

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO

SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA

MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS

Ênfase Negócios e Finanças

Ana Luiza de Oliveira

Aposentadoria Programada: Idealização e Posicionamento da poupança
programada

Rosário da Limeira/MG

2020

Ana Luiza de Oliveira

Aposentadoria Programada: Idealização e Posicionamento da poupança programada

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

Orientador (a). Ms. Janete Aparecida Ribas.

Rosário da Limeira/MG

2020

CARTA DE ABERTURA

O plano de negócios sob o tema Previdência Privada foi desenvolvido para ser apresentado a banca avaliadora do curso de MBA Estratégias Cooperativas da Universidade Estadual do Centro Oeste (UNICENTRO) e a agência da CRESOL em Rosário da Limeira –MG, para que analisem a apresentação de um plano de negócios que possibilitará que os cooperados planejem como será sua melhor idade e em qual idade isso ocorra, podendo promover qualidade de vida e realização de sonhos dos cooperados.

À Direção da CRESOL em Rosário da Limeira –MG pela possibilidade de implementação da reformulação de um produto com características e finalidade específica que possibilita incremento significativo na disponibilidade de recursos que poderão ser aplicados e contribuir de forma efetiva no resultado da cooperativa.

NOME DA COOPERATIVA: Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária de Minas Gerais – Cresol Minas

ENDEREÇO: Av. Marechal Floriano, nº 27, Barra.

TELEFONE: (32) 3721-3788

PRODUTOS: Aposentadoria Programada

RAMO DE ATIVIDADE: Cooperativa de crédito rural

PESSOA RESPONSÁVEL: João Paulo Dias da Fonseca.

LOCAL E DATA: 28/04/2020 – Muriaé/MG

SUMÁRIO

1 RESUMO EXECUTIVO	5
2 A COOPERATIVA/CENTRAL/CONFEDERAÇÃO OU OUTRA E O SEU PRODUTO/SERVIÇO OU MELHORIA DE PROCESSO DE GESTÃO	6
3 O PROJETO	8
3.1 Características Gerais	8
3.2 A Análise de Mercado	10
3.3 Tamanho e Localização	15
4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL	16
5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO	17
6 OBSERVAÇÕES FINAIS	24
8 REFERÊNCIAS	25

1 RESUMO EXECUTIVO

O presente trabalho possui como objetivo o desenvolvimento de um plano de negócios para o lançamento de um novo produto aos cooperados das agências CRESOL. É significativo ressaltar que um plano de negócios é fundamental no que se refere ao empreendedorismo, após pesquisas e a obtenção de dados relevantes, foi desenvolvido um plano para o lançamento de um produto intitulado Aposentadoria Programada, para ser comercializado nas agências da CRESOL. A motivação para o desenvolvimento do produto veio da instabilidade econômica que vem sofrendo o país nos últimos anos, outra forte motivação foram as transformações recentes com a aprovação das novas regras para a aposentadoria comum consolidada pelo atual presidente da república o Sr. Jair Messias Bolsonaro.

Dessa forma, a proposta desse novo produto para a agência da CRESOL está explicado detalhadamente no corpo desse plano de negócios.

2 A COOPERATIVA/CENTRAL/CONFEDERAÇÃO OU OUTRA E O SEU PRODUTO/SERVIÇO OU MELHORIA DE PROCESSO DE GESTÃO

A instituição foco desse plano de negócios é a CRESOL, Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária, consolidada no mercado financeiro há mais de 20 anos, respeitada em âmbito nacional e internacional.

A estrutura montada para atendimento pela Cresol possui o formato de rede, portanto as cooperativas instaladas em todo o país estão integradas a sua base regional e nacional. Prezando pelo respeito no momento do atendimento aos cooperados e associados.

É na Central que são realizados os suportes administrativos, financeiros e tecnológicos às bases e as cooperativas, denominada como singulares, é também na Central que são realizados os contatos políticos e sociais que busca abrir e manter os caminhos da acessibilidade ao crédito. Todo o suporte administrativo e contábil é oferecido pelas bases regionais.

A agência para o qual esse plano de negócios se destina está localizada na cidade de Rosário da Limeira/MG, situada a Praça Nossa Senhora de Fátima, s/n, loja 3, no centro. A agência foi reinaugurada em setembro de 2018, na ocasião contou com a presença de autoridades como o presidente da Cresol Sudeste de Minas, gerente da Cresol de Rosário da Limeira, o diretor presidente da Cresol de Araponga e o presidente do sindicato dos trabalhadores rurais de Muriaé.

A empresa está constituída legalmente sob o nome empresarial Cooperativa de Credito Rural com Interação Solidária de Minas Gerais – Cresol Minas, sob o nome fantasia Cresol Minas, sua principal atividade econômica é como Cooperativas de crédito rural, já nas atividades secundárias atua como Correspondente de instituições financeiras.

Está ativa desde 12 de janeiro de 2007, a Cresol oferta os seguintes serviços e produtos aos seus cooperados:

- Conta Corrente: específica para movimentação financeira;
- Talão de cheques;
- Depósito à vista; depósito a prazo cooperativo;
- Cartão de crédito;
- Empréstimos pessoais (os microcréditos);

- Seguros;
- Recebimento de benefícios;
- Pagamento de títulos;
- Certificado Digital: “assinatura com validade jurídica que garante proteção às transações eletrônicas”, maior agilidade e segurança;
- Cheque Especial: “limite especial de crédito” quando utilizado;
- Consórcio: “Linha de recurso que permite a aquisição de bem ou conjunto de bens por meio de autofinanciamento”;

Possui programas específicos para atender as necessidades dos agricultores familiares como:

- Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF);
- Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO);
- Programa Nacional de Apoio ao Médico Produtor Rural (PRONAMP);
- Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV).

Ressaltando que a maior parte dos serviços e produtos ofertados pela Cresol tem como objetivo incentivar os cooperados a permanecerem com suas atividades no campo, agregando maior e melhor condição de trabalho e qualidade de vida para si e a todos os familiares. Há muitos outros serviços e produtos disponíveis.

Tem como missão “fornecer soluções financeiras com excelência por meio do relacionamento para gerar desenvolvimento dos cooperados, de seus empreendimentos e da comunidade”, sua visão é “ser uma instituição financeira cooperativa de referência que desenvolve seus cooperados”, amparado pelos seguintes valores: “ética, excelência, sustentabilidade, simplicidade e credibilidade”.

Atualmente a Cresol Baser possui 203 mil cooperados sendo 246 agências de relacionamento espalhados em dez estados neste país, abrangendo 641 municípios, conta com 1.963 colaboradores. Segundo a Organização Internacional de Cooperativas de indústria e serviços (ACI), o cooperativismo é um movimento global, possuindo em todo o mundo 3 milhões de cooperativas que contam com 1,2 bilhões de cooperados, sendo que as 300 maiores cooperativas no mundo possuem um faturamento de 2,1 trilhões de dólares.

3 O PROJETO

O plano de negócios desenvolvido possui ênfase em negócios e finanças, refere-se a um novo produto a ser comercializado na agência Cresol Sudeste de Minas. O público-alvo são cooperados pessoas físicas de todas as idades, contudo o cooperado com idade a partir dos trinta anos serão os mais priorizados para alcançar o produto, visto que são cooperados que em sua maioria apresentam carreira profissional ou situação econômica financeira mais estável.

3.1 Características Gerais

A poupança programada é um meio de investimento que tem como objetivo principal a reserva de recursos por um período preestabelecido visando proporcionar ao adquirente do produto a manutenção e ou melhoria do seu padrão de vida na velhice quando atingir uma menor capacidade produtiva.

O projeto desenvolvido foi denominado Aposentadoria Programada: Idealização e Posicionamento como um meio para garantir uma boa aposentadoria, destinado ao público interessado em realizar investimentos a longo prazo, com prazo determinado para requerer o resgate dos recursos investidos e acumulados. O investimento é vantajoso somente para quem está se programando a longo prazo. Nestes termos o período de carência é de 36 meses, após esse período é possível realizar a solicitação do saldo aplicado.

Os rendimentos mensais aplicados à poupança programada estarão condicionados a modalidade de Recibo de Depósito Bancário (RDB), sendo a taxa de juros para este projeto prefixado, portanto a taxa de remuneração será estabelecida no ato da contratação do produto. A tributação, ou seja, o Imposto de Renda sobre o RDB segue tabela fixa, portanto por ser o período de carência acima de 720 dias o IR sobre a rentabilidade é de 15%.

A oportunidade foi identificada diante da necessidade de complementação de renda na aposentadoria comum.

A poupança programada é em primeiro momento manual, contratada na agência com a equipe comercial, posteriormente sua manutenção ocorre por débitos futuros programados mensalmente na data e valor contratado pelo cooperado.

As decisões complexas ficam subordinadas ao gerente da agência Cresol, contudo para respostas rápidas ficam a cargo da equipe comercial previamente treinada. Todos os envolvidos são profissionais capacitados e qualificados, possuindo cursos de graduação e extensão nas áreas de sua atuação dentro da agência. Todos os profissionais ativos na agência CRESOL passaram por treinamentos conforme norma interna administrativa.

A CRESOL encontra-se estabilizada no mercado de financeiro, possuindo vinte e cinco anos de experiência.

A poupança programada é vantajosa e com alto nível de segurança para o cooperado investidor, esta é uma modalidade de investimento que o cooperado faz a agência e recebe em contrapartida os juros, ou seja, o juro representa a remuneração paga ao cooperado por disponibilizar o dinheiro.

As vantagens para agência estão na disponibilidade de recurso adicional para manter suas atividades com baixo custo, o cooperado de maneira segura obtém a valorização do seu investimento correndo risco baixo (próximo a zero).

Fica disponível para o cooperado contratante a possibilidade de solicitar a suspensão do contrato por período de trinta a noventa dias em casos de doenças ou eventos inesperados, devendo realizar a sua comprovação por meio documental, podendo solicitar a sua prorrogação por igual período sem perdas dos benefícios que constar no contrato.

Passado o período de carência o cooperado poderá, se assim desejar, solicitar o cancelamento do contrato, contudo para o resgate do valor serão resguardados o prazo 180 dias a contar do protocolo de cancelamento.

Nos casos de cancelamento do contrato o adquirente do plano de aposentadoria programada terá à devolução do capital sem os juros.

Adesão da poupança programada deverá ocorrer na agência CRESOL com o representante comercial.

Os pontos fortes e fracos do produto serão apresentados no quadro a seguir:

Quadro 1- Matriz Swot – Projeto Aposentadoria Programada

Força	Fraqueza
<ul style="list-style-type: none"> • Agência consolidada no mercado financeiro; • Excelente equipe de vendas no comercial; • Flexibilidade no prazo de investimento; • Planejamento adequado de seu futuro • Rentabilidade 	<ul style="list-style-type: none"> • A dúvida do cooperado na contratação se será um bom investimento • A pouca cultura de investimento a longo prazo • O endividamento do cooperado compromete a disponibilidade de recursos para investimento • Falta de metas clara e objetivas para o futuro • A incidência de tributo no produto
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Poucas agências na cidade; • Alíquotas aplicadas ao IR são decrescentes, variando com o tempo de aplicação; • Comodidade, segurança e rentabilidade; • O relacionamento da cooperativa com seu cooperado 	<ul style="list-style-type: none"> • Conflitos na política e na economia; • Falta de reforma de infraestrutura no país; • A concorrência • O efeito corona vírus na economia • A cultura excessiva ao consumo

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Para lançar a Aposentadoria Programada será preciso investir em marketing para divulgação do mesmo e investir em treinamento para a equipe comercial.

O produto não possui custos altos para os cooperados, o valor mensal depositado torna-se significativo quando investido a longo prazo, conforme a sua proposta. Não há necessidade de capital para iniciar o projeto e/ou financiamento para custeá-lo, uma vez que a cooperativa está colocando à disposição de seu cooperado os serviços de administração de seus recursos, resultado no acúmulo de capital com incidência de juros.

O departamento jurídico da agência CRESOL é a responsável pelo desenvolvimento do contrato para inserir o programa de aposentadoria programada no rol de produtos disponíveis pela agência aos cooperados, serão responsáveis pelas regras, normas e diretrizes cabíveis que norteará a implantação do projeto.

3.2 A Análise de Mercado

A análise de mercado para o programa de aposentadoria programada é viável, a localização da agência favorece o investimento no produto para a comercialização. Cidade pequena que conta com poucas agências e produtos similares ofertados.

A procura por estabilidade na velhice faz o produto ser interessante para os cooperados locais e região, assim aqueles que estão planejando um maior conforto e qualidade financeira na melhor idade irão se interessar pela aplicação que apresenta riscos mínimos e rentabilidade favorável.

Para melhor compreender o mercado analisado foi aplicado um questionário a 24 cooperados pessoas físicas na cidade de Rosário de Limeira – MG, para mensurar os conhecimentos e interesse em aplicações em uma poupança destinada a suprir as necessidades quando as debilidades lhe atingirem.

O questionário conta com 10 perguntas específicas visando conhecer o real interesse do público-alvo desse programa.

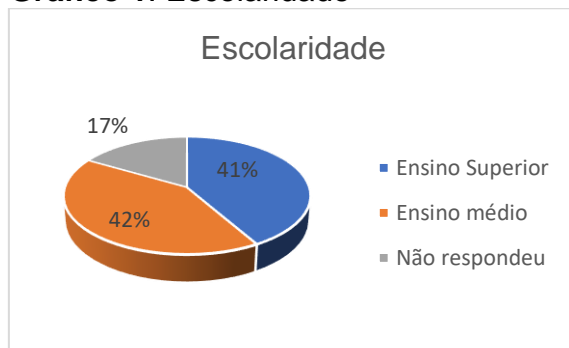
A escolha da instituição e da agência se da pelo fato de fazer parte o quadro de funcionários desta instituição.

A partir da coleta de dados, as informações serão tabuladas através do software Excel, posteriormente serão realizadas análises buscando organizar as informações obtidas, que serão organizadas em gráficos e tabelas.

Após a realização de coletas de informações, que ocorreu por meio de questionário, aplicado à vinte e quatro cooperados pessoas físicas na cidade de Rosário de Limeira – MG, os dados foram tabulados e seus resultados demonstrados por meio de gráfico. A pesquisa apontou uma média de idade de 31,16 anos entre os entrevistados. Além disso, como mostra o Gráfico 1, dentre os pesquisados 41% possui Ensino Superior Completo, 17% possuem ensino médio, e 17% não responderam a este questionamento.

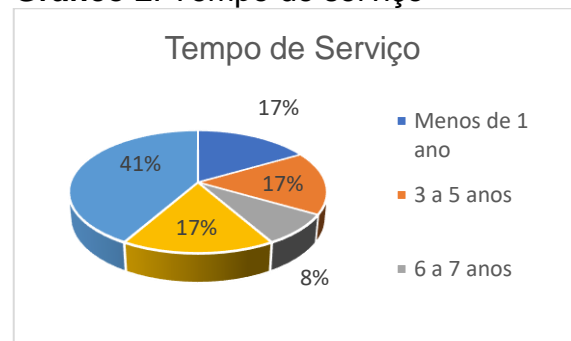
O segundo questionamento proposto buscou identificar o tempo de serviço dos entrevistados. Como demonstra-se no Gráfico 2, 17% dos pesquisados está no seu emprego a menos de 1 ano, 17% de 3 a 5 anos, 8% de 6 a 7 anos, 17% de 8 a 10 anos, e 41% não responderam a este questionamento.

Gráfico 1: Escolaridade



Fonte: Pesquisa aplicada

Gráfico 2: Tempo de serviço



Fonte: Pesquisa aplicada

Na sequência, a pesquisa procurou saber se os cooperados têm pensado em suas aposentadorias. Como mostra o Gráfico 3, 42% dos cooperados pesquisados afirmam que têm pensado na aposentadoria, enquanto os 58% ainda não pensaram.

O questionário também perguntou aos cooperados se eles têm feito reservas específicas para usufruir no tempo em que se aposentar. Como mostra o Gráfico 4, apenas 25% dos cooperados faz algum tipo de reserva, enquanto os 75% restantes não o fazem.

Gráfico 3: Preocupação com a aposentadoria



Fonte: Pesquisa aplicada

Gráfico 4: Reservas para a aposentadoria

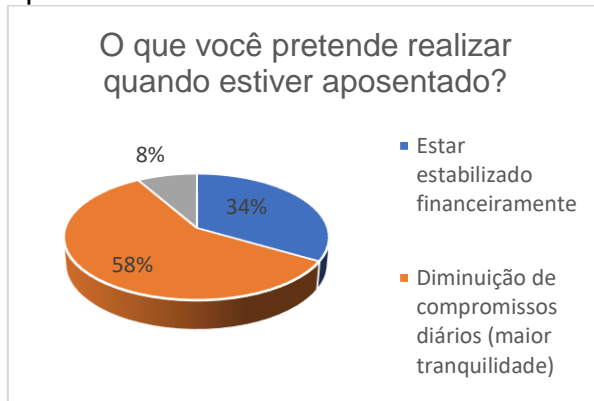


Fonte: Pesquisa aplicada

A pesquisa também procurou conhecer os propósitos dos cooperados em relação à sua aposentadoria. Como mostra o Gráfico 5, 34% dos pesquisados afirmaram que pretendem estar estabilizados financeiramente, 58% querem diminuir os compromissos diários, alcançando maior tranquilidade, e 8% pretendem investir em viagens.

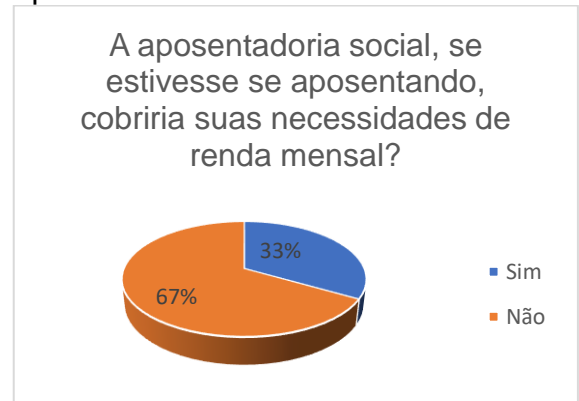
O questionamento seguinte procurou saber se a aposentadoria social seria suficiente para cobrir as necessidades de renda dos cooperados. Como demonstra o Gráfico 6, apenas 33% dos cooperados afirmaram que a aposentadoria social seria o suficiente, enquanto 67% disseram que não seria suficiente.

Gráfico 5: Pretensões após a aposentadoria



Fonte: Pesquisa aplicada

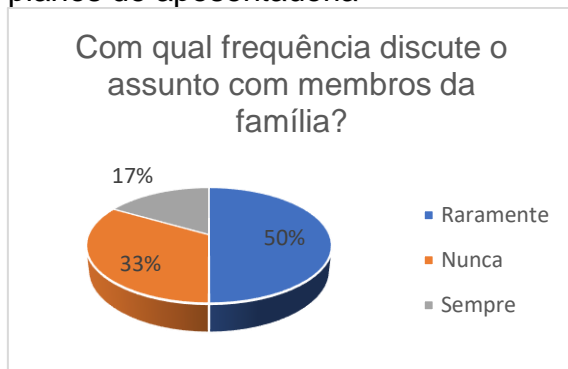
Gráfico 6: Avaliação sobre aposentadoria social



Fonte: Pesquisa aplicada

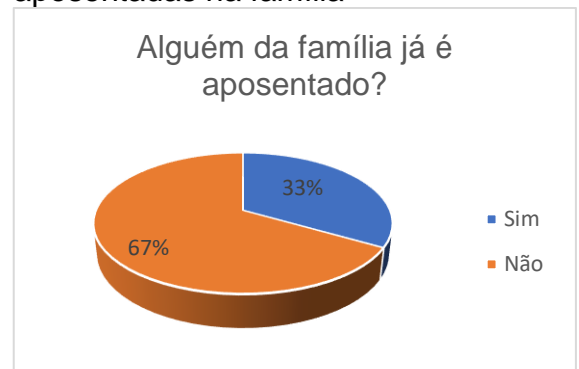
A pesquisa também procurou saber qual a o envolvimento da família no planejamento das aposentadorias. Como mostra o Gráfico 7, 50% dos pesquisados afirmaram que raramente discutem o assunto com membros da família, enquanto 33% disseram nunca discutir, e 17% afirmaram que sempre discutem. A questão seguinte buscou saber se alguém da família do cooperado entrevistado já é aposentado. Como mostra o Gráfico 8, apenas 33% disseram já haver pessoas aposentadas na família, enquanto 67% disseram não haver.

Gráfico 7: Envolvimento da família nos planos de aposentadoria



Fonte: Pesquisa aplicada

Gráfico 8: Existência de pessoas aposentadas na família



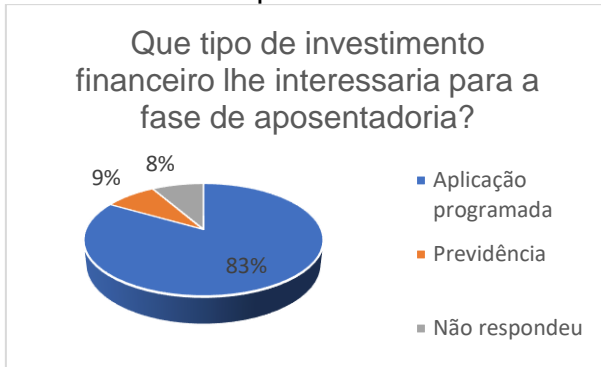
Fonte: Pesquisa aplicada

O questionário procurou identificar o tipo de investimento financeiro que interessaria aos cooperados para a fase de aposentadoria. Como demonstra o Gráfico 9, 83% dos pesquisados demonstrou interesse pela aplicação programada, 9% por programas de previdência, e 8% não responderam ao questionamento.

O questionamento seguinte, buscou identificar se os cooperados pesquisados já tem ou fazem algum tipo de investimento mensal em aposentadoria privada em

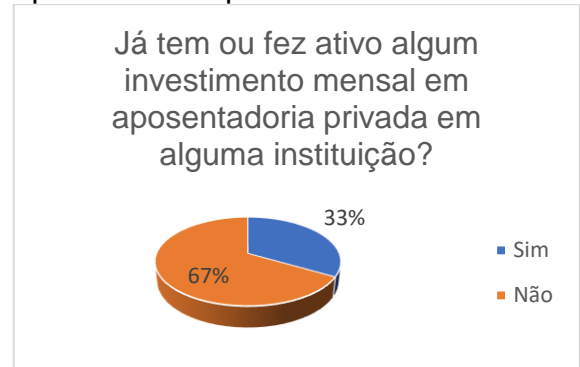
alguma instituição. O Gráfico 10 mostra que apenas 33% dos pesquisados afirmaram fazer algum tipo de investimento, enquanto os 67% restantes não o fazem.

Gráfico 9: Tipo de investimento que interessa aos cooperados



Fonte: Pesquisa aplicada

Gráfico 10: Investimento mensal em aposentadoria privada



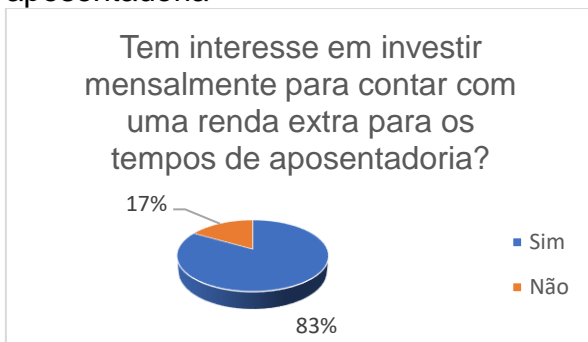
Fonte: Pesquisa aplicada

Encaminhando-se para sua finalização, a pesquisa questionou os cooperados sobre seu interesse em investir mensalmente para contar com uma renda extra para os tempos de aposentadoria. Como mostra o Gráfico 11, 83% dos pesquisados demonstraram interesse pelo produto.

Por fim, o último questionamento da pesquisa procurou identificar o valor mensal que os cooperados estariam dispostos a investir sem comprometer o cumprimento de suas obrigações atuais.

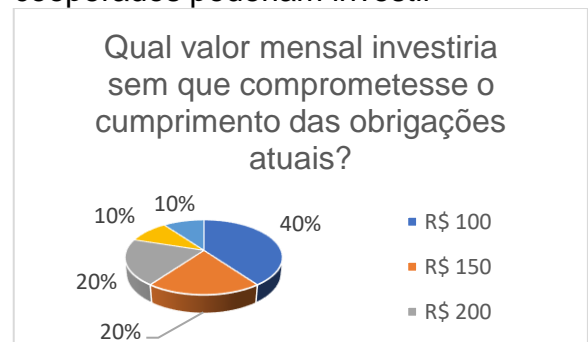
Como mostra o Gráfico 12, 40% dos cooperados pesquisados afirmaram que poderiam investir cerca de R\$ 100,00. Já 20% disseram que investiriam R\$ 150,00, 20% investiriam R\$ 200,00, 10% investiriam R\$ 250,00 e também 10% afirmaram que poderiam investir até R\$ 800,00.

Gráfico 11: Interesse em investir em aposentadoria



Fonte: Pesquisa aplicada

Gráfico 12: Valor mensal que os cooperados poderiam investir



Fonte: Pesquisa aplicada

Diante dos dados apresentados, compreende-se que o produto em questão, ou seja, a aposentadoria programada seja viável, pois a pesquisa apontou que grande parte dos cooperados demonstra interesse em uma renda complementar em sua aposentadoria e mais especificamente 83% dos pesquisados disseram ter interesse neste tipo de investimento (aposentadoria programada) com diferentes níveis de investimentos.

3.3 Tamanho e Localização

A agência da CRESOL em Rosário da Limeira, cidade localizada dentro do Estado de Minas Gerais possui cerca de 4.247 habitantes segundo consta no último censo. O município possui 111,2 km² de extensão, sua densidade demográfica é de 38,2 habitantes por Km². Os municípios de São Sebastião da Vargem Alegre, Miradouro e Muriaé são vizinhos.

A agência localizada nesta cidade atende seus habitantes e pretende aumentar o número de cooperados, para tal o produto em desenvolvimento é uma estratégia para alcançar o objetivo. Os produtos estão disponíveis e ofertados as cidades vizinhas e da região, visto que não há limitação quanto a sua localização.

Existe competitividade no mercado, contudo com produtos similares, o público-alvo para a comercialização do produto é diferenciado.

4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL

O produto apresentado é viável porque a Cresol já trabalha com ele ao longo do tempo e o imposto de renda irá diminuindo.

As perspectivas de vendas são positivas também devido ao crescimento da Cresol, fruto da confiança que o cooperado tem ao aplicar o seu dinheiro em uma cooperativa de crédito sólida, com credibilidade e que dá segurança para investir e prosperar. Em mais de duas décadas a Cresol vem crescendo e se consolidando nas diferentes regiões em que está inserida.

Ao fornecer soluções financeiras para todos os públicos, a Cresol construiu uma relação próxima com o cooperado e priorizou o seu foco no relacionamento e no atendimento personalizado. No ano de 2019, conforme o relatório de atividades, o crédito ultrapassou os R\$ 4 bilhões em recursos que chegaram na mão do cooperado, custeando a agricultura, investindo nas propriedades e empreendimentos, mas acima de tudo realizando os sonhos e desenvolvendo cada região. Tudo isso fez com que a Cresol se tornasse uma das principais cooperativas de crédito do Brasil.

A agência de Rosário da Limeira/MG é pequena, composta por apenas cinco colaboradores, que são o gerente da agência, um gerente de negócios, dois assistentes de negócios, e um caixa.

Normalmente a divulgação dos produtos é realizada por meio de banners e panfletos, além de sua ampla divulgação durante as assembleias, que reúnem um grande número de cooperados. Portanto, a divulgação do produto envolveria custos insignificantes, direcionados apenas à produção de material gráfico para a divulgação e a capacitação da equipe para que seja capaz de expor o produto e tirar todas as dúvidas dos cooperados.

Dentro das agências da Cresol, os responsáveis pela venda e divulgação este tipo de produto são os assistentes de negócios. A região Sudeste de Minas Gerais é composta por dez agência, sendo que cada uma delas possui dois assistentes de negócios, totalizando, portanto, vinte profissionais dedicados à divulgação e venda deste novo produto.

5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Tendo em consideração a pesquisa realizada junto aos cooperados, apresenta-se a simulação da aplicação mensal para a aplicação dos valores de R\$ 100,00 (Cem Reais), R\$ 150,00 (Cento e Cinquenta Reais) e R\$ 200,00 (Duzentos Reais) mensais.

Tabela 1: Simulação aplicação mensal R\$ 100,00

Simulação de Aplicação Mensal	
Depósito Mensal	R\$ 100,00
Taxa Remuneração Mensal	0,50%
Quantidade de Meses	120
Quantidade de Anos	10
Valor Bruto Futuro	R\$ 16.469,87
Rendimento Bruto	R\$ 4.469,87
Desconto IR	R\$ 670,48
Rendimento Líquido	R\$ 3.799,39
Saldo Total Líquido	R\$ 15.799,39

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Estimando um depósito mensal no valor de R\$ 100, pelo período de 120 meses (10 anos), o cooperado teria um rendimento de R\$ 3.799,39, e um saldo total líquido de R\$ 15.799,39.

Tabela 2: Simulação aplicação mensal R\$ 150,00

Simulação de Aplicação Mensal	
Depósito Mensal	R\$ 150,00
Taxa Remuneração Mensal	0,50%
Quantidade de Meses	120
Quantidade de Anos	10
Valor Bruto Futuro	R\$ 24.704,81
Rendimento Bruto	R\$ 6.704,81
Desconto IR	R\$ 1.005,72
Rendimento Líquido	R\$ 5.699,09
Saldo Total Líquido	R\$ 23.699,09

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Ao se estimar um depósito mensal no valor de R\$ 150,00, pelo período de 120 meses (10 anos), o cooperado teria um rendimento líquido de R\$ 5.699,09, e um saldo total líquido de R\$ 23.699,09.

Tabela 3: Simulação aplicação mensal R\$ 200,00

Simulação de Aplicação Mensal	
Depósito Mensal	R\$ 200,00
Taxa Remuneração Mensal	0,50%
Quantidade de Meses	120
Quantidade de Anos	10
Valor Bruto Futuro	R\$ 32.939,75
Rendimento Bruto	R\$ 8.939,75
Desconto IR	R\$ 1.340,96
Rendimento Líquido	R\$ 7.598,79
Saldo Total Líquido	R\$ 31.598,79

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

A terceira simulação foi realizada com base em um investimento mensal de R\$ 200,00 pelo período de 120 meses (10 anos), resultando em um rendimento líquido de R\$ 7.598,79, e um saldo total líquido de R\$ 31.598,79.

Para avaliar o retorno financeiro do projeto, simulou-se na medida que o ingresso do recurso captado no produto ingressa na cooperativa seja aplicado na carteira comercial a juros possíveis de aplicar na data atual, a juros de 2% (dois por cento) ao mês taxa possível de ser praticada na data presente.

Tabela 4: Simulação de aplicação mensal na carteira comercial R\$ 100,00

Simulação de Aplicação Mensal	
Depósito Mensal	R\$ 100,00
Taxa Remuneração Mensal	2,00%
Quantidade de Meses	120
Quantidade de Anos	10
Valor Bruto Futuro	R\$ 49.802,33
Rendimento Bruto	R\$ 37.802,33
IOF	
Rendimento Líquido	R\$ 37.802,33
Saldo Total Líquido	R\$ 49.802,33

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Para os valores aplicados de R\$100,00 (cem reais) a cooperativa terá um custo aproximado de 3.799,39 (três mil, setecentos e noventa e nove reais e trinta e nove centavos) e se aplicado na carteira apresenta rentabilidade de R\$ 37.802,33 (trinta e sete mil oitocentos e dois reais e trinta e três centavos).

Tabela 5: Simulação de aplicação mensal na carteira comercial R\$ 150,00

Simulação de Aplicação Mensal	
Depósito Mensal	R\$ 150,00
Taxa Remuneração Mensal	2,00%
Quantidade de Meses	120
Quantidade de Anos	10
Valor Bruto Futuro	R\$ 74.703,50
Rendimento Bruto	R\$ 56.703,50
IOF	
Rendimento Líquido	R\$ 56.703,50
Saldo Total Líquido	R\$ 74.703,50

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Para as os valores aplicados de R\$150,00 (cento e cinquenta reais) a cooperativa terá um custo aproximado de 5.699,09 (cinco mil, seiscentos e noventa e nove reais e nove centavos) e se aplicado na carteira apresenta rentabilidade de R\$ 56.703,50 (cinquenta e seis mil setecentos e três reais e cinquenta centavos).

Tabela 6: Simulação de aplicação mensal na carteira comercial R\$ 200,00

Simulação de Aplicação Mensal	
Depósito Mensal	R\$ 200,00
Taxa Remuneração Mensal	2,00%
Quantidade de Meses	120
Quantidade de Anos	10
Valor Bruto Futuro	R\$ 99.604,66
Rendimento Bruto	R\$ 75.604,66
IOF	
Rendimento Líquido	R\$ 75.604,66
Saldo Total Líquido	R\$ 99.604,66

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Para as os valores aplicados de R\$200,00 (duzentos reais) a cooperativa terá um custo aproximado de R\$7.598,79 (sete mil, quinhentos e noventa e oito reais e setenta e nove centavos) e se aplicado na carteira apresenta rentabilidade de R\$ 75.604,66 (setenta e cinco mil, seiscentos e quatro reais e sessenta e seis centavos).

O IOF não foi tributado devido à sua isenção durante o período de pandemia de Covid-19. Estima-se que anualmente possam ser vendidos cem planos de R\$ 100,00, oitenta planos de R\$ 150,00 e sessenta planos de R\$ 200,00. Assim, em três anos serão setecentos e vinte aposentadorias programadas vendidas. A projeção de resultados, valor emprestado e rentabilidade esperada para estes períodos podem ser visualizadas em detalhes nas tabelas 7, 8 e 9.

Tabela 7: Projeção para o 1º ano

Aplicação Mensal na carteira comercial	R\$	100,00
Taxa Remuneração Mensal		2%
Quantidade de Meses		1
Quantidade de Anos		0,083333333
Valor Emprestado		100,00
Rendimento		2,00
Saldo Total		102,00
Projeção de resultado de um empréstimo para um cooperado		Projeção de resultado de 100 contratos de empréstimo para 100 cooperados para o 1º Ano
Quantidade de Anos	1	1
Valor emprestado	1.200,00	120.000,00
Rendimento	168,03	16.803,32
Saldo Total	1.368,03	136.803,32

Aplicação Mensal na carteira comercial	R\$	150,00
Taxa Remuneração Mensal		2%
Quantidade de Meses		1
Quantidade de Anos		0,083333333
Valor Emprestado		150,00
Rendimento		3,00
Saldo Total		153,00
Projeção de resultado de um empréstimo para um cooperado		Projeção de resultado de 80 contratos de empréstimo para 80 cooperados para o 1º Ano
Quantidade de Anos	1	1
Valor Emprestado	1.800,00	144.000,00
Rendimento	252,05	20.164,00
Saldo Total	2.052,05	164.164,00

Aplicação Mensal na carteira comercial	R\$	200,00
Taxa Remuneração Mensal		2%
Quantidade de Meses		1
Quantidade de Anos		0,083333333
Valor		200,00
Rendimento		4,00
Saldo Total		204,00
Projeção de resultado de um empréstimo para um cooperado		Projeção de resultado de 60 contratos de empréstimo para 60 cooperados para o 1º Ano
Quantidade de Anos	1	1
Valor Emprestado	2.400,00	144.000,00
Rendimento	336,07	20.164,20
Saldo Total	2.736,07	164.164,20

Valor Emprestado	408.000,00
Rentabilidade esperada para o ano 1	57.131,52

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Considerando cem títulos captados de R\$100,00 (cem reais) no primeiro ano e aplicado na carteira comercial a cooperativa somaria uma renda de R\$ 16.803,32 (dezesesseis mil, oitocentos e três reais e trinta e dois centavos). Na sequência a tabela apresenta a projeção da rentabilidade para oitenta títulos captados de R\$150,00 (cento e cinquenta reais) com a rentabilidade para o primeiro ano de R\$ 20.163,98 (vinte mil, cento e sessenta e três reais e noventa e oito centavos). Por último a projeção para sessenta títulos captados de R\$ 200,00 se aplicados na carteira comercial o retorno seria de R\$ 20.163,98. Somando ao final do primeiro ano R\$ 57.131,28 (cinquenta e sete mil e vinte e oito reais) de renda para a cooperativa.

Para a projeção do segundo ano (Tabela 8), mantendo a mesma quantidade de títulos captados e as mesmas faixas de valores, a rentabilidade apresentada para 100 (cem) títulos captados de R\$100,00 (cem reais) no segundo ano e aplicado na carteira comercial a cooperativa somaria uma renda de R\$ 70.303,00 (setenta mil, trezentos e três reais e três centavos). Na sequência a tabela apresenta a projeção da rentabilidade para 80 (oitenta) títulos captados de R\$150,00 (cento e cinquenta reais) com a rentabilidade para o segundo ano de R\$ 84.363,60 (oitenta e quatro mil, trezentos e sessenta e três reais e sessenta centavos). Por último a projeção para 60 (sessenta) títulos captados de R\$ 200,00 (duzentos reais) se aplicados na carteira comercial o retorno seria de R\$ 84.363,60 (oitenta e quatro mil, trezentos e sessenta e três reais e sessenta centavos). Somando ao final do segundo ano R\$ 329.029,40 (duzentos e trinta e nove mil, vinte e nove reais e quarenta centavos) de renda para a cooperativa.

Feita a projeção para o terceiro ano (Tabela 9), com mesma quantidade de títulos captados e as mesmas faixas de valores, teremos para cem títulos captados de R\$100,00 (cem reais) no terceiro ano e aplicado na carteira comercial a cooperativa somaria uma renda de R\$ 170.343,00 (cento e setenta mil, trezentos e quarenta e três reais). Na sequência a tabela apresenta a projeção da rentabilidade para 80 (oitenta) títulos captados de R\$150,00 (cento e cinquenta reais) com a rentabilidade para o terceiro ano de R\$ 204.411,20 (duzentos e quatro mil, quatrocentos e onze mil e vinte centavos). Por último a projeção para 60 (sessenta) títulos captados de R\$ 200,00 (duzentos reais) se aplicados na carteira comercial o retorno seria de R\$ 204.411,20 (duzentos e quatro mil, quatrocentos e onze mil e vinte centavos). Somando ao final do terceiro ano R\$ 579.165,10 (quinhentos e setenta e nove mil, cento e sessenta e cinco reais e dez centavos) de renda para a cooperativa.

Tabela 8: Projeção para o 2º ano

Aplicação Mensal na carteira comercial	R\$	100,00
Taxa Remuneração Mensal		2%
Quantidade de Meses		1
Quantidade de Anos		0,083333333
Valor Emprestado		100,00
Rendimento		2,00
Saldo Total		102,00
Projeção de resultado de um empréstimo para um cooperado		Projeção de resultado de 100 contratos de empréstimo para 100 cooperados para o 2º Ano
Quantidade de Anos	2	2
Valor emprestado	2.400,00	240.000,00
Rendimento	703,03	70.303,00
Saldo Total	3.103,00	310.303,00

Aplicação Mensal na carteira comercial	R\$	150,00
Taxa Remuneração Mensal		2%
Quantidade de Meses		1
Quantidade de Anos		0,083333333
Valor Emprestado		150,00
Rendimento		3,00
Saldo Total		153,00
Projeção de resultado de um empréstimo para um cooperado		Projeção de resultado de 80 contratos de empréstimo para 80 cooperados para o 2º Ano
Quantidade de Anos	2	2
Valor Emprestado	3.600,00	288.000,00
Rendimento	1.054,54	84.363,20
Saldo Total	4.654,54	372.363,20

Aplicação Mensal na carteira comercial	R\$	200,00
Taxa Remuneração Mensal		2%
Quantidade de Meses		1
Quantidade de Anos		0,083333333
Valor		200,00
Rendimento		4,00
Saldo Total		204,00
Projeção de resultado de um empréstimo para um cooperado		Projeção de resultado de 60 contratos de empréstimo para 60 cooperados para o 2º Ano
Quantidade de Anos	2	2
Valor Emprestado	4.800,00	288.000,00
Rendimento	1.406,06	84.363,60
Saldo Total	6.206,06	372.243,60
Valor Emprestado		816.000,00
Rentabilidade esperada para o ano 2		239.029,80

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

Tabela 9: Projeção para o 3º ano

Aplicação Mensal na carteira comercial	R\$	100,00
Taxa Remuneração Mensal		2%
Quantidade de Meses		1
Quantidade de Anos		0,083333333
Valor Emprestado		100,00
Rendimento		2,00
Saldo Total		102,00
Projeção de resultado de um empréstimo para um cooperado		Projeção de resultado de 100 contratos de empréstimo para 100 cooperados para o 3º Ano
Quantidade de Anos	3	3
Valor emprestado	3.600,00	360.000,00
Rendimento	1.703,43	170.343,00
Saldo Total	5.303,43	530.343,00

Aplicação Mensal na carteira comercial	R\$	150,00
Taxa Remuneração Mensal		2%
Quantidade de Meses		1
Quantidade de Anos		0,083333333
Valor Emprestado		150,00
Rendimento		3,00
Saldo Total		153,00
Projeção de resultado de um empréstimo para um cooperado		Projeção de resultado de 80 contratos de empréstimo para 80 cooperados para o 3º Ano
Quantidade de Anos	3	3
Valor Emprestado	5.400,00	432.000,00
Rendimento	2.555,14	204.411,20
Saldo Total	7.955,14	636.411,20

Aplicação Mensal na carteira comercial	R\$	200,00
Taxa Remuneração Mensal		2%
Quantidade de Meses		1
Quantidade de Anos		0,083333333
Valor		200,00
Rendimento		4,00
Saldo Total		204,00

Projeção de resultado de um empréstimo para um cooperado		Projeção de resultado de 60 contratos de empréstimo para 60 cooperados para o 1º Ano
Quantidade de Anos	3	3
Valor Emprestado	7.200,00	432.000,00
Rendimento	3.406,85	204.411,00
Saldo Total	10.606,85	636.411,00

Valor Emprestado		1.224.000,00
Rentabilidade esperada para o ano 3		579.165,20

Fonte: Elaborado pelo autor (2020)

6 OBSERVAÇÕES FINAIS

O Brasil passa atualmente por um cenário de grande instabilidade e incertezas, tanto a curto, quanto médio e longo prazo. Somando-se a isso, tem-se a recente reforma da previdência social, que instituiu novas regras para a aposentadoria comum. Neste cenário, a busca por planos de aposentadorias alternativas às da Previdência Social surge como uma oportunidade de se garantir um futuro mais seguro e digno aos trabalhadores.

Investindo mensalmente pequenos valores no Plano de Aposentadoria Programada, as pessoas terão uma renda extra no futuro, assim garantindo uma velhice mais digna, possibilitando que, nesta fase da vida, tenham recursos para realizar sonhos que não puderam ser realizados ao longo de suas vidas.

Diante das informações expostas, verificou-se que, logo no primeiro ano, o projeto aponta uma possibilidade de rentabilidade de R\$ 57.131,52, valor que pode chegar a R\$ 239.029,80 no segundo ano a alcançar R\$ 579.165,20 no terceiro ano. Considerando que o produto não terá custos significativos, o projeto mostra-se completamente viável.

7 REFERÊNCIAS

CLEMENTE, Ademir, (org.) **Projetos Empresariais e Públicos**, 3ª. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

CRESOL. **Site Institucional**. Disponível em: <<https://cresol.com.br/>>. Acesso em: 20 Jun. 2020.

SEBRAE. **Estratégias de marketing garantem o sucesso do produto no mercado**. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigoshome/estrategias-de-marketing-garantem-o-sucesso-do-produto-no-mercado,b10032736a186410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 15 jun. 2020.

WOILER, Samsão. MATHIAS, Washington Franco. **Projetos: Planejamento, Elaboração e Análise**. 2ª. Ed. Atlas: São Paulo, 2010.