

ALCEMAR LUIZ CANDIOTTO

**CRESOL DIGITAL +
ASSOCIAÇÃO E ABERTURA DE CONTA CORRENTE
ON LINE**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL: COOPERATIVAS DE CRÉDITO, de Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, da FGV como pré-requisito para a obtenção do título de Especialista.

Orientadora: Myrian Layr Monteiro Pereira Lund

**FRANCISCO BELTRÃO – PARANÁ
2019**

ALCEMAR LUIZ CANDIOTTO

**CRESOL DIGITAL +
ASSOCIAÇÃO E ABERTURA DE CONTA CORRENTE
ON LINE**

Myrian Layr Monteiro Pereira Lund

**Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso Pós-
Graduação *lato sensu* MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL:
COOPERATIVAS DE CRÉDITO, Nível de Especialização, do
Programa FGV Corporativo requisito para a obtenção do título de
Especialista**

TURMA II

Francisco Beltrão – PR

2019

FOLHA DE APROVAÇÃO

O Trabalho de Conclusão de Curso

**CRESOL DIGITAL +
ASSOCIAÇÃO E ABERTURA DE CONTA CORRENTE
ON LINE**

Elaborado por ALCEMAR LUIZ CANDIOTO e aprovado pela Coordenação Acadêmica foi aceito como pré-requisito para obtenção do MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL: COOPERATIVAS DE CRÉDITO Curso de Pós-Graduação lato sensu, Nível de Especialização, do Programa FGV In Company.

Data da aprovação: _____ de _____ de _____

Coordenadora Acadêmica
Myrian Layr Monteiro Pereira Lund

Professora Orientadora do TCC
Myrian Layr Monteiro Pereira Lund

RESUMO EXECUTIVO

A Cresol, instituição financeira cooperativa, atuou por muitos anos exclusivamente com agricultores familiares na oferta de produtos e soluções financeiras. Partindo de 2016, com a reestruturação e a abertura de seu público para outros ramos, incluindo neste nicho o público urbano o qual demanda alterações em sua estrutura operacional sugere-se alteração de procedimentos para a associação e abertura de conta corrente. O ponto principal do Plano de Negócio (PN) consiste em um aplicativo para dispositivos móveis para que se possa disponibilizar ao novo público o processo de associação ao Sistema Cresol em via remota.

Diante de novo desafio, o Plano de Negócio elaborado apresenta operacionalmente a possibilidade de maximizar a associação de pessoas as cooperativas de Crédito do Sistema Cresol.

O grande diferencial além de disponibilizar o serviço de associação a qualquer momento, é de o pretendente a associado providenciar a digitalização e envio de seus documentos para a cooperativa, além do preenchimento dos dados pessoais no sistema interno, evitando assim o custo de manter um colaborador na singular para a realização deste trabalho.

Neste foco, o futuro associado providencia toda a documentação necessária, realiza a digitalização, preenche dados para o cadastramento diretamente no aplicativo, sendo que após isso, estes dados serão utilizados para preenchimento automático do cadastro no Sistema Operacional da Cresol para realizar a análise e validação destas informações de dados.

O custo de desenvolvimento, orçado em empresas do ramo em R\$ 126.000,00, se comparado ao custo de desenvolvimento de outros sistemas informatizados na mesma linha de funcionamento o valor classifica-se como adequado, sendo que pela redução de trabalho de um colaborador, por cooperativa, que atualmente realiza este serviço de cadastramento manual o custo do investimento se pagará em 11 meses conforme demonstrado no item 8.1.2.

Em relação ao marketing, ficará vinculado a redes sociais que proporcionam baixo custo e atingem um grande número de pessoas, possíveis novos associados, e esta orçado em R\$ 3.000,00 mensal.

Neste contexto o aplicativo trará benefícios as cooperativas como redução de necessidade de mão de obra e propiciara incremento do quadro social.

SUMÁRIO

Sumário

1. INTRODUÇÃO.....	6
1.1. Missão:.....	7
1.2. Visão:.....	7
1.3. Princípios:.....	7
1.4. Análise Estratégica de Posicionamento.....	9
1.5. Fatores Críticos de Sucesso.....	9
2. PROPOSTA DE VALOR	10
2.1. Proposta de Valor:.....	10
2.2. Embasamento.....	10
3. ANÁLISES	11
3.1. Mercado externo.....	12
3.2. Mercado Interno.....	12
3.3. Público Alvo.....	13
4. NOME DO PROJETO:.....	13
4.1. Motivação pessoal:.....	13
4.2. Contribuição para a cooperativa ou sistema Cresol:	14
5. PROCESSO OPERACIONAL DO APLICATIVO.....	14
5.1. Estrutura de funcionamento.....	14
5.2. Funcionalidade do aplicativo	15
5.3. Cooperativas a implementar o aplicativo.....	16
6. Plano de Comunicação e Marketing.....	16
6.1. Opções de Marketing sugeridas	17
7. Estrutura e Operação.....	18
8. Plano Financeiro.....	18
9. Cronograma.....	22
10. CONCLUSÃO	23
11. REFERÊNCIAS	24

1. INTRODUÇÃO

O modelo de organização em cooperativa surge quando determinado grupo de pessoas buscavam o benefício comum em juntar forças para suprir suas necessidades financeiras e conseguirem a inserção bancária. Neste momento foram fundadas as cooperativas do Sistema Cresol em 1995 para sanar necessidades relacionadas à falta de serviços financeiros para os agricultores familiares.

Teve início na cidade de Dois Vizinhos- Paraná onde teve a abertura da primeira cooperativa do sistema Cresol, onde possui também instalada a sede da Central Cresol Baser. Hoje o Sistema tem uma área de abrangência com postos de atendimento, além do Paraná nos estados de Santa Catarina, Minas Gerais, Espírito Santo, Rondônia, São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul, com perspectivas de expansão para novas áreas.

Em seus 24 anos de fundação, a CRESOL, tornou-se um exemplo bem-sucedido de cooperativas de crédito, fornecendo aos cooperados que antes possuíam dificuldades de acesso à serviços financeiros, (atualmente mais de 450 mil cooperados) acesso a todo portfólio de serviços disponíveis no mercado financeiro.

A Cresol é um Sistema Cooperativo que se inovou e desafiou a fazer a diferença de atendimento, hoje sendo referência Nacional em Crédito Solidário neste segmento.

A Cresol nasceu para atender um público desassistido no Sistema Financeiro Nacional. No caso Agricultores Familiares. Da mesma forma, o presente Plano de Negócio (PN) tem o objetivo de atender parcela da sociedade que tem dificuldade de comparecer a uma cooperativa para o processo de associação, que se encontram, também desassistidos pelo Sistema Bancário tradicional em sua grande maioria, tendo o primordial objetivo de prover a facilidade de associação e abertura de conta corrente através de aplicativos para dispositivos móveis, contribuindo assim para que o futuro associado possa utilizar de seu tempo disponível para realizar este procedimento de associação, sem ter que se deslocar até uma cooperativa mais próxima para realizar o processo presencial.

A Cresol, fornecedora de diversas soluções financeiras, terá a oportunidade de fazer desta demanda retraída, uma possibilidade de atender este segmento e fazer bons negócios agregando resultados a seus associados

O objetivo das Cooperativas Cresol é promover a inclusão financeira e o desenvolvimento social em cada região em que está inserida, aproximando dos cooperados os produtos e serviços financeiros.

1.1. Missão:

Agregar valor aos cooperados pela facilidade na abertura de conta e acesso a soluções financeiras necessárias ao seu bem-estar financeiro e possibilitando simultaneamente o desenvolvimento local e a sustentabilidade institucional.

1.2. Visão:

Ser reconhecido pelos associados como referência na facilidade de associação e na oferta de soluções financeiras para os associados com a promoção do desenvolvimento local e sustentável e o bem-estar financeiro do associado.

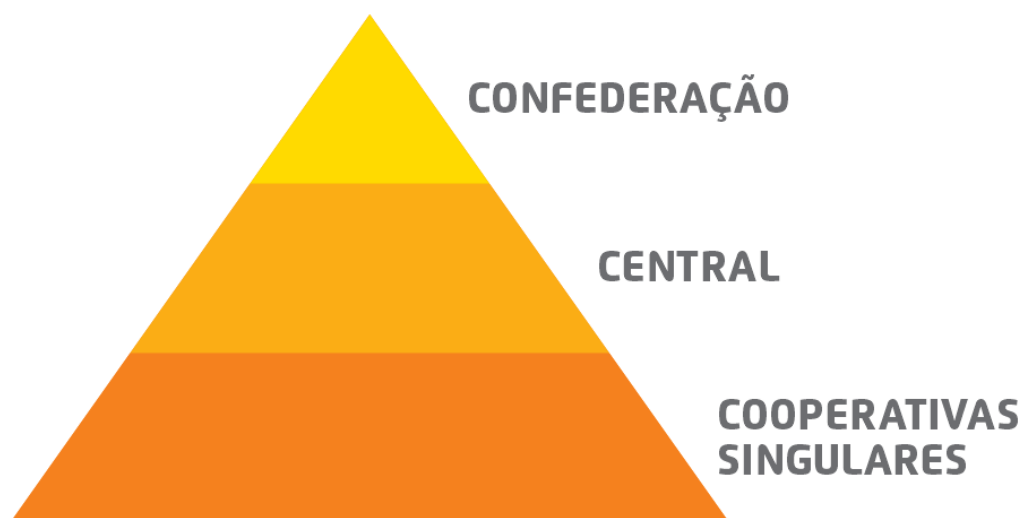
1.3. Princípios:

Interação solidária, Bem-estar financeiro do cooperado, Simplicidade de acesso, Formação, capacitação e organização dos associados, Descentralização das decisões, Crescimento horizontal, Democratização e profissionalização do crédito, Desenvolvimento social, Sustentabilidade.

Com base nestas informações, o presente trabalho tem a incumbência de desenvolver um projeto para facilitar a associação de pessoas que não possuem condições de comparecer a uma cooperativa da Cresol em horário comercial para proceder a associação e abertura de conta corrente.

Propomos neste Plano de Negócio (PN) uma atuação direta com público jovem e tecnológico.

Figura 01: Estrutura Organizacional



Fonte: Do próprio autor

Confederação Cresol é o órgão máximo das Centrais de Cooperativas de representação do cooperativismo solidário, hoje composto por quatro centrais, a saber.

Central Cresol Baser - Instalada na cidade de Francisco Beltrão, estado do Paraná com 25 cooperativas e um total de 240 agências de relacionamento.

Central Cresol Central - Instalada na cidade de Chapecó em Santa Catarina, tendo 30 cooperativas e 123 agências de relacionamento.

Central Cresol Sicoper - Instalada na cidade de Passo Fundo, Rio Grande do Sul com 21 cooperativas e 107 agências de relacionamento. idem

Central Ascoob - Instalada na cidade de Serrinha no estado da Bahia tendo 5 cooperativas e 40 agências de relacionamento.

As Centrais de Crédito são órgãos legais do sistema cooperativo de crédito tendo a representação das singulares no aspecto político e de serviços. Estruturam as políticas do Sistema e a forma institucional de agir, além de comportar todas as áreas e departamentos que prestam serviços às instâncias menores.

As Cooperativas Singulares são organizações, compostas por Conselhos e Diretoria Executiva, que realizam o gerenciamento e o controle de suas agências.

As agências de relacionamento estão vinculadas a uma cooperativa singular. São as unidades que atendem localmente os cooperados, facilitando o acesso as soluções financeiras oferecidas pela cooperativa.

1.4. Análise Estratégica de Posicionamento

O segmento do cooperativismo financeiro no Brasil é altamente promissor e apresenta intenso crescimento. No Brasil hoje, existem em atividades 910 cooperativas, 34 Centrais e 4 Confederações (Fonte Banco Central – Abril/2019)

As cooperativas, administram ativos em torno de R\$ 200 Bilhões, de origem de mais de 7,5 milhões de associados. Somadas, as cooperativas ocupam a 6ª posição entre as maiores instituições financeiras do país conforme levantamento realizado no site Cooperativismo de Crédito (<https://cooperativismodecredito.coop.br>) com acesso feito em 20/05/2019 .

O cooperativismo financeiro precisa estar aberto a negócios inovadores que promovam o encontro entre usuários do sistema financeiro e fornecedores de produtos e/ou serviços. O crescimento cooperativista cresce de forma significativa no Brasil, segundo dados do Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito (FGCoop) em 10 anos o número de cooperados aumentou em 198,4% (Fonte Portal do Cooperativismo) conforme pesquisa realizada em 23/05/2019.

As micro, pequenas e médias empresas no Brasil ainda estão em fase de absorção da cultura cooperativista financeira e aos poucos estão avançando para dar grandes saltos na rede financeira cooperativista. Há necessidade de produtos simples, porém especializados, eficazes e ágeis.

1.5. Fatores Críticos de Sucesso

Para o sucesso do projeto, alguns fatores são relevantes e de maior impacto. Assim se faz necessário compreendê-los para gerar clima operacional favorável os quais abordamos a seguir

- a) Entendimento dos profissionais que hoje atendem o departamento de cadastro sobre a não substituição de suas funções atuais pelo novo sistema, e sim a compreensão que este proporcionará a focar sua força de trabalho em novos processos, permitindo assim a ampliação de seus conhecimentos no “negócio cooperativa”.
- b) Entendimento das cooperativas que irão aderir ao projeto que não irá ocorrer custos adicionais com o novo sistema, e sim redução de necessidade de mão de obra de seus colaboradores quanto a busca,

coleta de informações e tempo de digitalização de dados no sistema Colmeia.

- c) Realocação da força ociosa de trabalho dos colaboradores do setor de cadastro para a área comercial visando ampliação de negócios com este novo público.

2. PROPOSTA DE VALOR

2.1. Proposta de Valor:

Disponibilizar ao futuro associado a facilidade de associação e abertura de conta corrente a qualquer momento de acordo com seu tempo disponíveis.

A ideia principal não é ter receitas ou sobras com o aplicativo, mas sim, a possibilidade de atrair sócios e, com isso, a geração de negócios com os novos associados que possibilitarão o incremento nas receitas da cooperativa por meio de operações de crédito e/ou outros serviços disponíveis.

2.2. Embasamento

A referência deste projeto tem por base informações vinculadas ao novo perfil da população e ao crescimento constantes de correntistas vinculados a bancos digitais devido a praticidade de abertura de conta corrente e o número de usuários destes conforme destaca a reportagem do site Infomoney no trecho abaixo demonstrado, o qual foi retirado do site <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas>, consultado em 23 de Maio de 2019.

.....

Uma dessas concorrentes é o Banco Inter, segunda maior Fintech Brasileira em numero de clientes, com quase 1,4 milhões de correntistas, o Nubank passa de 5 milhões de usuários

.....

3. ANÁLISES

Concorrência indireta com Fintech e bancos digitais devido a disponibilização de tecnologia e facilidade de abertura de conta corrente digital, considerando que são bancos e não cooperativas.

Concorrente direta com cooperativas financeiras, mais especificamente um sistema Cooperativo já com existência de APP chamado “Faça Parte” o qual somente permite associação em agências digitais, as quais não estão disponíveis em todas as suas cooperativas.

Será necessário também consulta a setor jurídico da Central sobre assuntos ligados a legislação atual quanto a aceitação de “concordância e aceite eletrônico” quando se refere a ficha matrícula da cooperativa, visto que necessita deixar esclarecido ao associado os seus direitos e deveres quanto a associação.

As perguntas realizadas na entrevista a outro sistema que já possui um aplicativo na mesma linha de utilização e ao jurídico da Central Cresol Baser detalhada no anexo I e II deste material.

Inicialmente conclui-se que a agencia digital é uma agência localizada em grandes cidades, com população superior a 100 mil habitantes, onde o fluxo de pessoas que comparecem a uma agência de cooperativa para associação é reduzido devido a longas distâncias entres seus postos de trabalho e as agências físicas, sendo que para o sistema cresol repete-se nas agências que estão localizadas nas grandes cidades com população superior a 80 mil habitantes.

Também a aceitação de “concordância digital” é possível, sendo que se recomenda acolha de “aceite” em documentos físicos quanto a Ficha Matrícula e do acesso as informações de Direitos e Deveres dos associados.

Sendo assim recomenda-se que após o processo de filiação, a cooperativa desloque um Analista até a residência ou local de trabalho do novo associado para entrega e acolha das assinaturas em documentos físicos deste.

Este analista poderá ser o mesmo colaborador que hoje dedica grande parte de seu tempo para a análise de documentos físicos para a associação, o qual, com a utilização deste aplicativo irá reduzir o seu tempo dedicado a validação física de documentos.

Ressaltando que a associação de novas pessoas será sempre vinculada a cooperativa de sua área de atuação mais próxima, evitando assim a necessidade de deslocamento deste colaborador para outros municípios.

3.1. Mercado externo

Preocupação quando ao avanço das Fintechs pois mesmo não sendo concorrente direta do ramo cooperativo, as pessoas (possíveis associados) tem grande facilidade de acesso à tecnologia.

Preocupação com fraudes documental, pois, as informações serão enviadas diretamente pelo aplicativo do futuro socio, e este pode realizar fraude da documentação que não são percebidas em fotos de aplicativos.

Alteração da legislação vigente, pois poderá ter proibições pelos órgãos fiscalizadores e não mais ser permitida a abertura de conta por via digital

Preocupação com a nova política governamental, o qual ainda não se posicionou sobre o assunto “cooperativa” podendo dar apoio incondicional ou não para o ramo cooperativista.

Preocupação com a segurança dos dados, visto a risco de hackers invadir sistemas e também quanto a qualidade da conexão com internet na área rural.

Facilidade de atingir público jovem, mas com dificuldade de atingir público rural com idade superior, visto a “repulsa” tecnológica de algumas pessoas.

Angariar pessoas simpatizantes do cooperativismo, principalmente neste momento de forte crescimento das cooperativas no ambiente nacional.

Conquista de novos associados devido ao esforço contínuo que o sistema cooperativo de crédito realiza principalmente focado no trabalho de Educação Financeira em que as cooperativas estão investindo.

Previsão de crescimento do sistema cooperativo de crédito vislumbrado, apoiado pela nova visão do Banco Central o qual tem apoiado a causa cooperativa

Busca de pessoas que ainda não estão bancarizadas devido ao processo associação presencial em cooperativas de crédito

3.2. Mercado Interno

Dificuldade em gerenciamento da ativação e movimentação das contas dos associados, visto o grande número de associados inativos em movimentação de conta corrente

Dificuldade atual na integração tecnológica de sistemas externos com o sistema principal de controle de movimentação de contas de associados.

Dificuldade na mudança cultural de algumas cooperativas quanto a substituição de documentos físicos para documentos eletrônicos.

Facilidades na incrementação e desenvolvimento de sistemas vinculados ao ramo cooperativista

Facilidade no atendimento as demandas devido ao conhecimento do negócio cooperativista.

Facilidade no atendimento as normas de capitalização, visto que já está previsto adequação do capital social em estatuto para o valor inicial de R\$ 1,00

Facilidade devido a implantação da nova regra de simplificação de abertura de conta corrente.

3.3. Público Alvo

Inicialmente procura-se atingir o público urbano e filhos de associados com maior facilidade de aceitação de tecnologia.

A nova geração está adaptada a tecnologia e visa suprir suas necessidades através da utilização da mesma, visando maior tempo disponível para outras atividades bem como qualidade de vida.

Nova geração busca agilidade e segurança com o uso de tecnologia, os quais estão buscando os concorrentes e mesmo bancos digitais devido a tecnologia oferecida por estes.

4. NOME DO PROJETO:

Cresol Digital Mais

A proposta é desenvolver um aplicativo eletrônico para Celular ou Computadores que possibilitará ao futuro associado solicitar associação ao sistema Cresol em uma das 240 agências disponíveis bem como abertura de conta corrente de forma eletrônica sem a necessidade de deslocamento até uma agência.

Implementação de “robôs” de conferência e validação de dados dos documentos obrigatórios com os dados do cadastro permitindo assim a abertura de conta e liberação imediata de acesso a movimentações

4.1. Motivação pessoal:

Busca de informatização e benefícios a Cresol facilitando com isso a redução dos custos administrativos para a associação bem como aumento do quadro social.

4.2. Contribuição para a cooperativa ou sistema Cresol:

Incremento de novos associados para as singulares com facilidades de acesso

Aumento de ativos administrados pois possibilita movimentação financeira eletrônica

Redução de custos operacionais, pois com a automatização do processo de associação e abertura de conta poderemos reduzir a necessidade de colaboradores para este fim específico

Busca de novos associados na área urbana (novo público alvo da Cresol) bem como aos filhos de agricultores (projeto “Renovação do Público Cresol 2020”)

Oferecimento e comparabilidade de serviços financeiros eletrônicos com a concorrência, contribuindo assim para a busca de novas possibilidades de negócios com o novo público jovem que é o foco da Cresol 2020 no seu Planejamento Estratégico (PEP).

Possibilidade de negócios com o novo quadro social, refletindo assim em aumento de receitas.

5. PROCESSO OPERACIONAL DO APLICATIVO

5.1. Estrutura de funcionamento

Para a implementação deste aplicativo não será necessário incremento de nova estrutura operacional nas agências, visto que todo o processo após desenvolvido será disponibilizado nas redes sociais e nas lojas de aplicativos para celulares. O foco das agências será apenas o acompanhamento junto as suas comunidades e o marketing efetuado pela Central Baser

Não será necessário plano de Governança, devido ao não necessitar de gerenciamento do processo exceto a validação dos dados dos documentos enviados na solicitação de associação.

Utilização de mão de obra já existente nas cooperativas, a qual está focada grande parte na validação de documentos físicos, e como parte deste trabalho será efetivado via Sistemas Operacionais (robôs), estes colaboradores terão redução de trabalho operacional para este novo processo.

O novo aplicativo estará disponível para todas as cooperativas do sistema Cresol Baser, sendo que na Central ou na Confederação deverá apenas manter

junto a sua estrutura de Suporte Tecnológico colaboradores com conhecimento do processo associativo bem como do funcionamento do aplicativo caso ocorra a necessidade de intervenção ou ajuda a alguma cooperativa caso ocorra algum tipo de inconsistência ou dúvidas.

Na análise documental, as cooperativas do Sistema Cresol Baser continuarão com o suporte técnico jurídico que hoje já possuem, sendo assim, não terá necessidade de incremento de custos com pessoal para atendimento de demandas

5.2. Funcionalidade do aplicativo

O aplicativo será constituído com inteligência para identificar diversas situações específicas como a cooperativa mais próxima a residência do associado.

O futuro associado, ao acessar o aplicativo irá receber informações minuciosas de cada procedimento necessário para a realização do pedido de associação, sendo assim, ao acessar a tela inicial o sistema irá solicitar ao proponente que informe:

- Número do CPF
- Nome completo
- Filiação
- Estado civil
 - Se casado nome do cônjuge
- Solicitara que o proponente efetue no ato o registro por foto de:
 - Documento de identificação com foto emitido por órgão oficial (RG, CNH, Passaporte, etc.)
 - Comprovante de endereço
- Endereço completo com CEP

Ao receber a informação do CEP do proponente o aplicativo identificara qual a cooperativa/Agencia mais próxima e direcionara os dados enviados para o setor de cadastro desta cooperativa, e solicitando ao final do processo qual o dia e horário que um representante da cooperativa poderá realizar a visita para acolha de assinaturas e apresentação das informações necessárias e devidas.

Desta forma o analista de negócios da agencia a que o proponente estiver vinculado, que já tem em suas funções diárias a incumbência de realizar visitas a associados, poderá incluir em sua agenda do dia indicado uma visita a este para a acolha das assinaturas necessárias bem como realizar a apresentação dos produtos que a cooperativa possui, visando a prospecção de negócios.

Com isso, já existindo na Central Baser, departamento de suporte tecnológico e Jurídico as cooperativas e nas cooperativas já possuindo os departamentos especializados em cadastro e analistas de negócios com a tarefa de realizar

visitas, não será necessário incremento de novos colaboradores ou custos para a implementação deste novo aplicativo.

Com o preenchimento de informações pessoais pelo próprio proponente, a operação de inserção de dados no sistema operacional da Cooperativa, Sistema Colmeia, que hoje é feito por um colaborador da cooperativa, será realizada automaticamente quando do pedido de associação, sendo assim, reduzindo a necessidade de mão de obra para este fim e liberando o colaborador que hoje se dedica exclusivamente para este processo dedicar seu tempo a outros afazeres.

5.3. Cooperativas a implementar o aplicativo

Todas as cooperativas filiadas ao sistema Cresol Baser, e se aprovado via Confederação poderá ser utilizado para todas as cooperativas do Sistema Cresol Confederação, pois dependerá apenas de cadastramento e liberação de acesso ao novo aplicativo

6. Plano de Comunicação e Marketing

A estratégia de marketing pode ser conceituada como um conjunto de princípios nos quais a corporação pretende realizar seus objetivos em um mercado-alvo. Os objetivos de marketing, por sua vez, derivam da estratégia corporativa, a qual depende da análise das forças e fraquezas internas da empresa e o estudo macro ambiental (Kotler, 1993).

A Cresol investe em várias formas de mídia como estratégia de fortalecimento e solidificação da marca. Neste viés, investe em:

Outdoors;

Revistas;

Jornais;

Rádios;

Televisão;

Redes sociais; e

Outras formas de marketing

No entanto, a maior estratégia tem sido investir em patrocínios de equipes de futebol dos mais variados estados, sendo o maior investimento na equipe de futebol de salão da cidade de Francisco Beltrão devido a sua boa atuação na Liga Nacional de Futsal (LNF), passando a utilizar o nome “Cresol Marreco Futsal”.

Outra forma bem-sucedida foi a participação em massa de feiras e exposições de grande visibilidade como: Show Rural de Cascavel, Expointer, Agrishow, Expobel entre outras.

O marketing para o que se propõe poderá ser efetuado diretamente via redes sociais (digital) por tratar-se de um produto com características digitais, na tentativa de alcançar o público digitalmente com a inserção em redes sociais como Facebook, Instagram e outros que venham a surgir em meios digitais sem deixar esquecida todas as outras formas possíveis.

6.1. Opções de Marketing sugeridas

Inicialmente para este projeto se prevê o investimento conforme destacado abaixo:

- a) **Divulgação sistêmica:** Neste investimento estima-se desembolsar R\$ 3.000,00 mensais (nos primeiros meses), valor atualmente disponibilizado pela DIREX para esta mídia é de R\$ 1.000,00. O foco, online terá ações com propaganda no Google. Este investimento será compartilhado com as 25 cooperativas filiadas à Central Cresol Baser (com 240 agências), reprisagem em terminal de senhas durante os atendimentos para atingir os que somente usam os caixas da cooperativa para pagamento de títulos e boletos entre outros instrumentos.
- b) **Parcerias locais:** Divulgação em rádios on-line, que possuem suas transmissões via internet bem como em rádios locais de emissão, sendo que a Central Baser já possui estes programas, então não terá incremento de novos custos
- c) **Notificações via SMS:** Utilização de outra ferramenta disponibilizada pela Central Cresol Baser para divulgações de notificação via SMS. Diante disso, propõe-se realizar campanhas que gerem visibilidade ao sistema para notificação do público em geral. O custo de envio de um SMS conforme contratado pela Central Baser junto a empresa MKM está cotado em R\$ 0,08 por mensagem enviada.
- d) **Abordagem em eventos presenciais:** As cooperativas poderão realizar a divulgação através de abordagem presencial em eventos em que a Cresol participa, como feiras tecnológicas e feiras agropecuárias, com o objetivo de divulgar e demonstrar a

disponibilidade da ferramenta a todos, sendo que neste caso como já possui participação em feiras para divulgar a Cresol, não terão custos adicionais pois será apenas abordado o público e demonstrado o aplicativo pessoalmente junto aos demais produtos da Cresol

7. Estrutura e Operação

O aplicativo contará com a experiência de profissionais que já atuam em atividades desenvolvidas neste ramo em parceria com a Central Baser pelo desenvolvimento de outros aplicativos já em produção, possibilitando maior assertividade em suas operações e negócios devido a já possuírem a liberação de acesso ao atual sistema gerenciador da Central Baser, Sistema Colmeia.

8. Plano Financeiro

Como trata-se de um aplicativo para “angariar” novos associados, este projeto não tem a intenção de gerar receitas diretamente do aplicativo com os novos sócios, mas sim de ampliar a base de associados e com isso ter a possibilidade de realizar negócios com esta base de associados, sendo assim a possibilidade de geração de receitas indiretamente.

Como demonstrado no item 8.1.2, o aplicativo terá retorno financeiro após 11 meses de operacionalização.

Para os cálculos foi levado em consideração a associação de 240 sócios novos/mês (1 por agência) e, também, considerado que 50% dos novos associados optem pela tabela de serviços básicos, ou seja, sem a cobrança de tabela de serviços. Para os que optarem por tabela de serviços foi considerada a menor tabela de valores hoje disponibilizado R\$ 16,17.

8.1.2 Planilha financeira de retorno do investimento

Recuperação do Investimento											
	Mês 01	Mês 02	Mês 03	Mês 04	Mês 05	Mês 06	Mês 07	Mês 08	Mês 09	Mês 10	Mês 11
Receitas											
Resultado do aplicativo (Tabela 8.1.1)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.854,40	18.318,00	30.722,00	45.066,60
Redução custo Colaborador	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05
Total Receitas	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	12.447,45	22.911,05	35.315,05	49.659,65
Investimento											
Desenvolvimento	126.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Despesas	126.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultado Mensal	-121.406,95	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	4.593,05	12.447,45	22.911,05	35.315,05	49.659,65
Acumulado	-121.406,95	-116.813,90	-112.220,85	-107.627,80	-103.034,75	-98.441,70	-93.848,65	-81.401,20	-58.490,15	-23.175,10	26.484,55
Custo mensal cargo Analista											
Salario	INSS	FGTS	Pis/Rat	Unimed	Vale Alime.	Seguro vida	Prov Férias	Prov 13º	Total		
1.979,66	498,87	158,37	29,70	131,48	1.257,00	19,48	222,21	296,28	4.593,05		

10. CONCLUSÃO

Sendo assim, conclui-se que o sistema terá boa aceitação com o público jovem e tecnologicamente ativo devido ao novo perfil de associados em que a Cresol está se inserindo.

Pelo fato de o aplicativo necessitar apenas de investimento inicial em seu desenvolvimento, e não possuir custos adicionais com “novos colaboradores” ou implementação de áreas exclusivas para atendimento a demanda, conclui-se que deverá ter boa aceitação pela Diretoria da Central Baser, principalmente pelo crescimento do público adepto a utilização da tecnologia. O custo de manutenção deste aplicativo, demonstrado no item 8.1.1, esta com valor de R\$ 8.000,00 mensal incluindo manutenção, atualização e marketing

Na visão da cooperativa singular, o processo irá reduzir a necessidade de mão de obra para o preenchimento de dados dos proponentes a associados no sistema interno, e com isso minimizar o trabalho neste sentido, liberando assim mão de obra para ser empregada em outros setores da cooperativa. A redução de custo com colaboradores está demonstrada no item 8.1.2. que consiste na redução de um colaborador do setor de análise de risco e cadastro o qual possui salário base e encargos sociais no montante mensal de R\$ 4.593,05

A real finalidade do aplicativo não seria a de ser superavitário ou gerador de rendas, mas sim a finalidade será para aumentar a adesão/associação de pessoas na cooperativa, sendo assim, contribuirá para a realização de futuros novos negócios e com isso, sim gerar renda para as cooperativas

11. REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Resolução Nº 4.480, DE 25 DE ABRIL DE 2016.** Disponível em https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/50185/Res_4480_v3_P.pdf. Acesso em 29 de março 2019.

Portal do cooperativismo. **O Crescimento do Sistema Cooperativista** Disponível em <https://cooperativismodecredito.coop.br/2018/07/crescimento-do-cooperativismo-financeiro-impulsiona-procura-por-qualificacao/> Acesso em 20/05/2019.

InfoMoney. **Regras e comparativos de contas Digitais.**

Disponível em <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas/consumo/noticia/7817812/nubank-ou-inter-qual-banco-oferece-a-melhor-conta-digital> . Acesso em 23/05/2019