

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO

SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA

MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS

Ênfase em Negócios e Finanças

DIANA FABÍOLA DE SOUZA VIEIRA

**PROJETO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA COM FOCO NA REDUÇÃO DA
INADIMPLÊNCIA**

Bom Retiro/SC

2020

DIANA FABÍOLA DE SOUZA VIEIRA

**PROJETO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA COM FOCO NA REDUÇÃO DA
INADIMPLÊNCIA**

Plano de negócios apresentado ao curso de MBA Estratégias Cooperativas – Ênfase em Negócios e Finanças da Universidade Estadual do Centro Oeste, UNICENTRO, como requisito para conclusão do curso.
Prof. Orientadora Ma. Caroline Todeschini.

Bom Retiro/SC

2020

CARTA DE ABERTURA

Prezada Banca Avaliadora e prezados Diretores da Cresol Alfredo Wagner, o presente plano de negócios possui como objetivo propor a ampliação dos serviços prestados pela Cresol Alfredo Wagner. Através do contato direto com os associados, foi possível observar que os mesmos não tratam sua propriedade rural como um negócio. Ao passar dos dias, constatou-se que esta falta de cuidado estava diretamente relacionada aos atrasos e à conseqüente inadimplência. A presente proposta está pautada no compromisso assumido quanto à inclusão social da agricultura familiar como missão do Sistema Cresol; na proximidade e no relacionamento com o cooperado; no estímulo ao aumento da produtividade e no desenvolvimento das famílias cooperadas, servindo como base para as conquistas pessoais e dos negócios dos cooperados, que define claramente que o crédito vai muito além de um repasse de recursos (CRESOL CONFEDERAÇÃO, 2020).

Diante dos índices de inadimplência e da falta de qualificação, organização e controle muitas vezes demonstrada pelo cooperados quanto às suas finanças, e com foco na representatividade e no compromisso com o Cooperativismo, percebeu-se que proporcionar aos cooperados meios com que buscassem melhor administrar suas propriedades, além de contribuir para a redução da inadimplência, cumpre nossa missão enquanto Cooperativa.

Assim, por meio dos treinamentos propostos, será possível conscientizar, instruir e formar, o que ocasionará redução dos percentuais de provisão, inadimplência e operações lançadas a prejuízo. Via de regra, para uma empresa crescer de forma saudável, é essencial planejar. Com nossos agricultores não pode ser diferente. Sua propriedade, pomar, lavoura, enfim, sua produção também precisa de planejamento financeiro.

Em virtude da ausência de conhecimento, quer seja por baixa escolaridade, preconceito, insegurança ou até mesmo falta de incentivo, os negócios não são expandidos. Sim, negócios, pois é desta forma que os agricultores precisam entender e tratar sua produção.

Disponibilizar aos produtores rurais a oportunidade de melhor gerenciar sua propriedade através de princípios norteadores de administração, finanças e acompanhamentos periódicos pode propiciar a eles crescimento econômico e em conseqüência reduzir a inadimplência junto à Cooperativa.

FOLHA DE ROSTO

NOME DA COOPERATIVA: Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária de Alfredo Wagner – Cresol Alfredo Wagner.

ENDEREÇO: Rua Rui Barbosa, 84 – Centro, Alfredo Wagner – SC, 88450-000.

TELEFONE: (48)3276-2021.

PROJETO: Educação Financeira para Associados.

RAMO DE ATIVIDADE: Cooperativa de Crédito

PESSOA RESPONSÁVEL: Ricardo Huntemann.

SUMÁRIO

1 RESUMO EXECUTIVO	5
2 A COOPERATIVA	6
3 O PROJETO	7
3.1 Características Gerais.....	7
3.2 A Análise de Mercado	11
3.3 Tamanho e Localização	14
4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL	14
5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO	16
5.1 Demonstração de Resultados	16
5.2 Análise de Viabilidade Econômica	19
6 OBSERVAÇÕES FINAIS.....	20
7 REFERÊNCIAS.....	21

1 RESUMO EXECUTIVO

Atualmente, com o cenário econômico que se apresenta e as incertezas em decorrência da pandemia e dos desastres climáticos, tem-se visto os números de inadimplentes crescerem cada vez mais no Brasil, chegando a corresponder a 30,15% da população segundo Serasa Experian (2020). Encontrar o ponto de equilíbrio e reduzir os percentuais de inadimplência é o grande desafio das instituições.

Neste contexto, verifica-se que este ponto de equilíbrio está diretamente relacionado à qualidade de vida financeira do indivíduo. Assim, através da disponibilização de treinamentos aos agricultores associados à Cresol Alfredo Wagner, que proporcione aos mesmos conhecimentos de gestão, quer seja da propriedade e/ou da produção, acarretarão na redução significativa dos índices de inadimplência.

Com base em pesquisas realizadas, constatou-se que a educação financeira é mola propulsora para alcançar a redução da inadimplência. Por sua vez, através da parceria com Sindicato Rural, os baixos custos para realização dos treinamentos, o curto prazo para o retorno do investimento e ainda a rentabilidade a ser apresentada, torna o presente projeto viável, tanto em um cenário otimista como em um cenário pessimista.

2 A COOPERATIVA

A Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária de Alfredo Wagner – Cresol Alfredo Wagner, constituída em 27 de setembro de 2002, é uma instituição financeira de natureza cooperativa, sem fins lucrativos, apresenta responsabilidade limitada, filiada à Cooperativa Central de Crédito Rural com Interação Solidária – Central Cresol Sicoper.

Cresol Alfredo Wagner sediada na Rua Rui Barbosa, n. 94, Centro, no município de Alfredo Wagner, e sua área de ação abrange os municípios de Alfredo Wagner, Angelina, Bocaina do Sul, Bom Retiro, Chapadão do Lageado, Imbuia, Ituporanga, Lages, Leoberto Leal, Rancho Queimado, Rio Rufino, Urubici e Vidal Ramos no estado de Santa Catarina.

A administração da Cresol Alfredo Wagner é exercida pelo Conselho de Administração, composto pelo Presidente, Vice-Presidente, Secretário e quatro Conselheiros e ainda pela Diretoria Executiva, composta pelo Diretor Executivo, Diretor Comercial e Diretor Administrativo.

Com Sede no município de Alfredo Wagner, a Cresol Alfredo Wagner possui ainda outros três postos de atendimentos, localizados nos municípios de Bom Retiro, Imbuia e Urubici. Atualmente, apresenta 4.830 associados (contagem até 01/05/2020), sendo 4.522 pessoas físicas (39,9% mulheres e 60,1% homens). Carteira Ativa da Singular de R\$ 29.717.824,50 (vinte e nove milhões, setecentos e dezessete mil, oitocentos e vinte e quatro reais e cinquenta centavos), composta por recursos próprios, custeios, investimentos e cartões de crédito.

A missão da Cresol consiste em: Fomentar a cooperação entre associados, especialmente agricultores familiares e cooperativas, por meio do crédito orientado e da educação financeira construindo novos saberes, visando o desenvolvimento regional de forma sustentável e solidária. A sua visão, por seu turno, é definida como: Ser referência das cooperativas de crédito solidário do Brasil atuando em prol da agricultura familiar.

Apesar da pandemia de Covid-19 e das intempéries climáticas que impactaram a atividade econômica no presente ano, ocasionando um cenário de redução de ganhos aos agricultores e um ambiente de incertezas, o crescimento esperado pela singular de Alfredo Wagner para o ano de 2020 é de R\$

30.960.000,00 (trinta milhões, novecentos e sessenta mil reais), com uma redução do percentual de inadimplência para 1,5% sobre a carteira total.

Com relação à inadimplência, atualmente a singular de Alfredo Wagner apresenta a importância de R\$ 5.684.518,28 (cinco milhões, seiscentos e oitenta e quatro mil, quinhentos e dezoito reais e vinte e oito centavos) entre operações vencidas e lançadas a prejuízo (vencidas a mais de 360 dias), o que corresponde a 19,12% sobre a Carteira da Singular.

Em virtude da inadimplência e seguindo orientações da Central Cresol Sicooper, há 03 (três) anos, a Cresol Alfredo Wagner apresenta Setor de cobrança e recuperação de crédito, com procedimentos específicos definidos na Política de cobrança e recuperação de créditos da Cresol Confederação.

Embora o referido setor seja de grande relevância para o controle da inadimplência, aguardar que ela efetivamente ocorra para que hajam as cobranças se mostra ineficaz na redução de inadimplência. Assim, é primordial que de forma antecipada a liberação do crédito seja disponibilizado ao indivíduo noções relativas à educação financeira.

Tendo em vista este cenário, o presente plano de negócios propõe a ampliação dos serviços prestados pela Cresol Alfredo Wagner a partir de um projeto de educação financeira, conforme descrito nas próximas seções.

3 O PROJETO

Nesta seção, através de três subtítulos, serão apresentadas as características do projeto, além de uma breve análise de mercado e tamanho do mesmo.

3.1 Características Gerais

A presente proposta consiste em proporcionar de forma gratuita aos associados, em especial aos agricultores, a Formação Profissional Rural, que consiste no processo educativo voltado para o desenvolvimento de atitudes, habilidades e conhecimentos relacionados à Administração Rural.

Nos municípios de atuação da Cresol Alfredo Wagner é possível disponibilizar 12 cursos/treinamentos voltados para a Administração Rural, em

parceria com o Sindicato Rural. Os treinamentos, são oferecidos pelo SENAR/SC (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural – Administração Regional de Santa Catarina), conforme ilustrado no Quadro 1.

Quadro 1 – Treinamentos ofertados pelo SENAR/SC por meio do Sindicato Rural

Treinamento	Duração	Nº Participantes		Idade Mínima (anos)
		Mínimo	Máximo	
Adm. Rural – Comercialização na propriedade rural	16 h	13	16	16
Adm. Rural – Controles gerenciais da propriedade rural	16 h	13	16	16
Adm. Rural – Empreendedorismo rural	16 h	13	16	16
Adm. Rural – Formas associativas no meio rural	16 h	13	16	16
Adm. Rural – Gestão ambiental da propriedade rural	16 h	13	16	16
Adm. Rural – Gestão da propriedade rural	24 h	13	16	16
Adm. Rural – Organização da propriedade rural – 5S	16 h	13	16	16
Adm. Rural – Plano de negócios da propriedade rural	16 h	13	16	16
Adm. Rural – Programa 5S	8 h	13	16	16
Fluxo de Caixa da Atividade Rural	8 h	8	10	16
SOL Rural – Segurança, Organização e Limpeza	16 h	20	28	18

Fonte: Cartilha Lista de Treinamentos – SENAR/SC, 2020.

Com idade mínima exigida de 16 ou 18 anos (dependendo do treinamento), os treinamentos possuem carga horária de 08 a 24 horas. Os cursos são ofertados gratuitamente pelo SENAR/SC por meio do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de cada município.

O SENAR, criado através de Lei n. 8.315/1991, entidade de direito privado, vinculado à Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), é mantido pela classe patronal rural e propicia mudança de atitude para o trabalhador e o produtor rural através da oferta de ações de formação

profissional rural, atividade de promoção social e ensino técnico de nível médio (SENAR, 2020).

Através da parceria com o SENAR/SC, por intermédio do Sindicato Rural, os treinamentos disponibilizados possuem como requisito básico a participação de produtores e trabalhadores rurais e/ou familiares. Observa-se assim, o diferencial em seus treinamentos, onde os palestrantes conhecem a realidade agrícola, e os referidos treinamentos são direcionados à realidade dos participantes.

Assim, caberá à Cresol dispor de local para a prestação dos referidos treinamentos. Visando alcançar o público-alvo, os treinamentos ocorrerão na zona rural dos municípios, nos salões comunitários das comunidades, cujo aluguel para eventos dessa natureza não é cobrado. A Cresol teria, portanto, que arcar com os demais custos, como, por exemplo, material de divulgação e alimentação dos participantes.

Para a realização da proposta, propõe-se a utilização dos recursos advindos do Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social (FATES). De acordo com a Lei n. 5.764/1971, artigo 28, inciso II:

Art. 28 – As cooperativas são obrigadas a constituir:
Inciso II – Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social, destinado a prestação de assistência aos associados, seus familiares e, quando previsto nos estatutos, aos empregados da cooperativa, constituído de 5% (cinco por cento), pelo menos, das sobras líquidas apuradas no exercício (BRASIL, 1971).

Em Assembleia Geral Ordinária realizada em fevereiro de 2020, foi aprovado o aumento do percentual destinado ao FATES, passando a representar 10,38% das sobras líquidas da cooperativa. No período de 2019, esse montante correspondeu a R\$ 48.760,61 (quarenta e oito mil, setecentos e sessenta e um reais e sessenta e um centavos). Atualmente, a Cresol Alfredo Wagner apresenta o acumulado de R\$ 61.919,08 (sessenta e um reais, novecentos e dezenove reais e oito centavos) disponíveis no FATES.

Assim, através da ferramenta Matriz SWOT, é possível identificar variáveis interna e externa à organização que influenciarão o projeto a ser apresentado.

No tocante ao ambiente interno, são estabelecidas forças (que compreende ao ponto forte do projeto frente a Cooperativa (Direção, sócios, colaboradores) e fraquezas (justamente o inverso da anterior, ou seja, o ponto fraco do projeto). Quanto ao ambiente externo Oportunidades (não está no

domínio da instituição, mas que pode contribuir de forma relevante e por longo período para o projeto proposto) e Ameaças (contrária ao anterior, mas também situação presente no ambiente externo, e que pode prejudicar o alcance do projeto) (FERNANDES, 2012).

Assim, através da ferramenta Matriz SWOT, é possível identificar variáveis interna e externa à organização que influenciarão o projeto a ser apresentado.

O Quadro 2 apresenta a análise SWOT do projeto:

Quadro 2 – Análise SWOT

FORÇA	FRAQUEZA
Apoio da Diretoria da Cooperativa. Baixo custo. Redução da inadimplência. Aumento de receita.	Aceitação e participação dos associados.
OPORTUNIDADE	AMEAÇA
Melhora na gestão da propriedade rural. Parceria com os Sindicatos Rurais e com o SENAR/SC.	Isolamento em virtude da pandemia de Covid-19. Intempéries climáticas e pandemia podem acarretar aumento da inadimplência.

Fonte: Elaboração própria.

Através do Quadro 1 é possível perceber que, embora as Forças e Oportunidades apresentadas possuam aspectos distintos, o ganho efetivo será do próprio Associado, isto porque, com a redução da inadimplência haverá melhor resultado no fechamento do exercício da Cooperativa que poderão ser revertidos para o Associado através da distribuição de Sobras (conforme o Capital Social individual) ou até mesmo na redução da taxa de juros aplicada aos recursos próprios.

3.2 Análise de Mercado

A educação financeira, como a própria Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2005, p. 05) dispõe, é:

O processo pelo qual consumidores/investidores financeiros aprimoram sua compreensão sobre produtos, conceitos e riscos financeiros e, por meio de informação, instrução e/ou aconselhamento objetivo, desenvolvem as habilidades e a confiança para se tornarem mais conscientes de riscos e oportunidades financeiras, a fazer escolhas informadas, a saber onde buscar ajuda, e a tomar outras medidas efetivas para melhorar seu bem estar financeiro.

Neste mesmo sentido, em 2010, por meio do Decreto nº 7.397, foi instituída no Brasil a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) com o propósito de contribuir para o fortalecimento da cidadania financeira, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional, bem como a tomada de decisões de forma consciente pelos consumidores. Assim, o indivíduo que apresenta certo conhecimento financeiro e possui uma vida financeira organizada, está menos suscetível ao super endividamento (PLANALTO, 2010).

Em janeiro de 2020 conforme dados do Serasa Experian (2020), o número de brasileiros inadimplentes correspondia a 63.782.360 (sessenta e três milhões, setecentos e oitenta e dois mil, trezentos e sessenta). Se observada a estimativa populacional do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2020) para 2020 de 211.480.742 (duzentos e onze milhões, quatrocentos e oitenta mil, setecentos e quarenta e dois) brasileiros, o valor representa 30,15% da população brasileira com contas em atraso.

No ano de 2010, a Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN), lançou um programa de educação financeira (Meu Bolso em Dia), visando, por meio de conteúdos educacionais, criar um comportamento mais adequado à capacidade financeira de cada indivíduo, reduzindo a inadimplência e aumentando a propensão à poupança (MEU BOLSO EM DIA, 2020).

Em 2015, o então Diretor Geral do Instituto Febraban de Educação (INFI), Doutor Fábio Cássio Costa Moraes, publicou um estudo realizado em 2013 confirmando a adesão de mais de 13 milhões de pessoas ao programa Meu Bolso em Dia, através da utilização de mídias diversificadas (internet, feiras, rádio e eventos escolares). Segundo o autor, 3.782 pessoas que acessaram o portal em 2013 foram pesquisadas e observou-se que a inadimplência desse

público era menor a partir da maior frequência de acessos ao portal (MORAES, 2013).

Constatou-se então que os indivíduos que acessavam mensalmente o conteúdo possuíam uma média de 30% de inadimplência, contra 47% de inadimplência daqueles que acessaram uma única vez o conteúdo. No decorrer do ano de 2013, após a primeira fase da pesquisa, observou-se que os usuários de primeiro acesso que continuaram com a utilização e acessos ao portal alcançaram a redução de 47% para 26% de inadimplência (MORAES, 2013).

Por fim, a pesquisa observou que a propensão à poupança foi aumentada de 43% para 49% por aqueles que continuaram a utilizar o programa. Concluiu-se com a pesquisa que a constância de acessos a conteúdos educacionais associados a finanças pode interferir positivamente na qualidade de vida financeira, através da redução de inadimplência. Assim, é clara a interferência direta da educação financeira aos índices de inadimplência (MORAES, 2013).

Com base na pesquisa acima, e com o intuito de reduzir a inadimplência na Cresol Alfredo Wagner, observa-se que, até 1º de maio de 2020, o número de associados correspondia a 4.830. O número de registros de clientes em atraso, por sua vez, era de 505, representando o valor total de R\$ 5.684.518,28 (cinco milhões, seiscentos e oitenta e quatro mil, quinhentos e dezoito reais e vinte e oito centavos). O Quadro 3 apresenta o detalhamento da inadimplência, por posto de atendimento da Cresol Alfredo Wagner, em 1º de maio de 2020.

Quadro 3 – Inadimplência por unidade da Cresol Alfredo Wagner

Unidade	Valor total de contratos inadimplentes
Sede – Alfredo Wagner	R\$ 2.143.058,61
PA – Bom Retiro	R\$ 2.552.417,03
PA – Imbuia	R\$ 704.566,47
PA – Urubici	R\$ 284.476,17
TOTAL	R\$ 5.684.518,28

Fonte: Resultados da pesquisa.

O detalhamento da inadimplência acima, corresponde a contratos em sua grande maioria provenientes de recursos próprios, isto porque, nas operações provenientes de repasse (por exemplo BNDES, BRDE) a cooperativa é responsável pela quitação do mesmo junto ao repassador. Desta forma, com a

liquidação da operação por parte da cooperativa, a mesma deverá dispor de recurso próprio para tal. Independentemente de haver prorrogação de prazo para o pagamento do crédito solicitado por parte do cooperado, a cooperativa já dispôs de seu recurso para o cumprimento da obrigação.

Cabe salientar que os cooperados são em grande número produtores rurais, mas os débitos relacionados compreendem pessoas jurídicas, e pessoas físicas trabalhadores rurais e urbanos. Cita-se a situação das composições familiares, onde o marido é cadastrado na Carteira Agrícola e a esposa na Carteira Pessoa Física.

Não obstante, o maior percentual de inadimplência está diretamente relacionado ao setor agrícola e a problemática exposta, e objetivando a proposta dos treinamentos, constatou-se que embora os treinamentos sejam disponibilizados há algum tempo aos agricultores pelo Sindicato Rural, a participação dos agricultores mais velhos é baixa e existem poucas ações para captação do público jovem.

Assim, faz-se necessário que cada gerente de carteira conheça a realidade e um pouco da vivência do associado. Como grande parte dos colaboradores não conhece a realidade agrícola (o cotidiano, as dificuldades), o conhecimento e o estar inserido à realidade do agricultor deve começar dentro da própria Cooperativa.

O conhecimento dos próprios gerentes de carteira, que são o primeiro contato do agricultor junto à Cooperativa, a confiança, a conversa, as visitas às propriedades, o entendimento do negócio, são o diferencial e a válvula propulsora para o incentivo à participação e o entendimento da necessidade de mudança por parte do agricultor.

É sabido que há sempre uma boa participação e aceitação aos projetos propostos pela Cooperativa, em especial porque estão relacionados a momentos de confraternização. E que ainda em nossa região a melhor propaganda continua sendo a visita, a conversa e não os convites disparados em massa. É com foco na mudança, na singularidade de cada associado e no desejo de prosperidade que haverá a captação para os treinamentos.

3.3 Tamanho e Localização

Considerando que para cada município há a centralização através de localidades “polo”, a proposta consiste em oferecer os treinamentos com a seguinte distribuição: na Sede, município de Alfredo Wagner, propõe-se 06 localidades: Barro Preto; Catuíra; Barro Branco; Picadas; Rio do Engano e Demoras. Na PA de Bom Retiro (05 localidades): Barbaquá; Laranjeiras; Três Pontas; Paraíso da Serra e Canoas. Na PA de Imbuía (03 localidades): Campo das Flores; Garrafão e Nova Alemanha e por fim, na PA de Urubici (02 localidades): Santa Tereza e Rio Vacariano.

Para que sejam disponibilizados os treinamentos, o Sindicato/SENAR exige número mínimo e máximo por turma, além de idade mínima para os participantes, conforme já disposto no Quadro 1.

Tendo e vista que os treinamentos são realizados nos salões de festas das comunidades, há disponibilidade de mesas e cadeiras para o número máximo de participantes exigidos por treinamento. Todo e qualquer material necessário para que o treinamento seja ministrado é disponibilizado gratuitamente pelo Sindicato Rural.

Em virtude da centralização das comunidades de cada município escolhidas para que os treinamentos sejam ministrados, a acessibilidade dos associados participantes não será empecilho.

Por sua vez, em decorrência de número limitado de participantes por treinamento, é necessário elencar os associados por localidades, e iniciar as tratativas. Considerando que a parceria com o Sindicato Rural será pioneira em proporcionar aos associados os treinamentos referentes à administração rural, haverá de forma ampliada e consistente o estabelecido na missão da Cooperativa quanto a construção de novos saberes.

4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL

O recurso para realização das atividades é oriundo do FATES, cujo valor disponível para o exercício 2020 corresponde a R\$ 61.919,08 (sessenta e um mil, novecentos e dezenove reais e oito centavos).

Em decorrência da parceria com o Sindicato Rural, o mesmo disponibilizará todo o material necessário para os treinamentos, não havendo gastos com material ou até mesmo com o palestrante para a Cooperativa. No tocante aos possíveis gastos com o local para que os treinamentos sejam realizados, também haverá custo zero, pois os mesmos serão realizados nos salões de festas das localidades de cada município. Isto é possível tendo em vista a constante parceria das localidades/comunidades com a Cresol.

Havendo necessidade de utilização de Datashow, caixa de som, microfone, a Cresol também dispõe de tais equipamentos, não havendo dispêndio com aluguel ou compra de tais equipamentos.

Como mencionado anteriormente, a Cooperativa é responsável pela alimentação no período do treinamento, considerando almoço e coffee break (matutino e vespertino).

Ainda, em virtude do intuito dos treinamentos (redução da inadimplência), é primordial que os colaboradores (em especial os gerentes de carteira), se façam presente nos referidos treinamentos e adquiram os mesmos conhecimentos levados aos associados. Assim, deverá haver a participação mínima de 02 colaboradores por unidade/treinamento, e sem custos, vistos que os treinamentos correspondem a atualização/treinamento mínimo para a realização do trabalho.

Salienta-se ainda que disponibilizar aos associados participantes do treinamento almoço com churrasco como costume regional, além de momento de confraternização é essencial para estreitar e fortalecer os laços entre Cooperativa e associados.

Logo, o detalhamento dos custos com alimentação para o número máximo de 16 participantes, para um treinamento de 8 horas, está disposto na Tabela 1.

Tabela 1 – Custos de alimentação por dia de treinamento

Produto	Quantidade	Valor
Carne	6,4 kg	R\$ 160,00
Linguicinha	3,0 kg	R\$ 48,00
Pães	60 un.	R\$ 30,00
Tomate e pepino (conserva)	2,0 kg	R\$ 40,00
Refrigerante	09 un.	R\$ 64,00

Leite e café	06 un.	R\$ 20,00
Pães e bolos	12 un.	R\$ 200,00
TOTAL		R\$ 562,00

Fonte: Resultados da pesquisa.

5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO

A seguir será apresentado e detalhado através do fluxo de caixa o resultado previsto para um período de 03 (três) anos.

5.1 Demonstração de Resultados

Considerando que os treinamentos serão realizados em 16 localidades (abrangendo 04 municípios), e que há variação de carga horária, no primeiro ano (ano 0) propõe-se 02 (dois) treinamentos por comunidade. O primeiro corresponde ao Fluxo de Caixa da Atividade Rural, com carga horária de 8h (oito horas), ou seja, 01 (um) dia de treinamento. O segundo, Administração Rural – Controles gerenciais da propriedade rural, com carga horária de 16h (dezesesseis horas), ou seja, 02 (dois) dias de treinamento.

Neste contexto, considerando os custos para cada dia de treinamento anteriormente mencionado de R\$ 562,00 (quinhentos e sessenta e dois reais) e que no primeiro ano haverá 03 (três) dias de treinamento em cada localidade (16 localidades), teremos uma saída de R\$ 26.976,00 (vinte e seis mil, novecentos e setenta e seis reais). Lembrando que o saldo inicial de caixa corresponde ao saldo do FATES disponível para 2020 de R\$ 61.919,08 (sessenta e um mil, novecentos e dezenove reais e oito centavos) e que no primeiro ano (ano 0) não haverá retorno, ter-se-á um saldo final em caixa de R\$ 34.943,08 (trinta e quatro mil, novecentos e quarenta e três reais e oito centavos). Essas informações estão ilustradas na Tabela 2.

Tabela 2 – Fluxo de caixa para cenário otimista (em reais)

Ano	0	1	2
Ingressos/entradas			
Retorno	0,00	1.421.129,57	1.421.129,57
1 Total das entradas	0,00	1.421.129,57	1.421.129,57
Desembolsos/saídas			
Fornecedores	(26.976,00)	(26.976,00)	0,00
2 Total das saídas	(26.976,00)	(26.976,00)	0,00
3 Diferença do período (1-2)	(26.976,00)	1.394.153,57	1.421.129,57
4 IRPJ (15%)	0,00	(209.123,03)	(213.169,43)
5 Fluxo caixa descontado (3-4)	(26.976,00)	1.185.030,54	1.207.960,14
6 Saldo inicial de caixa	61.919,08	34.943,08	1.219.973,62
7 Saldo final de caixa (5+6)	34.943,08	1.219.973,62	2.427.933,76

Fonte: Resultados da pesquisa.

Para o segundo ano de projeto, do qual se almeja retorno do investimento inicial com a efetiva redução da inadimplência, em um cenário otimista, espera-se a redução de 25% (vinte cinco por cento) sobre a inadimplência, conforme mostrou o estudo publicado por Moraes (2013). Assim, vista a inadimplência apresentada no Quadro 3 de R\$ 5.684.518,28 (cinco milhões, seiscentos e oitenta e quatro mil, quinhentos e dezoito reais e vinte e oito centavos), o retorno esperado após o primeiro ano de treinamento corresponderá a R\$ 1.421.129,57 (um milhão, quatrocentos e vinte e um mil, cento e vinte e nove reais e cinquenta e sete centavos).

Também no segundo ano de projeto, para as mesmas 16 localidades será disponibilizado o treinamento de Gestão da propriedade rural, com carga horária de 24h (vinte e quatro horas), ou seja, 03 (três) dias de treinamento. Ter-se-á, assim, novamente um desembolso de R\$ 26.976,00 (vinte e seis mil, novecentos e setenta e seis reais). Logo, considerando a dedução de imposto de renda e o saldo previamente em caixa, no final do segundo ano de projeto (ano 1) o saldo final em caixa corresponderá a R\$ 1.219.973,62 (um milhão, duzentos e dezenove mil, novecentos e setenta e três reais e sessenta e dois centavos).

Para o terceiro ano de projeto (ano 2) do qual não haverá saída com treinamentos, espera-se o mesmo retorno (25% sobre a inadimplência) e somado ao acumulado do ano anterior (saldo inicial de caixa) o saldo final de caixa corresponderá a R\$ 2.427.993,76 (dois milhões, quatrocentos e vinte e sete mil, novecentos e noventa e três reais e setenta e seis centavos).

Para os cálculos de viabilidade econômica, apresentados na seção a seguir, é importante considerar o saldo do fluxo de caixa descontado, que

corresponde a R\$ 1.185.030,54 (um milhão, cento e oitenta e cinco mil e trinta reais e cinquenta e quatro centavos), no ano 1, e R\$ 1.207.960,14 (um milhão, duzentos e sete mil, novecentos e sessenta reais e quatorze centavos) no ano 2.

Sabendo que talvez a previsão de redução da inadimplência fique aquém do esperado, considerou-se também previsões para um cenário pessimista. Neste caso, a inadimplência será reduzida em apenas 5% ao final do projeto, sendo metade desse valor no primeiro ano e metade no segundo. A Tabela 3 ilustra a projeção de fluxo de caixa para esta situação.

Tabela 3 – Fluxo de caixa para cenário pessimista (em reais)

Ano	0	1	2
Ingressos/entradas			
Retorno	0,00	142.112,96	142.112,96
1 Total das entradas	0,00	142.112,96	142.112,96
Desembolsos/saídas			
Fornecedores	(26.976,00)	(26.976,00)	0,00
2 Total das saídas	(26.976,00)	(26.976,00)	0,00
3 Diferença do período (1-2)	(26.976,00)	115.136,96	142.112,96
4 IRPJ (15%)	0,00	(17.270,54)	(21.316,94)
5 Fluxo caixa descontado (3-4)	(26.976,00)	97.866,42	120.796,02
6 Saldo inicial de caixa	61.919,08	34.943,08	132.809,50
7 Saldo final de caixa (5+6)	34.943,08	132.809,50	253.605,52

Fonte: Resultados da pesquisa.

Neste contexto, os custos de implantação do projeto no Ano 0 (investimento inicial) não se alteram. Porém, as entradas de caixa nos Anos 1 e 2 correspondem agora a 2,5% do valor da inadimplência R\$ 5.684.518,28, ou seja, R\$ 142.112,96 após cada ano de treinamento.

Nota-se que, mesmo neste cenário, o fluxo de caixa descontado dos períodos 1 e 2 permanece positivo, sendo que o investimento inicial não se altera e continua sendo coberto pelo FATES. Para os cálculos de viabilidade econômica, apresentados na próxima seção, são utilizados os valores do fluxo de caixa descontado.

5.2 Análise de Viabilidade Econômica

A seguir serão apresentados os indicadores econômicos a fim de averiguar a viabilidade econômica do presente projeto. Utiliza-se como TMA (taxa mínima de atratividade) a taxa de 2,03%, correspondente a 70% do CDI, taxa esta que remunera o FATES. Ou seja, o que a Cooperativa estaria ganhando se não investisse no projeto.

Com os dados apresentados anteriormente, estima-se os indicadores apresentados na Tabela 4 para o cenário otimista.

Tabela 4 – Indicadores de viabilidade econômica para cenário otimista

Períodos	Fluxo de Caixa descontado
0	R\$ (26.976,00)
1	R\$ 1.185.030,54
2	R\$ 1.207.960,14
VPL	R\$ 2.294.847,93
TIR	4.392,58%
Pay-back	0,023 ano

Fonte: Resultados da pesquisa.

Conforme ilustrado na Tabela 4, o VPL (Valor Presente Líquido) do projeto corresponde a R\$ 2.294.847,93 (dois milhões, duzentos e noventa e quatro mil, oitocentos e quarenta e sete reais e noventa e três centavos), indicando que o investimento será mais rentável que a TMA. Ou seja, além da recuperação do investimento inicial, há a remuneração do que teria sido ganho com a aplicação na TMA e o valor calculado corresponde a sobra que haverá no período.

Quanto a TIR (Taxa Interna de Retorno), confirma-se também a viabilidade do projeto, isto porque a TIR refere-se à real rentabilidade do investimento e este corresponde a 4.392% (quatro mil, trezentos e noventa e noventa e dois por cento). Como verifica-se, muito acima da TMA.

O Pay-back, indicador que corresponde ao prazo de retorno do investimento, demonstra que o retorno do investimento inicial será de curtíssimo prazo, ficando em torno de 9 dias.

Levando em conta os valores do cenário pessimista, em que a redução da inadimplência seria de 2,5% em cada ano de treinamento, a Tabela 5 apresenta os cálculos de viabilidade econômica para esta situação.

Tabela 5 – Indicadores de viabilidade econômica para cenário pessimista

Períodos	Fluxo de Caixa descontado
0	R\$ (26.976,00)
1	R\$ 97.866,42
2	R\$ 120.796,02
VPL	R\$ 184.980,36
TIR	360,11%
Pay-back	0,276 ano

Fonte: Resultados da pesquisa.

Neste contexto, o Valor Presente Líquido (VPL) corresponde a R\$ 184.980,36 (cento e oitenta e quatro mil, novecentos e oitenta reais e trinta e seis centavos), ficando também, mesmo com um cenário pessimista, acima da TMA (Taxa Mínima de Atratividade). No mesmo sentido, a Taxa Interna de Retorno (TIR), que conforme mencionado acima, representa a rentabilidade do projeto, corresponde a 360,11%, confirmando a viabilidade da proposta, mesmo no cenário projetado de forma pessimista.

Finalizando, o Pay-back, ou prazo de retorno do investimento, chegamos a 0,276, que corresponde ao período de retorno de 3 (três) meses e 10 (dez) dias, também no curto prazo.

Como verifica-se, tanto na Tabela 4 quanto na Tabela 5, independente do cenário apresentado, seja otimista ou pessimista, o projeto proposto possui curto prazo de retorno (ou seja, prazo inferior a 01 ano) e considerável rentabilidade, o que o torna viável economicamente para a Cooperativa.

6 OBSERVAÇÕES FINAIS

O presente projeto conseguiu estabelecer de forma clara o seu principal objetivo, sendo possível ainda perceber a relação direta entre educação financeira e redução da inadimplência.

Muito embora a Cooperativa possua setor atuante para a cobrança e recuperação de crédito, a simples cobrança é ineficaz para redução dos índices de inadimplência.

Após levantamentos, constatou-se que através de conteúdos educacionais é possível criar um comportamento mais adequado à capacidade financeira de cada indivíduo.

Através do plano econômico-financeiro, buscou-se verificar numericamente sua viabilidade e, como constatou-se, o mesmo apresentou ótimos índices financeiros, quer seja em um cenário otimista quanto em um cenário pessimista.

Em geral, pode-se analisar o presente projeto como rentável e financeiramente saudável, o que impactará em resultados positivos tanto para o Associado, que melhor gerenciará sua propriedade, quanto para a Cooperativa, através da redução considerável da inadimplência em um curtíssimo prazo. Conforme indicadores de viabilidade econômica, considerando um cenário otimista, o retorno do investimento realizar-se-á em torno de 09 (nove) dias, o VPL apresentado de R\$2.294.847,93, além de uma Taxa Interna de Retorno de 4.392,58%. Enquanto que para um cenário pessimista o retorno do investimento corresponderá a 3 (três) meses e 10 (dez) dias, o VPL de R\$184.980,36, e a Taxa Interna de Retorno de 360,11%.

7 REFERÊNCIAS

BRASIL. Lei nº.5.764 de 16 de dezembro de 1971. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5764.htm>. Acesso em 06 mai. 2020.

CRESOL CONFEDERAÇÃO. Disponível em: <<https://www.cresol.coop.br/>>. Acesso em 14 jul. 2020.

FERNANDES, D.R. Uma visão sobre a análise da matriz SWOT como ferramenta para elaboração da estratégia. **UNOPAR Cient.**, Ciênc. Juríd. Empres., Londrina, v. 13, n. 2, p. 57-68, Set. 2012.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Projeções e estimativas da população do Brasil e das Unidades da Federação.** Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/index.html?utm_source=portal&utm_medium=popclock&utm_campaign=novo_popclock/>. Acesso em 06 mai. 2020.

MEU BOLSO EM DIA. Disponível em: <<https://www.meubolsoemdia.com.br/busca?q=inadimpl%C3%Aancia/>>. Acesso em 06 mai. 2020.

OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **Recomendação sobre os princípios e as boas práticas de educação e conscientização financeira.** Jul., 2005.

PLANALTO. Decreto nº. 7.397 de 22 de dezembro de 2010. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ Ato2007-2010/2010/Decreto/D7397.htm/>. Acesso em 06 de maio de 2020.

MORAES, F.C.C. A educação corporativa como instrumento de inclusão social: o programa de educação financeira da Federação Brasileira de Bancos – Febraban. **IBICT**, v. 7 n. 1, p. 67-72, jul./dez., 2013.

SENAR – SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM RURAL. Disponível em: <<https://www.cnabrazil.org.br/senar/>>. Acesso em 03 jun. 2020.

SERASA EXPERIAN. **Inadimplência aumenta 2,6% em janeiro, segundo Serasa Experian,** 2020. Disponível em: <<https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/inadimplencia-aumenta-26-em-janeiro-segundo-serasa-experian/>>. Acesso em 06 mai. 2020.