



Acordos comerciais: o que são e como impactam as cooperativas

A economia globalizada amplia as oportunidades de negócios para as cooperativas que atuam no mercado externo. Um dispositivo de grande relevância nessas dinâmicas são os acordos comerciais, que existem para facilitar a integração entre países. Os acordos comerciais impulsionam o intercâmbio entre países, proporcionando melhores condições para compra e venda de produtos e serviços no comércio mundial. Com isso, os acordos comerciais deixam os ambientes de negócio mais competitivos, uma vez que estimulam a concorrência, e menos burocráticos. Mas, afinal, no que consistem os acordos comerciais? De que forma eles funcionam? Como eles são importantes para as cooperativas exportadoras? Quais são os principais acordos comerciais de que o Brasil faz parte? É isso que iremos responder no decorrer deste artigo. Então aproveite a leitura! **O que são os acordos comerciais** Acordos comerciais são tratados oficiais entre países ou blocos econômicos visando a associação comercial das partes. No geral, os acordos comerciais afetam exportadores, importadores, produtores e investidores dos países envolvidos em relação às oportunidades de

negócios, custos aduaneiros, impostos e segurança jurídica nas transações internacionais. Em suma, o objetivo é obter benefícios mútuos, como: Redução de impostos de importação e exportação; Isenção de tarifas alfandegárias; Trocas comerciais; Diminuição na burocracia; Incentivos fiscais e comerciais; Queda de barreiras ao comércio de bens e serviços; Abertura para investimentos. Dessa forma, os acordos comerciais incentivam as trocas comerciais entre os países envolvidos. Isso aumenta o acesso a uma diversidade maior de produtos e serviços para todos os envolvidos. Além disso, as indústrias locais precisam melhorar perante os novos competidores externos, o que funciona como um incentivo à produtividade e inovação. **Como os acordos comerciais funcionam** Um acordo comercial entre países é fruto de negociações visando benefícios mútuos. Eles podem ser mais ou menos específicos. Um acordo comercial pode englobar todo tipo de transação comercial entre os países envolvidos, ou então focar em apenas algum determinado setor da economia. A ideia é estabelecer diretrizes comerciais flexíveis com condições melhores do que o padrão adotado pelos países participantes. Ademais, os acordos comerciais também cumprem um papel importante para enfrentar monopólios e oligopólios por meio da abertura de mercado. **Os benefícios dos acordos comerciais para cooperativas exportadoras** Assim sendo, os acordos comerciais são benéficos para as cooperativas que exploram o mercado internacional. Alguns dos pontos positivos, portanto, são: **Acesso a novos mercados:** as cooperativas podem adentrar com mais facilidade no mercado de países que têm acordos comerciais com o Brasil. **Redução de tarifas de exportação:** as

condições especiais estabelecidas pelos acordos comerciais geralmente reduzem ou retiram diversas taxas que oneram o processo de exportação tanto para quem compra quanto para quem vende. **Aumento na competitividade:** com a abertura estabelecida nos acordos comerciais, as cooperativas precisam melhorar processos e produtos para que possam continuar competindo, crescendo e ganhando espaço. No fim das contas, os acordos comerciais impactam tanto os produtores quanto os consumidores. Toda a cadeia produtiva e de consumo ganha com mais competitividade e cooperação comercial entre países. **Acordos comerciais do Brasil e do Mercosul** O Brasil integra acordos comerciais de duas formas: por conta própria e também como membro do Mercosul (Mercado Comum do Sul). O Mercosul é um bloco comercial regional formado por Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai – a Venezuela aderiu ao grupo, mas está suspensa. O Mercosul foi fundado com o principal objetivo de gerar oportunidades comerciais e de investimentos entre os países que fazem parte do grupo, assim como firmar acordos comerciais com outros países e blocos econômicos do mundo todo. Dessa maneira, o Brasil é parte de 25 acordos comerciais, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Portanto, conheça alguns dos mais importantes: **Brasil – Argentina:** construído desde os anos 80 por meio de uma série de atas e tratados de cooperação, o acordo comercial entre Brasil e Argentina facilita transações de bens de consumo, trigo e alimentos industrializados, dentre diversos outros. **Brasil – México:** o Brasil se conecta comercialmente com o México por meio de três acordos – um diretamente e outros dois por

meio do Mercosul. Eles envolvem a adoção de preferências tarifárias fixas, derrubada de restrições comerciais e incentivo ao setor automotivo. **Brasil – Paraguai:** o acordo complementa e enriquece os entendimentos comerciais já estabelecidos pelo Mercosul. Para isso, constitui facilitação de comércio e cooperação aduaneira. **Mercosul – Índia:** foi o primeiro acordo que o bloco fechou fora do continente. Ele engloba 450 linhas tarifárias oferecidas pela Índia e 452 itens pelo Mercosul, com margens de preferência tarifária de 10%, 20% ou 100%. **Mercosul – Israel:** o Acordo de Livre Comércio (ALC) Mercosul-Israel engloba 8.000 linhas tarifárias com uma estrutura dividida em cinco categorias de eliminação das taxas aduaneiras. **Acordo de Sementes entre países da ALADI:** assinado por Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai, e posteriormente, Equador, Cuba e Venezuela. O objetivo é liberar o comércio intrarregional de sementes, de modo que as sementes mencionadas no acordo estão livres de gravames aplicados à importação. Além disso, há acordos comerciais já firmados mas que não entraram em vigor, como o Acordo de Ampliação Econômico-Comercial Brasil – Peru. Ele versa sobre investimentos, serviços e compras governamentais. A sua validação ainda depende de aprovação do Congresso Nacional. Por fim, novos acordos comerciais seguem sendo elaborados. O de maior destaque é o Tratado de Livre Comércio entre Mercosul e União Europeia, que já supera duas décadas de negociações. Apesar de ambos os lados reconhecerem a importância da cooperação, algumas cláusulas ainda causam discordância, como a participação nas compras públicas. **Conclusão: acordos comerciais para a cooperação** Os acordos comerciais continuam sendo feitos a todo momento ao redor do mundo, justamente porque dão dinamismo a um ambiente de negócios conectado e globalizado. Com isso, as cooperativas podem encontrar boas condições de negócios e explorar

oportunidades que se abrem em outros países. Dessa forma, os acordos comerciais podem tornar certos mercados mais vantajosos para as cooperativas brasileiras. Os custos reduzidos e a simplificação dos processos burocráticos permitem uma atuação comercial que, de outra forma, seria muito complexa. **Que tal, então, aproveitar os acordos comerciais que podem beneficiar a sua cooperativa e explorar novos mercados? No NegóciosCoop, temos uma série de conteúdos para te ajudar a fazer negócios no mercado internacional. Confira, por exemplo, como preparar o seu produto para exportação!**
Fonte: NegóciosCoop



Conheça as 9 ferramentas de gestão para potencializar a sua cooperativa

A competitividade é o grande desafio para o cooperativismo na nova economia. Nesse sentido, a gestão tem um papel fundamental de potencializar os negócios com planejamento e inovação. Para tanto, uma série de ferramentas de gestão se apresentam como grandes aliadas dessa jornada. É verdade que não existe uma fórmula mágica ou um segredo para ter sucesso. Mas existem diversas técnicas que podem ser usadas para aumentar as

chances de crescimento das cooperativas. Muitas delas são voltadas ao alinhamento de ideias, metas e padrões, sempre com o intuito de criar um fluxo de trabalho fluido e eficiente. Neste artigo, portanto, iremos apresentar ferramentas de gestão para enriquecer o planejamento e a tomada de decisão, tornando as cooperativas mais competitivas. Boa leitura! **Por que as ferramentas de gestão são importantes para as cooperativas?** Em um ambiente de negócios dinâmico, as coisas mudam o tempo todo. Com tantas coisas acontecendo, é comum que as informações se percam e que o desempenho seja comprometido. As ferramentas de gestão surgem para driblar essa dificuldade, entregando soluções práticas que evidenciam pontos de melhoria e automatizam muitas das tarefas que não demandam o cuidado do olhar humano. Diante desse cenário, o NegóciosCoop separou nove ferramentas de gestão que farão a diferença no dia a dia das cooperativas. Confira a lista a seguir!
1. Plano de Negócios É praticamente impossível pensar em um empreendimento que conseguiu se desenvolver sem um plano de negócios sólido. Afinal, essa é a base para qualquer tipo de projeto, seja ele do ramo cooperativista ou não. Esse documento envolve metas, estratégias e qualquer outro recurso que seja interessante para as conquistas que você pretende ter. A partir disso, será desenvolvido o plano de ação. Se for feito corretamente, ele deve incluir alternativas sustentáveis e promissoras de evolução do seu negócio no mercado. Em nosso e-book, ensinamos como elaborar um plano de negócios. Nele, você vai ver o passo a passo para ter ótimos resultados ainda nas primeiras tentativas.
2. Radar de Financiamento A busca por financiamentos faz parte da pauta diária de diversas cooperativas. Mas para consegui-los, é necessário saber exatamente onde procurá-los e como apresentar o seu negócio. Foi nesse

contexto que o Sistema OCB desenvolveu o Radar de Financiamento. Trata-se de uma ferramenta que monitora diversas fontes disponíveis e separa as melhores opções para cada segmento. A plataforma reúne diversas oportunidades para que as cooperativas obtenham recursos para suas iniciativas de inovação e sustentabilidade. O Radar do Financiamento está disponível no site de inovação do Sistema OCB, o InovaCoop, que também preparou um guia prático ensinando a usá-lo.

3. Programa de Desenvolvimento da Gestão das Cooperativas (PDGC)

Essa ferramenta de gestão impacta diretamente as diretrizes e as boas práticas de uma cooperativa. Elementos como a governança, a estratégia, os processos internos e os resultados são avaliados e lapidados para que as próximas decisões possam ser tomadas com mais consistência. Com isso, o Programa de Desenvolvimento da Gestão das Cooperativas (PDGC) proporciona caminhos para que líderes consigam alcançar os requisitos do mercado competitivo de hoje em dia, mas, ao mesmo tempo, também seja condizente com os princípios e fundamentos do cooperativismo. Pensando em desmistificar esse tema e torná-lo mais acessível, o InovaCoop produziu um material mostrando como implantar o PDGC e melhorar a governança e a gestão da sua cooperativa. Nele você aprenderá a fazer diagnósticos mais assertivos no que diz respeito aos pilares de gestão e governança. Também vai descobrir como criar uma estrutura baseada em ciclos anuais, o que promove uma onda contínua de aprimoramento.

4. Sistema Desempenho: benchmarking para cooperativas O *benchmarking* é uma avaliação que captura quais práticas estão sendo feitas com mais efetividade em diversas empresas de um segmento para interpretar quais estratégias são mais interessantes. Diferentemente de uma pesquisa de concorrência, o objetivo não é necessariamente a competição, mas

sim o aprendizado. Ao invés de copiar outras cooperativas ou tentar sair na frente delas, a intenção é criar uma rede de compartilhamento para beneficiar o consumidor final e os colaboradores. Esse é o mecanismo por trás do Sistema Desempenho, o Programa de Desenvolvimento Econômico Financeiro. Trata-se de uma plataforma de cadastro de dados de *benchmarking* realizado pelo Sistema OCB especificamente para as cooperativas brasileiras. Nele você encontra dados que não conseguiria acessar de outra forma, como balanços contábeis, financeiros e sociais: tudo fornecido por cooperativas participantes que optaram por trocar informações. Basicamente, ao invés de se limitar ao que sua a sua cooperativa aprendeu durante um ano, você pode também absorver os ensinamentos de outras em uma grande intercooperação.

5. Metodologias Ágeis Para muitos líderes, essa é a realidade: até que haja uma adaptação na cooperativa, o cenário já se transformou outras dezenas de vezes e o esforço parece ter sido perdido no meio do caminho. É aí, então, ter ferramentas de gestão dinâmicas faz a diferença. As metodologias ágeis trazem flexibilidade e foco para os valores dos cooperados, ensinando técnicas que inserem a cultura de melhoria no dia a dia de uma marca. Além disso, também são ótimas para aumentar a produtividade. Algumas delas são:

Kanban: é uma ferramenta que foca na organização visual dos processos por meio de cartões e colunas. Cada cartão é uma tarefa e as colunas são as fases de desenvolvimento. Conforme o projeto avança, o cartão caminha pelas colunas até a conclusão.

Scrum: criada para otimizar o desenvolvimento de *software*, essa ferramenta de gestão de projetos foi adotada por diversas outras áreas com o tempo. Essa metodologia possibilita ajustes de rota com rapidez, permitindo que problemas complexos sejam solucionados com flexibilidade.

OKR: a sigla significa *Objectives and Key Results* – isto é: objetivos e

resultados-chave. A ideia é estabelecer metas e indicar quais são os resultados que indicam o cumprimento dessas metas. **Lean startup:** visa potencializar a chance de uma ideia dar certo com agilidade e eficiência por meio de um conjunto de métodos e boas práticas. Essa ferramenta de gestão propõe que a inovação contínua é o resultado de um processo bem executado, e não somente fruto de uma grande ideia.

6. 5W2H A 5W2H é, com certeza, uma das principais opções de ferramentas de gestão, se diferenciando pelo perfil excelente para o formato de cooperativismo. Ela consiste em convidar o líder a se fazer as seguintes perguntas: What: o que será feito? Why: por que será feito? Where: onde será feito? When: quando será feito? Who: quem fará? How: como será feito? How Much: quanto custará? Parece simples, mas a eficiência do sistema 5W2H é realmente impressionante. Com ele, a ideia é que todos os temas debatidos sejam esclarecidos sem a necessidade de conversas longas e sem deixar brechas.

7. Ferramentas de Gestão de Dados Discretos e invisíveis, mas extremamente valiosos para uma cooperativa: assim são os dados. Em um tempo em que as informações são capazes de contribuir significativamente na tomada de decisões de líderes, é essencial saber ler padrões e tendências para criar estratégias orientadas por dados. Existem centenas de formas de trabalhar com isso, e escolher a melhor depende de uma visão clara de objetivos e interesses. Mas para ajudar, confira o [nosso artigo dedicado às principais ferramentas de gestão de dados](#).

8. ISO 56002: Diretrizes de Gestão da Inovação Existem muitas teorias sobre como a inovação exige liberdade para acontecer. No entanto, certos padrões existem para ajudá-la a se tornar real. A norma ISO 56002 é uma delas, já que oferece orientações para que os processos implementados sejam mais efetivos e consigam, de fato, cumprir com o propósito de geração de soluções. Se você está sem tempo para ler sobre

ela, não se preocupe: o Guia Prático ISO 56002: Diretrizes para gestão da inovação, do InovaCoop, oferece um resumo muito interessante sobre o tema, trazendo os principais pontos de atenção para quem busca por ferramentas de gestão com bons resultados. **9. Business Model Canvas**

O sistema mais visual, claro e lúdico da nossa lista. Com o Business Model Canvas, você vai poder categorizar clientes por segmentos, propostas de valor, canais de distribuições, relacionamentos, fontes de receita, recursos-chave, atividades-chave, parcerias e estruturas de custo. Visto como um coringa da gestão, ele é indicado para quem precisa ter uma visão ampla e acessível de como está acontecendo o fluxo de trabalho, apontando possíveis falhas de andamento e espaços que podem ser mais bem trabalhados. **O que todas essas ferramentas de gestão têm em comum?** A capacidade de trazer flexibilidade para todas as cooperativas: esse é o grande diferencial que vem sendo buscado por líderes que lutam pelo crescimento. Apesar de ser uma modalidade com séculos de história, o cooperativismo vem mostrando que pode ser um pioneiro da mudança. No entanto, é preciso conhecer os caminhos certos para isso. A ideia da nossa lista é justamente facilitar o acesso aos recursos que vão simplificar, organizar e otimizar a rotina de trabalho, gerando mais produtividade e bem-estar aos envolvidos. E já que você se interessa pelo tema de ferramentas de gestão, dê também uma olhada no nosso e-book **Competitividade: como tornar sua cooperativa competitiva!** *Fonte: NegociosCoop*



Radar de Financiamento mapeia novas oportunidades de fomento

O Radar de Financiamento reuniu nove novas possibilidades de fomento à inovação para cooperativas durante o mês de agosto. O guia, coordenado pelo Sistema OCB e disponível no site do InovaCoop, detalha os caminhos para acessar de forma clara e fácil os recursos oferecidos pela Lei do Bem (11.196/05), que garante incentivos fiscais para empresas e cooperativas que investem em tecnologia; pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES); e por outros agentes de apoio às iniciativas inovadoras, ampliando a capacidade de execução de projetos para gerar mais resultados com menor custo. Entre as possibilidades mapeadas, seis são para fomento de projetos nacionais e uma para propostas regionais no estado de Santa Catarina. O lançamento do Plano Safra 2023/24 rendeu seis oportunidades, todas nacionais e com recursos reembolsáveis junto ao BNDES. As três restantes são com recursos não reembolsáveis e são oferecidas por entidades como a EMBRAPA, o MCTI/CNPq e o GFI. Diferentes formas de captação podem ajudar as cooperativas a acessarem recursos públicos e privados para o desenvolvimento de seus projetos de inovação, explica o gerente do Núcleo de Inteligência e Inovação do Sistema OCB, Guilherme Costa. “Para isso, é necessário construir estratégias bem definidas. As oportunidades de fomento

também possuem diferentes vocações e, por isso, o Radar é um facilitador para a visualização dessas possibilidades e tomadas de decisão”, explicou. Os recursos podem, por exemplo, ser captados para integrar iniciativas e consolidar resultados, para expandir portfólios, estruturar processos para o crescimento, validar o negócio ou levantar capital. Entender o momento da organização e suas demandas contribui para mapear as oportunidades ideais. Os setores mais apoiados atualmente englobam temas como ESG, economia circular, bioeconomia, reciclagem e gestão de resíduos. Projetos que abordam as áreas de saúde, educação, mobilidade e logística, meio ambiente, telecomunicação, cibersegurança e indústria 4.0, entre outros, também são bem aceitos. A modalidade de recursos reembolsáveis, as instituições de fomento emprestam dinheiro para a promoção da inovação, com condições especiais e acessíveis, sob a condição de apresentação de capacidade de pagamento e de desenvolvimento de projetos de PD&I. Já quando os recursos são não reembolsáveis, as fontes compartilham com as organizações os custos e os riscos inerentes as atividades apoiadas. *Fonte: SomosCooperativismo*

