor opção?**
Não existe uma resposta certa para essa pergunta. A melhor alternativa é a que se enquadrar melhor para o objetivo de cada cooperativa, suas necessidades e o seu público-alvo. Cada modalidade tem suas vantagens e desvantagens que precisam ser avaliadas para tomar a decisão. Veja, por exemplo, os casos que contamos acima. A Cooxupé e a Cooperante têm o objetivo de vender grandes quantidades para pessoas jurídicas, no modelo B2B. Com isso, os volumes e valores são elevados, o que justifica o investimento para o desenvolvimento de plataformas próprias, onde todo o processo está sob o controle das cooperativas. Por

outro lado, a NaterCoop busca distribuir os seus cafés especiais no varejo. Para isso, faz mais sentido que eles sejam distribuídos em uma plataforma já estabelecida e com o acesso de um público enorme. Mesmo tendo um *e-commerce* próprio, as vendas pela Amazon se mostraram importantes. Dito isso, veja algumas diferenças entre desenvolver uma loja própria para o *e-commerce* ou vender por meio de um *marketplace*:

Investimento inicial: para as cooperativas que estão começando a utilizar o *e-commerce* ou não trabalham com grandes volumes, o *marketplace* é uma boa opção, pois requer um investimento inicial menor. Plataformas próprias de *e-commerce* são mais caras para desenvolver e manter. **Visibilidade:** *marketplaces* consolidados têm um alto tráfego de usuários. Isso pode apresentar os produtos da sua cooperativa para novas pessoas. Contudo, a concorrência também é maior e outras marcas competem pelo mesmo espaço. No *e-commerce* próprio, a sua marca é protagonista, mas menos pessoas acessam.

Personalização: em um comércio eletrônico próprio, a cooperativa tem controle sobre tudo: layout, identidade de marca, produtos em destaque, métodos de pagamento e tudo mais. Já em um *marketplace*, a coop precisa se submeter às características gerais da plataforma. **Receitas:** *marketplaces* podem cobrar taxas altas de comissão a cada venda. Isso pode demandar que a cooperativa ofereça preços mais altos. Em uma plataforma própria, os valores podem ser mais competitivos, uma vez que não há intermediários. **Controle:** uma desvantagem do *marketplace* em relação ao *e-commerce* próprio é a dependência que as cooperativas podem ter da plataforma. Mudanças na operação do *marketplace*, como novas regras, aumento das comissões ou o encerramento da plataforma, podem gerar grandes prejuízos para o negócio. **Conclusão**

O comércio eletrônico é uma realidade consolidada que veio para

ficar mesmo com o fim das restrições da pandemia - tanto que a consolidação do *e-commerce* está em nossa lista de tendências que viraram realidade em 2022. Por isso, não dá para ignorar o potencial do comércio eletrônico para impulsionar os negócios das cooperativas. O Sistema OCB está por dentro dessa tendência, tanto que, diante das restrições da pandemia, desenvolveu a *NegóciosCoop*, um *marketplace* para promover os negócios de cooperativas por meio da intercooperação. Agora, diante dos novos contextos, o *NegóciosCoop* está passando por um processo de resignificação para proporcionar melhores condições de negócios para as cooperativas. Fique de olho nas novidades!



Logística reversa: cooperativismo é protagonista da produção sustentável

A sustentabilidade é uma pauta cada vez mais preponderante para todos os tipos de negócios. Nesse sentido, o cooperativismo larga na frente, porque é ESG desde sempre. Uma das faces mais necessárias desse movimento é o da logística reversa - e as cooperativas são grandes protagonistas. Em suma, a logística reversa é um conjunto de procedimentos e ações para realizar a coleta e a restituição de resíduos

sólidos para o ciclo produtivo. Com isso, esses materiais podem ser reaproveitados e reciclados, reduzindo o desperdício. O que não estiver apto a ser reutilizado, porém, pode ser descartado de forma segura, levando em conta os riscos ambientais. Dessa forma, a logística reversa é uma iniciativa central para a construção de um mundo mais sustentável. Reduzindo o consumo de insumos naturais e a produção de lixo, a logística reversa protege o meio ambiente e diminui a necessidade de extração de matérias-primas. Além disso, esse ciclo pode gerar renda e causar impacto social. Neste artigo, vamos entender mais sobre a estreita relação que há entre logística reversa e cooperativismo, apresentar cooperativas atuantes nessa atividade, conhecer o programa Pró-Catador e saber mais sobre os seus impactos positivos.

Logística reversa e o cooperativismo
As cooperativas cumprem um papel essencial para o funcionamento das iniciativas da logística reversa em mais de uma maneira. O mais evidente é como as cooperativas de reciclagem representam um pilar fundamental para a coleta e o reaproveitamento dos resíduos sólidos que retornam para o ciclo produtivo. A Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS), instituída em 2010, compreende princípios importantes no incentivo à indústria da reciclagem e fomento no uso de matérias-primas e insumos derivados de materiais recicláveis e reciclados. Assim, a logística reversa é um dos principais pontos da PNRS e seu conjunto de medidas. Tais medidas dão protagonismo às cooperativas de catadores de materiais recicláveis, que podem até mesmo receber incentivos de políticas públicas. Nesse cenário, as cooperativas cumprem o papel de coletar, separar e tratar os insumos que podem ser reutilizados e reciclados, além de dar um fim adequado ao que será descartado. Os catadores são atores fundamentais nos programas de logística reversa fomentados pela PNRS, que podem ser instituídos de três jeitos diferentes, que são:

Regulação do poder público Acordos setoriais Termos de compromisso **Cooperativas de catadores fazem a diferença** As cooperativas de reciclagem já fazem a diferença para a logística reversa em muitos lugares. Um exemplo é o da Centcoop, que atua no Distrito Federal. O ConexãoCoop, aliás, contou esse case de sucesso e entrevistou Aline Sousa, diretora-presidente da cooperativa. A Centcoop (Central de Cooperativas de Trabalho de Materiais Recicláveis do Distrito Federal) foi idealizada em 2002 e oficializada em 2006 como uma cooperativa de segundo grau. Com isso, ela reúne 21 cooperativas e associações de catadores de materiais recicláveis que somam mais de mil cooperados. O papel da cooperativa é realizar a comercialização conjunta dos materiais que as cooperativas recuperam da coleta seletiva por empresas ou pelas próprias cooperativas associadas. A intercooperação é fundamental, revela Aline. “Nós buscamos parcerias de fortalecimento e intercooperação, e o Sistema OCB é um dos grandes parceiros. Muitas vezes, os catadores estão com dificuldade na gestão. Se a gente for cooperativa, podemos acionar o sistema de aprendizagem que vai nos trazer a qualificação necessária para sanar essa dificuldade”. A Centcoop também integra três programas de logística reversa: Reciclar Pelo Brasil Recupera Dê a mão para o futuro **Mais exemplos do cooperativismo na logística reversa** O DF é sede para uma outra cooperativa que se destaca nas iniciativas de logística reversa. É a Recycle a Vida, contratada pelo Governo do Distrito Federal. O trabalho envolve a coleta, a triagem, o transporte e a destinação final de resíduos secos, orgânicos e indiferenciados. Mônica Mendes Licassali, Coordenadora Administrativa e Financeira da Recycle a Vida, explica a importância das coops para a logística reversa. “Sem as cooperativas de catadores, os diversos produtos não chegariam nas indústrias”, conta. A cooperativa

paraense Concaves foi criada com apoio da Incubadora de Cooperativas da Universidade Federal do Pará. Ela atua no recolhimento de papel, plástico, rider, ferro, cobre, alumínio, vidros, resíduos de madeira, lixo eletrônico e resíduos de óleo alimentício. Sabe o monte de lixo que fica nas ruas durante as eleições? A Concave se juntou ao TSE local para coletar esses materiais recicláveis, sobretudo papel e papelão, de forma que eles possam voltar à cadeia produtiva. Além disso, a cidade ficou mais limpa e os catadores puderam incrementar a renda. **Logística reversa de lixo eletrônico** Aqui, no InovaCoop, também falamos sobre as cooperativas que lidam com a logística reversa do lixo eletrônico. Esses resíduos geram tanto problemas ambientais quanto para a saúde das pessoas. O perigo é que o descarte de materiais eletrônicos não para de crescer. O cooperativismo, porém, já está atuando para amenizar essa situação. Os resíduos eletrônicos precisam ser gerenciados de forma ambientalmente adequada, tanto no sentido de reusar e reciclar o que for possível, quanto para o descarte adequado. Portanto, o sistema de logística reversa funciona por meio das seguintes etapas, aponta o SINIR (Sistema Nacional de Informações Sobre a Gestão de Resíduos Sólidos): Descarte pelo consumidor dos produtos eletroeletrônicos, em pontos de recebimento; Recebimento e armazenamento adequado; Transporte dos produtos eletroeletrônicos dos pontos de recebimento até pontos de consolidação ou destinação final ambientalmente adequada (reutilização, reciclagem, recuperação ou disposição final ambientalmente adequada); Tratamento dos resíduos; Disposição final dos rejeitos em aterros. A cooperativa paulista Coopermiti é uma das maiores referências na logística reversa de resíduos eletrônicos. Pioneira, a coop realiza a logística reversa dos equipamentos eletrônicos com apoio da Prefeitura de São Paulo. Uma das etapas de sua

atuação é justamente identificar matérias-primas e componentes aptos ao retorno para a cadeia produtiva. Também na capital paulista, a associação de cooperativas Rede Sul e a empresa de logística reversa GM&C lançaram o e-Waste. O projeto se propõe a disseminar a importância da reciclagem dos resíduos eletrônicos na cidade. **Pró-Catador reconhece protagonismo de catadores na logística reversa** A importância do trabalho dos catadores de materiais recicláveis foi reconhecida com a recriação do Programa Pró-Catador. Com o decreto, o Governo Federal também instituiu o Comitê Interministerial para Inclusão Socioeconômica das Catadoras e dos Catadores de Materiais Reutilizáveis e Recicláveis, com a participação de 15 pastas. A primeira versão do programa surgiu em 2010, mas foi revogada dez anos depois. A nova versão ganha ainda um novo nome - Programa Diogo de Sant’Ana Pró-Catadoras e Pró-Catadores para a Reciclagem Popular. O novo programa nasce com o objetivo de colocar os catadores como atores centrais na cadeia de reaproveitamento de materiais recicláveis e reutilizáveis no país. Além disso, a ideia é mudar o atual modelo de logística reversa e economia circular no Brasil. Com isso, o decreto promove a expansão da coleta seletiva e do reaproveitamento de materiais recicláveis. **Certificados de crédito de reciclagem** O programa abre, ainda, a possibilidade de certificados de crédito referentes à comercialização de produtos ou de embalagens recicláveis. Esses certificados são os seguintes: **CCRLR**: é um documento emitido por uma entidade gestora a fim de comprovar o retorno de produtos e embalagens ao ciclo produtivo por meio da logística reversa. **CERE**: emitido por entidade gestora para certificar a titularidade de projeto estruturante de recuperação de materiais recicláveis, comprovando que os materiais foram devolvidos ao setor produtivo. **Certificado de Crédito de Massa**

Futura: possibilita que o cumprimento da meta de logística reversa por uma instituição que investe em projetos estruturantes de recuperação de materiais recicláveis seja auferido antecipadamente.

Sistema OCB reforça laços do cooperativismo com a logística reversa O Sistema OCB participou da recriação do Programa Pró-Catador. Cleusimar Andrade, Presidente da Central de Cooperativas Rede Alternativa e coordenador da Câmara Temática das Cooperativas de Reciclagem do Sistema OCB, explicou a importância do programa: “É uma importante política pública que contribuiu para dar dignidade ao trabalho dos catadores com o fortalecimento de suas organizações, tanto do ponto de vista de infraestrutura quanto de redes, visando a comercialização em grupos”. O Anuário da Reciclagem 2022 registra a existência de 1.996 organizações de catadores e catadoras, presentes em 1.032 municípios brasileiros. Em 2022, 1,3 milhão de toneladas de resíduos sólidos foram recuperados e destinados para a reciclagem de materiais, mas o potencial é ainda maior.

A importância da logística reversa A logística reversa praticada pelas cooperativas está afinada aos pilares de ESG. Essa é uma prática com grande impacto para a preservação ambiental e atua na economia solidária, distribuindo renda e proporcionando avanços sociais aos catadores cooperados. Aline Sousa, da Centcoop, sublinha o papel dos catadores no combate às mudanças climáticas. “O trabalho de nós, catadores, minimiza as respostas desse impacto, porque nossa atuação é de recuperação do passivo”. No contexto social, as cooperativas de reciclagem promovem, além da inclusão econômica, diversos programas para os associados e a comunidade. A Recicle a Vida, por exemplo, procura disponibilizar trabalho para pessoas com baixa qualificação profissional, além de prover cursos de alfabetização e de profissionalização em diferentes setores da economia.

Design circular No InovaCoop também apresentamos o conceito de design circular, uma forma de projetar e desenvolver produtos pensando, no decorrer de todo o processo, nos impactos ambientais causados pelos materiais utilizados durante a fabricação, bem como as alternativas de reciclagem no pós-uso. Pois o *design* circular tem tudo a ver com a logística reversa. Algumas das principais características do *design* circular são o uso de insumos reciclados para o desenvolvimento de produtos e a reciclagem ou reuso de materiais após o descarte.

Iniciativas de logística reversa no coop Além das cooperativas de catadores, o cooperativismo produtivo também cumpre um papel muito importante na logística reversa. Esses são alguns exemplos:

Coop: a cooperativa de consumo possui uma parceria com a startup Molecoola para operar logística reversa de embalagens e produtos pós-consumo, incentivando a reciclagem. Ademais, há um programa de fidelidade ambiental em que os consumidores podem levar seus recicláveis a pontos de coleta em troca de produtos e serviços.

Aurora Coop: a fim de aumentar as taxas de reciclagem das embalagens pós-consumo, a cooperativa integra a Coalizão pela Logística Reversa, que visa melhorar os processos de coleta seletiva e a integração de cooperativas de catadores. A Aurora Coop investe, ainda, no Instituto Recicleiros.

Coplacana: pioneira da logística reversa, a cooperativa agropecuária foi a primeira do ramo a implantar uma Central de Recebimento de Embalagens de Defensivos, ainda em 1994. A iniciativa inspirou, inclusive, a criação da Lei 9.974/00, que trata da logística reversa das embalagens.

Conclusão A conexão entre logística reversa e o cooperativismo rende frutos valiosos para o meio ambiente, a sociedade e os catadores. Ademais, o fortalecimento das práticas de logística reversa é uma boa oportunidade para a ampliação das fontes de receitas das cooperativas. Além disso, tudo isso contribui para a

construção de uma marca do cooperativismo sustentável. Os novos hábitos de consumo estão valorizando os negócios sustentáveis. A produção ética e o impacto social são diferenciais competitivos cada vez mais importantes. A fim de apoiar ainda mais esse protagonismo das cooperativas na jornada ESG, o Sistema OCB está lançando o programa ESGCoop, que focará na competitividade e na sustentabilidade dos negócios cooperativistas. Saiba mais sobre o ESGCoop neste guia prático! O Sistema OCB gostaria de entender os desafios e vantagens da participação das cooperativas de reciclagem nos Programas de Logística Reversa. Participe da **Pesquisa**, que está aberta até o dia 23 de junho de 2023. Com esse diagnóstico, desenvolveremos estratégias de apoio à inserção e fortalecimento das cooperativas de reciclagem em tais programas, como parte da estratégia sistêmica de apoiar as cooperativas em sua inserção mercadológica. Fonte: InovaCoop

