

COOPÉRNICO

PLANO DE ATIVIDADES 2016



Novembro 2015 | Coopérnico

Índice

1. Produção.....	5
a. Reforço da participação no consórcio europeu.....	5
b. Novos projetos	6
c. Redefinição dos limites de participação nos projetos de produção.....	7
2. Comercialização.....	7
a. Primeira fase da comercialização – Coopérnico em parceria com um comercializador.....	7
b. Nova etapa – comercialização.....	8
c. Garantias de origem.....	9
3. Núcleos Regionais.....	10
4. Grupos de Trabalho	11
5. Reforço da estrutura.....	11
a. Coesão interna.....	11
6. Comunicação	14
a. Adesão de novos membros e clientes	14
b. Programa de comunicação	14
c. Parcerias estratégicas	15
7. Participação em projetos nacionais e europeus.....	16
6. Orçamento para 2016.....	18
7. Orçamento plurianual: 2016-2018	19

Nota introdutória

O ano de 2015 foi de grandes desafios para a Coopérnico, em todas as áreas da nossa atividade. Reconhecendo que o crescimento da Cooperativa ficou aquém das previsões feitas no plano de 2014, acreditamos que foi, ainda assim, também um ano de afirmação no panorama nacional e Europeu, tendo sido destacados por diversas vezes como um referente no que respeita a inovação, empreendedorismo social, cooperativismo, o que culminou com a atribuição do prémio Green Project Awards 2014 e uma menção honrosa nos prémios da Exame Informática.

Na **produção de energia limpa** destaca-se a aquisição definitiva pela Coopérnico de todas as nossas centrais fotovoltaicas e o início do pagamento do empréstimo das cooperativas estrangeiras, tendo-se devolvido uma quantia que supera os 80.000€ conseguida através do investimento dos nossos membros e que nos permitiu acabar o ano com uma participação superior a 30% do consórcio formado com a Beauvent, a Som Energia e a Waterland. Para 2016 propõe-se manutenção do modelo de investimento atual bem como a promoção de novos projetos, com base no enquadramento legal do autoconsumo.

No que respeita à **comercialização**, começou a grande aventura. Com os percalços que seria de esperar, com limitações difíceis de antecipar, crescemos em experiência e em contratos estabelecidos. Ganhámos sobretudo um conhecimento do sistema energético e da comercialização de eletricidade que nos deixa mais capazes de olhar para os próximos passos nos caminhos da comercialização de eletricidade verde. Ficou também claro que o processo de adesão deve ser simplificado, tornando-se necessário verificar em que medida o regulador permite a simplificação pretendida.

Foi um ano que ficou também marcado pela escassez de recursos e recursos humanos, marcada pela dificuldade de retenção do talento que esperamos agora ver resolvida, ou pelo menos atenuada, com a aprovação do nosso primeiro projeto Europeu.

É nesse sentido proposta neste Plano de Atividades para 2016 a criação de uma estrutura executiva de coordenação das diferentes áreas de atividade, que irá promover um maior envolvimento dos membros que até agora se revelaram mais ativos no dia-a-dia cooperativa, maior ligação aos membros com interesse em diferentes áreas de atividade, bem como repartir esforços até agora 100% centrados na Direção. Parece-nos também importante que a cooperativa procure em 2016 iniciar a compensação económica, ou de outra forma, para os membros que desenvolvem trabalho.

Em 2016 vamos continuar a crescer, inovar e fazer-nos ouvir. Vai ser um ano de busca de maior autonomia, na produção como na comercialização, e de aposta em parcerias estratégicas que permitam dar-nos ainda mais a conhecer e alavancar o nosso crescimento com base em propostas de valor com benefício mútuo.



(Nuno Brito Jorge - Presidente da Direção)

1. Produção

a. Reforço da participação no consórcio europeu

Balanço de 2015

No seguimento da estratégia definida em 2014, em 2015 a atividade de produção da Coopérnico não foi aumentada pela via da implementação de novos projetos, com o objetivo de reforçar a posição da Cooperativa no consórcio europeu estabelecido com as Cooperativas Europeias - Som Energia, Waterland e Beauvent – de forma a permitir o aumento da faturação da cooperativa e aplicação sustentável de poupanças dos membros da Coopérnico.

Durante 2015 (e até Setembro) esteve disponível a oportunidade de investimento no “Portfolio Coopérnico” tendo sido angariado um investimento total de 81.500€ que permitiu aumentar a participação da Coopérnico no consórcio de 17,52% em 2014 para 30,54%.

Foi produzido um total de 300Mwh o que representou uma faturação de quase 40 mil euros que gerou um *cash flow* de 27.277€, tocando à Coopérnico a porção correspondente à sua participação no consórcio Europeu (que cresceu ao longo do ano), de 4.379€.

Este resultado representa uma faturação de cerca de 96% do total previsto para as centrais fotovoltaicas, devido sobretudo à demora na resolução do problema de sombreamento da central da Estação Elevatória de Águas em Mangualde e a um período de indisponibilidade da central fotovoltaica da Creche “A Tartaruga e a Lebre”.

O próximo ano

Em 2016 será dada continuidade ao reforço da posição da Coopérnico no consórcio.

Acreditamos que com o aumento do número de membros será possível garantir a angariação de um volume mais elevado de investimento, que garanta o mínimo de 60% da participação no consórcio, o que equivale a angariar investimento no valor de cerca de 60 mil euros, que poderá ser complementado com a utilização de capital social da cooperativa, de forma a dar uma utilização rentável ao capital disponível.

Os desafios

O aumento da participação da Coopérnico no consórcio europeu deve ser assumido como uma prioridade, não apenas para honrar o compromisso para com os nossos parceiros europeus, mas também como forma de garantir o aumento de receitas da Cooperativa.

Os desafios identificados à implementação destas medidas prendem-se com a capacidade de atrair os membros da Coopérnico a investir no portfólio dos projetos de produção, isto porque segundo o inquérito recentemente realizado, apenas 28% referem já ter investido, ainda que 86% refira ter interesse em fazê-lo no futuro. As razões apresentadas para ainda não terem investido são essencialmente financeiras (falta de liquidez para investir) e a necessidade de conhecer melhor o modelo cooperativo (ter mais informação, perceber a estabilidade da Coopérnico).

Assim, para responder a este desafio será necessário:

- Explorar a possibilidade de permitir montantes de investimento mais baixos;

- Procurar envolver mais os membros nos processos de decisão e aumentar o conhecimento sobre a forma de funcionamento da Coopérnico no sentido de aumentar o grau de confiança;
- Encontrar outras formas de compensar investidores: retorno em kWh ou em desconto na fatura da eletricidade.
- Procurar aumentar significativamente o número de membros, refletindo sobre as melhores estratégias para atrair membros que partilhem os valores da Cooperativa.

b. Novos projetos

Balanço

No Plano de Atividades de 2015 foi inscrito o objetivo de estudar mais aprofundadamente diferentes cenários de investimento da Coopérnico face ao novo enquadramento legislativo, mas dado o objetivo central de concentrar os investimentos no portfólio de projetos desenvolvidos com os nossos parceiros europeus, acabou por não se avançar com esta reflexão fundamental.

O próximo ano

Considerando as mudanças significativas na legislação torna-se imperativo refletir sobre os possíveis caminhos que a Coopérnico poderá seguir em futuros investimentos, pelo que este objetivo volta a ser inscrito no plano de atividades para 2016.

Assim, prevê-se que seja feita uma análise à utilização de 3 possíveis modelos de negócio no que respeita à produção de eletricidade verde.

1 – Unidades de Pequena Produção (UPP): seria a continuidade do modelo utilizado até agora e a sua rentabilidade está dependente das tarifas que venham a ser estabelecidas para venda de eletricidade à rede em 2016. A tarifa de referência para 2015, cerca de 9 cents/kWh, apenas se mostra vantajosa para projetos muito específicos e de grande dimensão;

2 – Unidades de Produção de Autoconsumo (UPAC): neste modelo seria produzida eletricidade para consumo através de instalações de produção nas instalações de terceiros. A eletricidade produzida seria contada, utilizada pelo dono das instalações, e cobrado um valor pela sua utilização (modelo Power Purchase Agreement);

3 – Contrato Bilateral – este modelo inovador seria utilizado para promover a utilização da eletricidade produzida pelos nossos projetos, através da compra da eletricidade por um comercializador de eletricidade. É um modelo que se poderá explorar com sucesso e interesse, com sucesso equivalente ao verificado noutros países Europeus por congéneres da Coopérnico, uma vez que a Cooperativa atinja um maior grau de independência no processo da comercialização.

Independentemente desta reflexão, propõe-se o desenvolvimento de uma unidade de produção em autoconsumo durante 2016.

Desafios

- Identificação do modelo de negócio com base no novo enquadramento que permita aliar a boa rentabilidade dos investimentos ao controle do risco que lhes está associado.

- Dificuldade em conseguir canalizar fundos para novos projetos, face à obrigação de ressarcir os parceiros europeus das suas participações no atual portfólio de projetos da Coopérnico

c. Redefinição dos limites de participação nos projetos de produção

Balanço

Tendo em consideração os resultados do inquérito realizado aos membros da Cooperativa, tornou-se evidente que existem algumas dificuldades de investimento por parte de muitos cooperadores, pelo que é importante considerar uma redução do atual valor mínimo de investimento nos projetos da Coopérnico que é de 500€.

O próximo ano

Com o intuito de aumentar o número de investidores e facilitar o acesso a este ramo de atividade da Coopérnico por um número mais alargado dos seus membros, propõe-se uma redução do nível mínimo de investimento dos atuais 500€ para os 250€.

Espera-se que, além de promover novos investimentos pelos membros, esta alteração possa também servir para atração de novos membros.

Desafios

- Promover a simplificação dos processo de investimento (assinatura digital de contratos p.e.), com o intuito de procurar reduzir os recursos alocados aos procedimentos burocráticos de processamento dos investimentos.

- Avaliar o enquadramento da nova figura de “membro-investidor” instituída pela recente revisão do Código Cooperativo.

2. Comercialização

a. Primeira fase da comercialização – Coopérnico em parceria com um comercializador

Balanço

A participação da Coopérnico na área da comercialização de eletricidade iniciou-se em final de junho de 2015, após uma fase de testes de cerca de dois meses.

Verificou-se a necessidade de agilizar e padronizar um conjunto de processos tendo em vista dar uma resposta mais atempada aos cooperadores que resolveram aderir a este novo serviço da Cooperativa, bem como reduzir o tempo dispendido pelos colaboradores no processamento das diferentes fases da contratação de eletricidade.

Ao longo dos últimos meses têm vindo a ser desenvolvidos esforços para procurar solucionar as dificuldades técnicas e processuais inerentes à parceria com a Enforcesco/YLCE, uma vez que nem tudo tem corrido da melhor forma. A morosidade do processo de contratação, a dificuldade no envio atempado das faturas aos membros que se tornaram clientes, as dificuldades técnicas inerentes à articulação dos sistemas informáticos de cada um dos parceiros ou a impossibilidade da Coopérnico surgir na página na Internet da ERSE, são situações que se tem procurado ultrapassar.

Até ao final de outubro de 2015 a Coopérnico conseguiu apenas superar os 100 contratos, valor que fica abaixo do pretendido, mesmo tendo em conta que o serviço apenas esteve disponível a partir do início do segundo semestre do ano.

Este foi também um exercício que mostrou ser exigente do ponto de vista económico e de recursos - o processamento dos contratos de fornecimento de eletricidade, trabalho de preparação e manutenção dos serviços informáticos de apoio e o apoio ao cliente – que tornou clara a necessidade de garantir fontes de financiamento para esta área, no sentido de assegurar a sustentabilidade dos serviços da cooperativa.

Para tal existem duas diferentes possibilidades: a manutenção da parceria tal como está ou, indo de encontro às expectativas dos membros da Coopérnico, tornar a cooperativa comercializadora independente. A última possibilidade é o caminho proposto como aquele a seguir.

b. Nova etapa – comercialização

Balanço

Foi decidido na AG de 2014 que o modelo que a Coopérnico deveria seguir para a área da comercialização de eletricidade deveria passar transitoriamente por uma parceria com um comercializador já atuante no mercado da eletricidade e que só se avançaria para passos seguintes quando estivesse reunido um conjunto de condições, nomeadamente um número significativo de membros e a robustez financeira necessária.

Contudo, é cada vez mais evidente:

- a necessidade da Coopérnico assegurar que a atividade de comercialização pode ser também uma fonte de rendimento para a cooperativa, garantindo, no mínimo, que é uma área de negócio que não causa prejuízos operacionais;
- a vontade dos membros, também expressa no inquérito, de a Coopérnico assegurar a sua independência no mercado livre de energia elétrica.

Neste contexto, a direção propõe que sejam dados os passos, já em 2016, que permitam ainda nesse ano passar do modelo de outsourcing para a utilização de um broker no mercado de energia (MIBEL) conforme descrito no quadro abaixo.

		Produção	Mercado	Transporte	Distribuição	Certificado Verdes	Comercialização
	Agente MIBEL	Sim	Agente MIBEL	Garantia REN	Garantia EDP	Responsabilidade Coopérnico	Faturação Coopérnico
2016	Broker	Sim	Via Broker	Garantia REN	Garantia EDP	Responsabilidade Coopérnico	Faturação Coopérnico
2015	Outsourcing total	Sim	X	X	X	Responsabilidade Coopérnico	Fatura personalizada

Importa reforçar também que este processo poderá implicar a criação de uma nova empresa, detida pela Coopérnico, em virtude das restrições legais ao exercício das atividades de produção e comercialização de eletricidade pela mesma entidade. Sobre este assunto aguarda-se o parecer da Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos.

Para efeitos da estimativa de resultados da atividade de comercialização, consideraram-se as seguintes previsões de adesão de membros e clientes:

- **100% dos membros particulares da Coopérnico se torna cliente da comercialização** (ou, pelo menos, o número de contratos realizado pelos membros equivale ao número de membros da cooperativa);

- a comercialização terá **foco também nas pessoas coletivas**, com especial destaque para o setor da economia social, onde se acredita que a Coopérnico beneficiará de ser vista como um par, sendo que as empresas e organizações da economia social (Cooperativas, IPSS, Fundações, Mutualidades, Misericórdias e Associações) não serão obrigadas a ser membros da cooperativa para realização do contrato de fornecimento de eletricidade;

Segundo o relatório da CASES de 2013, **existem em Portugal cerca de 45 000 organizações da Economia Social, das quais cerca de 2500 são Cooperativas.**

Os números previstos de crescimento na angariação de clientes para a comercialização, são:

	2016	2017	2018
Nº clientes particulares	600	1200	2400
Nº clientes Empresa	50	100	175

Desafios

- Cumprimento de todos os requisitos necessários ao desenvolvimento da atividade de comercializador.
- Assegurar o financiamento do processo.
- Alargar de forma significativa o número de membros que se tornam clientes da eletricidade vendida pela Coopérnico.
- Promover o aumento do capital social detido pelos cooperantes que o puderem fazer.
- Eventual necessidade de criação de um entidade paralela à Coopérnico para assegurar a separação entre a atividade de produção e de comercialização.

Solução alternativa

Caso surja algum imprevisto que impeça a concretização do objetivo de tornar a Coopérnico independente em termos de comercialização de eletricidade em 2016, serão acionadas outras hipóteses, nomeadamente (e por ordem de preferência):

- Continuar a financiar a atividade de comercialização em parceria com capital social da Cooperativa;
- Contratualizar com a Enforcesco a possibilidade da Coopérnico ser considerada um agente, sendo desta forma compensada por cada cliente angariado no setor empresarial (estratégia dependente da disponibilidade da empresa parceira para aceitar a Coopérnico como agente).
- Aumentar o preço final de comercialização de energia, garantindo uma margem de lucro para a Coopérnico. A Coopérnico aparece no mercado com um preço competitivo, mas talvez o posicionamento indicado seja pela origem da energia fornecida (verde) e não pelo preço. Aumento a estudar, dependente da atual margem /resultado operacional da comercialização, de análise comparativa com restantes preços do mercado e do impacto que esse aumento poderia ter na angariação de clientes e na própria margem.

c. Garantias de origem

Sobre este tema aguarda-se por informação sobre como o processo irá decorrer, face às mudanças de responsabilidade entre a REN e a DGEG.

3. Núcleos Regionais

Balanço

Não obstante o reconhecimento da enorme importância da criação de Núcleos da Cooperativa, os resultados foram até agora de pequena expressão, tendo sido constituído (formalmente) apenas um Núcleo – o de Santarém.

A criação do regulamento que enquadra a criação de Núcleos foi um primeiro passo, mas é fundamental definir uma estratégia que promova o seu envolvimento no quotidiano da Cooperativa, desde logo como forma de garantir a motivação, mas também a capacidade de representação que se espera esteja associada a estas estruturas regionais.

O próximo ano

A direção considera que, tendo em conta a motivação dos membros (85% dos respondentes ao inquérito manifesta vontade de participar no Núcleo do seu distrito) bem como a experiência de algumas das nossas congéneres Europeias (na Som Energia p.e.) que a aposta nos Núcleos Regionais deve ser reforçada.

Reconhece-se no entanto a necessidade de aligeirar os Núcleos enquanto estruturas formais, promovendo a sua criação e operação mais expedita.

Propomos a implementação de um conjunto de medidas já preconizadas no plano de atividades anterior, mas, que por razões várias, não foram implementadas até ao presente momento.

- Criação listas de email para cada distrito onde constem todos os cooperadores dessa área geográfica.
- Agendamento reuniões com os membros interessados em estabelecer um NR;
- Melhor a informação disponibilizada na página da Coopérnico sobre os Núcleos, tornando-a mais visível e dando maior destaque aos Núcleos: Núcleos já existentes (contactos), condições de formação de novos Núcleos (regulamento);
- Desenvolvimento de recursos de capacitação dos Núcleos, no que respeita à representação e divulgação da Coopérnico.
- Disponibilização de material promocional e equipamentos (monitores de energia p.e.) para utilização pelos núcleos

Desafios

- Disponibilidade dos membros para se envolverem na criação e dinamização dos núcleos regionais.
- Envolvimento contínuo e proactividade a nível regional.
- Disponibilização dos recursos informativos/representação necessários.
- Fluxo de informação entre sede/direção e núcleos.

4. Grupos de Trabalho

Balanço

A existência de Grupos de Trabalho, para além de constituírem uma forma de envolvimento dos cooperantes nas atividades da cooperativa, tinha por base dois objetivos, que muito sinteticamente se podiam resumir da seguinte forma:

- Participarem no desenvolvimento de trabalho necessário ao funcionamento da cooperativa;
- Contribuírem com produção de conhecimento e informação, ampliando a capacidade técnica e teórica da pessoa coletiva Coopérnico.

Ao longo dos últimos dois anos, foi-se adaptando a formação e funcionamento dos Grupos às necessidades da cooperativa e participação dos envolvidos, tendo sido produzido algum trabalho nalguns grupos. No entanto, concluiu-se que é necessário evoluir este formato organizacional para uma estrutura que responda melhor às necessidades da Coopérnico e proporcione uma forma mais consequente de envolvimento dos cooperantes.

O próximo ano

Neste contexto, propõe-se o seguinte:

- Incorporar os Grupos de Trabalho com objetivos mais operacionais em novos Departamentos operacionais (apresentados na secção seguinte), onde os Cooperadores com possibilidade de se envolverem de uma forma mais regular poderão participar;
- Incorporar os Grupos de Trabalho com objetivos mais ligados à área do conhecimento num único órgão, a designar como Fórum Coopérnico que será criado no sentido de oferecer a possibilidade de participação a membros que não tenham uma disponibilidade regular, mas que tenham interesse em contribuir de forma informal e independente para a reflexão sobre linhas de ação que possam ser geradoras de valor para a Coopérnico. A dinamização deste órgão ficará a cargo do Departamento de Estrutura Interna.

Em resumo, os atuais grupos deixarão de existir, sendo absorvidos pelos Departamentos Operacionais e pelo Fórum Coopérnico.

Desafios

- Disponibilidade e capacidade de envolvimento dos diferentes coordenadores e membros.

5. Reforço da estrutura

a. Coesão interna

Balanço

Qualquer entidade deve ter como elemento central da sua atuação garantir que quem está disponível para colaborar e dar o seu input (seja este regular ou pontual) tenha essa oportunidade. Para tal, é fundamental que a sua estrutura providencie o enquadramento que o permita.

A Coopérnico, fruto da sua génese recente e de uma ainda frágil estrutura de apoio, não apenas ao nível do secretariado técnico (com uma pessoa a tempo inteiro e outra a part-time) que só recentemente foi possível estabilizar (fruto de diversas alterações ao longo do ano), mas também ao nível da Direção (essencialmente

constituída por dois membros mais ativos face à ausência no estrangeiro do terceiro elemento), tem tido dificuldade em providenciar as condições institucionais e estruturais que permitam o apoio a quem quer colaborar e a criação das oportunidades para atrair novas colaborações.

Como referido anteriormente, estas dificuldades são claras no que diz respeito à dinamização dos Grupos de Trabalho (futuros departamentos) e dos Núcleos Regionais, sendo muito importante alterar este estado das coisas.

Reforço da estrutura de apoio operacional e estratégico

A presente proposta de reorganização interna surge por duas razões essenciais:

1. O significativo volume de trabalho decorrente da gestão quotidiana da Coopérnico: de facto, a carga de trabalho é muito significativa e com uma Direção com essencialmente dois membros ativos e uma pessoa e meia no apoio de secretariado e operação, torna-se imperativo descentralizar de forma a permitir uma distribuição mais equilibrada das tarefas, permitindo que a Direção se possa concentrar nos aspetos estratégicos.
2. É reconhecido que o modelo dos grupos de trabalho e dos núcleos regionais não tem funcionado como esperado. A mobilização dos cooperadores para um trabalho continuado requer um trabalho de envolvimento que a Direção não tem conseguido assegurar convenientemente por excesso de trabalho. Esta proposta permitirá dar um passo em frente ao permitir envolver mais pessoas neste trabalho.

Proposta

Criação de departamentos temáticos que terão um coordenador nomeado pela Direção e aos quais serão atribuídas responsabilidades específicas na sua área, sendo este trabalho realizado em permanente articulação com a Direção.



Esta estrutura será ainda sustentada por dois colaboradores a tempo inteiro que prestam apoio aos diferentes departamentos.

Descrição sumária das responsabilidades genéricas e específicas de cada departamento

Departamento de Produção

- Acompanhamento dos atuais projetos de produção da Coopérnico, incluindo a monitorização da energia produzida através das plataformas existentes.
- Avaliar e dar resposta às propostas de novos projetos que chegam à Coopérnico.
- Desenvolver uma análise prospetiva das diferentes possibilidades de investimento futuro em projetos de produção face à legislação existente.
- Publicar trimestralmente dados estatísticos relativos à produção.

Departamento de Comercialização

- Acompanhar o processo de comercialização de eletricidade em parceria com um fornecedor de eletricidade e dar resposta às solicitações que cheguem sobre esta área;
- Desenvolver as iniciativas necessárias para preparar a Coopérnico para o passo da independência enquanto fornecedor de eletricidade.

Departamento de Estrutura Interna e Organização

- Desenvolvimento e aplicação de estratégias que visem estimular a coesão interna e a boa comunicação entre todos (Direção, Departamentos, Núcleos, Cooperadores)
- Desenvolvimento e manutenção dos Sistemas de Informação necessários ao desenvolvimento das atividades da cooperativa (site, etc). O departamento procurará internalizar o mais possível estas funções, procurando obter ganhos orçamentais em simultâneo com a melhoria dos próprios sistemas. Note-se que a responsabilidade dos conteúdos será do departamento de Comunicação e Relações Institucionais, ficando somente a componente técnica sob a responsabilidade deste departamento.
- Responsabilidade pela realização das reuniões periódicas desta estrutura (entre direção e departamentos).
- Dar resposta às solicitações que cheguem à Coopérnico sobre esta área.

Departamento de Comunicação e Relações Institucionais

- Desenvolvimento de uma estratégia de comunicação com o objetivo de aumentar o número de membros e clientes da Coopérnico.
- Estabelecimento de parcerias institucionais que possam reforçar os objetivos da Cooperativa.

- Desenvolvimento de conteúdos para as ferramentas de comunicação da Coopérnico (página na internet, facebook, twitter, etc.).
- Desenvolvimento e aplicação de uma estratégia de criação de novos Núcleos Regionais e/ou fomento da dinamização de atividades a nível regional

Os coordenadores dos diferentes departamentos serão convidados a participar nas reuniões da Direção, sempre que os temas em debate se interliguem com a sua área de trabalho, estando prevista a realização de reuniões regulares quinzenais com todos os coordenadores.

Os coordenadores poderão integrar nos departamentos que dirigem cooperadores que mostrem a sua disponibilidade para colaborar de forma continuada e consequente.

6. Comunicação

a. Adesão de novos membros e clientes

Balanço

Face à decisão, na Assembleia Geral de Março de 2015, de apostar pelo preço mais baixo possível na eletricidade, abdicando da margem de negócio da cooperativa no processo, foi impossível a criação de programas como o previsto no último plano de atividades, com descontos na eletricidade para membros ou para cooperadores que trouxessem novos membros para a cooperativa.

O próximo ano

Estas condições mudarão com a passagem da Coopérnico a comercializadora de eletricidade, pelo que se propõe o lançamento de programa member-get-member, com a oferta de benefícios ao membro que cativa novos membros

b. Programa de comunicação

Balanço

Verifica-se uma necessidade de alterar a estratégia reorientando o foco até agora atribuído às universidades, visto tratar-se de um público menos disponível para viabilizar a Cooperativa (fraca capacidade de investimento e/ou enfoque em necessidades mais imediatas – pe. emprego).

A aposta na estratégia de comunicação que destaque a Coopérnico na imprensa e comunicação social é também uma estratégia a manter, considerando os resultados que permite atingir no que respeita à divulgação da cooperativa.

O próximo ano

Procurar-se-á também alinhar a estratégia da cooperativa de forma a chegar a diferentes públicos, que partilhem os valores da Coopérnico.

- Dirigir a nossa comunicação mais para o público escolar (possibilidade de transmitirem aos pais)
- Participação em eventos dirigidos a diferentes públicos (Greenfest, Verde Movimento, ...) e, sobretudo, reforço da participação em eventos de âmbito regional.

- Procurar incluir referências, notícias sobre a Coopérnico em newsletters, jornais, publicações de diferentes entidades (em particular as que se dedicam à área da sustentabilidade)
- Assumir posições sobre temas relevantes para a cooperativa com emissão de comunicados de imprensa como forma de promover a notoriedade da Coopérnico
- Tradução da página da Coopérnico para inglês
- Manutenção da assessoria mediática

Desafios

- Recursos financeiros
- Necessidade de estabelecer parcerias
- Encorajar o envolvimento dos membros na identificação dos eventos por todo o país onde fará sentido a Coopérnico estar presente bem como assegurar a representação da cooperativa nos mesmos.

c. Parcerias estratégicas

Balanço

Durante 2015 não foi dado um grande foco ao estabelecimento de parcerias, muito embora seja agora claro que para uma entidade como a Coopérnico, ainda de pequena dimensão e de génese recente, é fundamental estabelecer parceria com entidades que possam servir de multiplicadores da mensagem da Coopérnico.

O próximo ano

Neste contexto, propõe-se que em 2016 se intensifique o estabelecimento de parcerias estratégicas para a intervenção da Coopérnico, entre elas: Oikos, ABAE, Escuteiros, Confagri, Inatel, Deco, Associações empresariais

Desafios

- Tempo para a realização das reuniões por parte da direção
- Capacidade de tornar a parceria atrativa para os nossos parceiros

d. Promoção dos serviços a membros

Balanço

Entre os membros da Coopérnico existem diversos tipos de pessoas e organizações, com conhecimentos desde as áreas mais técnicas às áreas de gestão.

Além disso, como é natural, são membros da cooperativa algumas empresas que atuam no setor das renováveis e que podem, por um lado, ser concorrentes entre si mas que, por outro, poderão vir a desempenhar um papel fundamental na promoção de novos projetos da cooperativa e ser entidades de referência para membros que pretendam desenvolver os seus próprios projeto de renováveis.

Fo iniciado em 2015 o processo de criação de um “banco de competências” que permita por um lado criar sinergias entre membros, aproveita os vínculos existentes e utilizar o know-how existente em benefício dos membros.

O próximo ano

Propõe-se reforçar a existência do banco de competências, convidando à integração de novos membros bem como oferecendo-lhe maior destaque na comunicação interna da cooperativa.

Procurar-se-á também estabelecer acordos com as diferentes empresas que fazem parte do banco de competências tendo em vista a oferta de descontos aos cooperadores da Coopérnico, como solicitado pelos membros na resposta ao inquérito realizado.

Desafios

- Levar a que mais empresas adiram à Coopérnico
- Garantir a qualidade do serviço prestado

7. Participação em projetos nacionais e europeus

Balanço

Durante 2015 foram desenvolvidas várias atividades tendo em vista posicionar a Coopérnico como um parceiro para projetos, em particular a nível europeu.

A participação da Coopérnico enquanto membro fundador da RESCOOP, bem como o esforço de redação de candidatura por parte da direção da cooperativa, permitiu a aprovação do primeiro projeto da cooperativa no âmbito do programa Horizonte 2020: o REScoop Plus. Este projeto vem no seguimento do projeto RESCOOP20-20-20 e procura apoiar as cooperativas a irem para além das suas atividades de produzir e fornecer eletricidade, e a desenvolverem um novo pilar de atuação dirigido ao fomento da adoção de medidas de poupança de energia por parte dos seus membros.

Houve ainda um segundo convite para a Coopérnico ser parceira em mais um projeto Europeu, desta feita sobre plataformas de mobilização e participação democrática em cooperativas de energias renováveis.

Também recentemente concluída foi a candidatura à primeira fase da convocatório SUDOE (Interreg) que visa estabelecer uma rede de cooperativas de energia a nível ibérico, bem como a sensibilização dos cidadãos e empresas para a adesão às cooperativas.

O próximo ano

- Prospeção de oportunidades de participação em projetos nacionais financiados ao abrigo do programa Portugal 2020, incluindo ferramentas de formação e aconselhamento de possíveis parceiros (IPSS, Câmaras Municipais, etc.) e apoio a candidaturas em que a Coopérnico possa beneficiar diretamente.
- Prospeção de oportunidades de participação em projetos nacionais financiados pelo Governo Português, nomeadamente pela ADENE, DGEG e Ministério do Ambiente, Ordenamento do Território e Energia, que abrangem a área das energias renováveis e eficiência energética, para os seus cooperantes e parceiros.

- Manutenção da política de proatividade e aproveitamento de oportunidades de participação em projetos Europeus financiados pela Comissão Europeia, no âmbito dos Desafios Societais do programa Horizonte 2020 e outros, onde a Coopérnico possa assumir o papel de parceiro.

Desafios

- Assegurar os recursos humanos que possam explorar as diferentes possibilidades de financiamento a nível nacional e europeu

6. Orçamento para 2016

Ano	Detalhe	2016
Crescimento	Membros	600
	Capital Social Inicial	31,980 €
	Capital Social Novo	18,000 €
	Capital Social Final	49,980 €
Proveitos		767,386 €
Financiamento Europeu	RESCOOP Plus	44,467 €
Produção	Consortio Europeu + Biovilla + UPAC	37,569 €
Comercialização	Nº clientes particulares	600
	Nº clientes Empresa	50
	Faturação	681,480 €
	IEFP	3,870 €
Custos		752,654
Custos Produção	20% faturação (arrendamentos, manutenção, etc.)	7,514 €
Custos Comercialização	Custos	641,268 €
Staff	2 Full-time + RESCOOP Plus	36,680 €
Escritório	125€/mês trabalhador	4,500 €
Software	CRM + ERP	35,000 €
Contabilidade	125€/mês	1,613 €
Comunicação e imagem	Design/Marketing/PR	3,000 €
Garantias Bancárias	EDP-D + REN	19,238 €
Consumíveis e imprevistos	5% da faturação	3,841 €
Deslocações e ajudas de custo		3,500 €
EBITDA		15,632
Amortização ativos	15 anos	30,094
EBIT	0	-14,462
Pagamento Juros (€)	4% juros anuais	7,010
EBT	0	-21,472
Impostos		0
Net profit	0	-21,472
Operational Cash-Flow (EBIT+A-I)		8,622
FREE CASH FLOW		8,622
Novo Capital Social		18,000
Investimento de Capital Social em Produção	(possível)	18,750
Amortização dívida	Pagamentos aos membros	11,663
LIQUIDEZ	45,000	41,208

7. Orçamento plurianual: 2016-2018

Ano	2016	2017	2018
Crescimento	600	1,200	2,400
	31,980 €	49,980 €	85,980 €
	18,000 €	36,000 €	72,000 €
	49,980 €	85,980 €	157,980 €
Proveitos	767,386 €	1,500,042 €	2,788,723 €
Financiamento Europeu	44,467 €	44,467 €	44,467 €
Produção	37,569 €	63,256 €	114,690 €
Comercialização	681,480 €	1,390,219 €	2,625,366 €
Outros Subsídios	3,870 €		
Custos	752,654	1,411,702	2,591,808
Custos Produção	7,514 €	12,651 €	22,938 €
Custos Comercialização	641,268 €	1,308,186 €	2,468,553 €
Staff	36,680 €	37,834 €	36,680 €
Escritório	4,500 €	5,400 €	6,480 €
Software	35,000 €	14,400 €	17,280 €
Contabilidade	1,613 €	1,935 €	2,322 €
Comunicação e imagem	3,000 €	3,600 €	4,320 €
Garantias Bancárias	19,238 €	23,086 €	27,703 €
Consumíveis e imprevistos	3,841 €	4,610 €	5,532 €
Deslocação e ajudas de custo	3,500 €	3,675 €	3,675 €
EBITDA	15,632	88,340	196,915
Amortização ativos	30,094	33,032	44,108
EBIT	-14,462	55,308	152,807
Pagamento Juros (€)	7,010	8,294	12,942
EBT	-21,472	47,014	139,865
Impostos	0	11,048	32,868
Net profit	-21,472	35,966	106,997
Operational Cash-Flow (EBIT+A-I)	8,622	80,046	183,973
FREE CASH FLOW	8,622	68,998	151,104
ACCUM CASH FLOW	8,622	77,620	228,724
Novo Capital Social	18,000	36,000	72,000
Investimento de Capital Social em Produção	18,750	56,250	112,500
Amortização dívida	11,663	15,042	24,378
LIQUIDEZ	41,208	74,915	161,141