

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO

SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA

MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS

Ênfase em Negócios e finanças

CLAUDIO ALEX FRANCO PALOCHI

**NOVOS RECURSOS PARA FERNANDES PINHEIRO: Abertura do Posto de
Atendimento (PA) em Fernandes Pinheiro**

São João do Triunfo / Paraná

2020

CLAUDIO ALEX FRANCO PALOCHI

**NOVOS RECURSOS PARA FERNANDES PINHEIRO: Abertura do Posto de
Atendimento (PA) em Fernandes Pinheiro**

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.(a) Orientador(a). Elisiane Antoniazzi.

**São João do Triunfo / Paraná
2020**

CARTA DE ABERTURA

Caros Senhores(as), banca avaliadora deste TCC (Trabalho de Conclusão de Curso) e cooperativa Cresol, busca-se através deste modelo de negócio a abertura de um Posto de Atendimento (PA) em Fernandes Pinheiro proporcionar novos negócios para todo Sistema Cresol.

A abertura de um novo Posto de Atendimento (PA) em Fernandes Pinheiro interior do Paraná através da Cresol Triunfo, iniciou de demanda dos próprios habitantes da cidade os quais ainda não possuem uma cooperativa de crédito. Isso abre caminhos para cooperativa da Cresol afim, de que esta cresça no estado do Paraná e posteriormente no Brasil.

Para a abertura do novo terminal, ou seja, gastos de construção e organização do novo espaço para atender será utilizado o capital financeiro disposto na Cresol, investimentos dos cooperados residentes em Fernandes Pinheiro e nos casos de empréstimos aos cooperados, fundos de repasse.

No aguardo de contato de sua parte, coloco-me à disposição para prestar-lhes os esclarecimentos necessários.

Atenciosamente, Claudio Alex Franco Palochi.

FOLHA DE ROSTO

NOME DA COOPERATIVA: Cresol Triunfo

ENDEREÇO: Rua Prefeito Pedro Furtado das Neves, 299, Centro, São João do Triunfo, Paraná 84.150-000

TELEFONE:42 3447-1035

PROJETOS: Abertura do Posto de Atendimento (PA) em Fernandes Pinheiro

RAMO DE ATIVIDADE: Cooperativa de Crédito

PESSOA RESPONSÁVEL: Casemiro de Almeida

LOCAL E DATA: São João do Triunfo/Paraná, 30 de junho de 2020

SUMÁRIO

1 RESUMO EXECUTIVO	2
2 A COOPERATIVA CRESOL	3
3 O PROJETO	6
3.1 Características Gerais	6
3.2 A Análise de Mercado	6
3.3 Tamanho e Localização	9
3.4 Aspectos Tributários do Projeto	Erro! Indicador não definido.
4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL	12
5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO	13
5.1 Demonstração de Resultados	14
5.2 Análise de Viabilidade Econômica	17
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	20
7 REFERÊNCIAS	21

1 RESUMO EXECUTIVO

Desde 1995 ano em que surgiu as primeiras cooperativas de crédito Cresol estas vem apresentando prosperidade tanto em seus planos, programas e convênios, quanto em capacidade de atendimento sendo que hoje ela expandiu suas cooperativas para além do Paraná.

O modelo de negócios propõe a abertura de uma nova cooperativa de crédito da Cresol Triunfo em Fernandes Pinheiro, que tem como premissa atender a demanda financeira dos habitantes desta cidade como também expandir os polos de atendimento da Cresol.

O mercado nessa cidade demonstra-se promissor uma vez que ainda não existe cooperativa de crédito na cidade. E a Cresol já conta com serviços para a pessoa física e jurídica que já são conhecidos na região, isso amplia as oportunidades de negócio, possibilita divulgação e fixação da marca e ampliação da carteira já existente da Cresol.

Inicialmente a Cresol terá que investir na abertura e manutenção da agência de forma particular, podendo contar futuramente com investimentos dos sócios. Sendo que, a partir da análise de *PayBack* realizada no sexto semestre posterior à abertura da agência apresentam-se saldos positivos, ou seja, a Cresol não precisará investir e a cooperativa passa a compensar o saldo necessário, isso suscita melhores e maiores crescimentos o que vem a ficar ainda mais vantajoso com aumento do tempo de abertura da agência cooperativa. Com isso, os resultados de faturamento esperado (citados posteriormente) demonstram um crescimento favorável da cooperativa Cresol nesta cidade.

2 A COOPERATIVA CRESOL

Existem vários modelos de cooperativa como exemplo: as operárias, de consumo e a cooperativa de crédito (Rios, 2017) que é o caso da Cresol. As cooperativas também possuem algumas características como associação de pessoas, os associados possuem poder de decisão final e a repartição cooperativa (Rios, 2017). Desde que a Cresol iniciou seus trabalhos há 25 anos ela vem trabalhando a partir destas ideias (CRESOL, 2020).

A Cresol iniciou seus trabalhos no Paraná na cidade de Francisco Beltrão, derivadas de experiências do Fundo de Crédito Rotativo (FCR) financiado pela cooperação internacional (MISEREOR), em parceria com a Assessorar (Associação de Estudos, Orientação e Assistência Rural), por créditos financiados pela Ong ACT (Organização Não Governamental Aliança de Controle do Tabagismo) em parceria com a Fundação Rureco (Fundação para o Desenvolvimento Econômico Rural da Região Centro-Oeste do Paraná) (CRESOL, 2020).

Desde 1995, ano em que surgiu as primeiras cooperativas de crédito Cresol, estas vem apresentando prosperidade tanto em seus planos, programas e convênios, quanto em capacidade de atendimento onde hoje conta com 130 cooperativas e 1 sede administrativa somente no estado do Paraná. Além de expansão para outros estados como Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Espírito Santo, Goiás, Rondônia, São Paulo, Rio de Janeiro e Amazonas (CRESOL, 2020).

No ano de 2008, a soma de forças em busca de alternativas de crédito fez o sistema se organizar em três níveis: Confederação, Centrais de crédito e cooperativas singulares. Nascia então a Confederação das Cooperativas Centrais de Crédito Rural com Interação Solidária (CRESOL, 2020).

A Cresol é uma rede de cooperativas de crédito rural com interação solidária que busca promover a inclusão social de pessoas, ao facilitar o acesso a produtos e serviços financeiros. Foi criado com a missão de atuar no fortalecimento e estímulo da interação solidária entre agricultores e suas organizações, por meio do crédito e da apropriação de conhecimento, visando o desenvolvimento local com sustentabilidade. Hoje é um sistema financeiro cooperativo completo que busca atender a todos que necessitam de serviços financeiros, tanto pessoa física como jurídica, no entanto seu foco principal é voltado a agricultura.

Oferece diversos serviços financeiros, como qualquer outro banco, sendo mais completa quando se trata em agricultura, trabalha com repasse do governo e outras instituições, conta com recursos próprios, oferece conta corrente e poupança, cartões, cheque, consórcio, maquininha para cartão, internet banking, limite em conta, custeio para várias culturas, financiamento para terreno, imóvel, veículos, máquinas agrícolas, caminhões, possui um vasto portfólio de produtos e serviços.

De acordo com Rios (2017) existe uma conexão entre as necessidades dos associados ou cooperados e as operações da cooperativa. Com base no tempo de abertura e aumento do número das cooperativas, acredita-se que a Cresol vem cumprindo este papel. Então abertura de um terminal de atendimento cooperativo em Fernandes Pinheiro, busca para além do o crescimento cooperativo e empresarial da Cresol, atender também a demanda populacional da cidade de Fernandes Pinheiro. Os profissionais necessários para abertura da agência, estão descritos conforme quadro 01, esses profissionais serão pagos juntamente as despesas de abertura da nova agência cooperativa, os custos estarão citados abaixo (quadro 07).

Quadro 01: Estrutura da agência

1	GERENTE
1	CAIXA
1	ANALISTA
1	ASSISTENTE
1	AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Os profissionais que incorporam o quadro 0,1 fazem parte da estrutura da agência, uma vez que cooperativa Cresol busca-se políticas destinadas aos clientes e também incentivo aos funcionários a fim de fidelizar o cliente, criar necessidades e atender seus desejos (GRISCI; BESSI, 2004).

Para isso, será realizada uma seleção, junto com o departamento de RH, buscar os melhores profissionais possível, dar a eles treinamento teórico e mostrar na prática em outras unidades como funciona. Assim, tem-se o atendimento diferenciado Cresol que busca atender de forma simples, rápido e eficiente seus cooperados.

Algumas parcerias serão necessárias para abertura do PA (Ponto de Atendimento) em Fernandes Pinheiro, tais como: empresas revendedoras de

implementos e máquinas agrícolas e as distribuidoras de insumos, também a Prefeitura Municipal através da Secretaria de Agricultura, Associação Comercial, Industrial e Agropecuária. Através dessas parcerias serão consolidadas diversas oportunidades de negócio, abertura para divulgação e fixação da marca e ampliação da carteira já existente da Cresol Triunfo de sócios ativos que residem em Fernandes Pinheiro.

A cooperativa Cresol já apresenta enquanto empresa sua missão: Fornecer soluções financeiras com excelência por meio do relacionamento para gerar desenvolvimento dos cooperados, de seus empreendimentos e da comunidade; Visão: Ser uma instituição financeira cooperativa de referência que desenvolve seus cooperados; Valores: Ética, Excelência, Sustentabilidade, Simplicidade, Credibilidade (CRESOL, 2020).

Os aspectos supracitados influenciam positivamente em uma empresa (LARUCCIA, 2000) desta forma, preconiza-se que a nova cooperativa em Fernandes Pinheiro seguiria a mesma missão, visão e valores favorecendo para que até 2025 Cresol torne-se a maior cooperativa de crédito do estado e posteriormente do país. Para isso, as metas a serem alcançadas são implantação de novas agências dentro do estado do Paraná e outros estados.

3 O PROJETO

3.1 Características Gerais

O modelo de negócios expresso nesse trabalho de conclusão de curso trata-se da abertura de um novo Posto de Atendimento (PA) da Cresol Triunfo em Fernandes Pinheiro que atenderá a região em geral, incluindo pessoas jurídicas, empresas e pessoas física, agricultores em diversos segmentos do ramo.

Ao longo do desenvolvimento da Cresol Triunfo na região, devido à proximidade das cidades, foram desenvolvidas diversas parcerias na região de Fernandes Pinheiro com empresas do ramo agropecuário e cooperados através dos programas e projetos de incentivo ao agronegócio. Isso favorece a abertura da agência pois, a marca e identidade de uma empresa tem valor social e é conhecida regionalmente (CARVALHO; HAUBRICH, 2010). Assim, a Cresol poderá contar para construção da agência além de recursos próprios, investimentos destes cooperados já existentes e empresas parceiras.

Com a abertura da nova cooperativa continua a oferecer da mesma forma que nas outras cooperativas Cresol o acesso ao crédito rural para o agronegócio que é o forte da região como custeio, financiamentos para aquisição de imóveis, maquinário, veículos entre outros. Na modalidade empréstimo pessoal, contamos com outros meios de empréstimos mais acessíveis, rápido e fácil, como: capital de giro, custeio recursos próprios, cartão de crédito, consórcio, *internet banking*, conta corrente e conta investimento.

Para a pessoa jurídica, a Cresol evoluiu muito nos últimos anos, conta com todos os serviços que uma empresa precisa como: conta corrente, conta investimento, maquininha de cartão, cartão de crédito empresarial, boleto, gerenciador financeiro, cheque, empréstimo em diferentes linhas como desconto de cheques, capital de giro, investimentos, capital de giro em parceria com o BNDES entre outros.

3.2 A Análise de Mercado

Através de avaliação qualitativa em visita a 5 moradores da região de Fernandes Pinheiro, ambos fumicultores, cooperados da Cresol Triunfo e Cresol Irati,

referem-se a dificuldade devido à falta de uma cooperativa de crédito na cidade. Estes deslocam-se até cidades vizinhas em busca do atendimento como é a realidade de alguns cooperados da agência de São João do Triunfo. Com a Cresol na região possibilitará maior comodidade aos cooperados e esses passarão a movimentar somente com a Cresol.

Os cooperados, também referem que procuram atendimento em cidades vizinhas como, a Cresol Triunfo devido ao fato de buscar estratégias ou programas para culturas diferenciadas como o tabaco, onde essas agências atuam de forma diferenciada de outras instituições, proporcionando acesso menos burocrático as linhas de crédito. Desta forma, na nova agência em Fernandes Pinheiro possibilitaríamos as mesmas ofertas de linhas de crédito das agências Cresol Triunfo para conquistar novos cooperados levando em consideração novamente a importância da continuidade da identidade e da marca (CARVALHO; HAUBRICH, 2010).

Mesmo com todos os fatores favoráveis à comercialização e estudos sugestivos de aumento de número de habitantes brasileiros optantes por cooperativa de crédito (JACQUES; GONÇALVES, 2016) devido ao número pequeno de habitantes totalizando 5.932 pessoas (IBGE, 2010) talvez contar-se-á com número reduzido de cooperados no início, sendo que conta-se atingir aumento de 200 sócios por semestre.

A captação de novos cooperados se dará através de divulgação da cooperativa em ações de Marketing através do meio escrito destinados aos cooperados que poderão ter acesso na agência, também em meios de comunicação como rádios, tv e painéis, além disso, busca-se melhores opções de serviços e crédito aos cooperados e funcionários que possam melhor atendê-los.

Buscando sempre melhor atendimento e também atender as demandas dos cooperados serão realizados semestralmente pesquisas de satisfação com os cooperados através de meios digitais sem divulgação de seus nomes para que se sintam seguros para melhor responder.

Como já referido pelos cooperados, um novo fator favorável à abertura da nova agência cooperativa é que não haverá excesso na oferta desses atendimentos visto que cidade de Fernandes Pinheiro ainda não conta com uma cooperativa de crédito (IBGE, 2010). Então possuem-se concorrentes que são as outras agências bancárias disponíveis na cidade porém, neste caso conta-se com as melhores estratégias de custo e benefício ao cooperado.

No quadro 02, expõem-se através da análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) segundo Paula (2015) quando a traduzimos para o português temos a sigla FOFA que significa Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças. A Análise SWOT é uma das ferramentas mais simples e ao mesmo tempo úteis que uma empresa tem ao seu dispor para entender o ambiente em que está inserida e criar a base de informações necessárias para planejar seu futuro. Além da análise das premissas e desafios já citados, alguns aspectos de forças, oportunidades, fraquezas e ameaças que poderão fazer parte da realidade da nova agência cooperativa.

Quadro 02: ANALISE SWOT

FATORES INTERNOS	FORÇAS	FRAQUEZAS	
	ESPECIALIDADE NO CRÉDITO RURAL		INTEGRAÇÃO COM BANCO DO BRASIL
	CAPITAL DE GIRO VIA BNDS PARA EMPRESAS		CONSÓRCIO DE OUTRA INSTITUIÇÃO
	CRÉDITO RÁPIDO E FÁCIL		
	ATENDIMENTO DIFERENCIADO VALORIZANDO O COOPERADO		
	PARCERIA COM BNDS E OUTROS BANCOS		
	CAIXA ELETRÔNICO, CARTÃO, APLICATIVO, MAQUININHA		
FATORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS	
	GRANDE PARTE DA COMUNIDADE SEM ATENDIMENTO	INSTALAÇÃO DE OUTRA COOPERATIVA	
	SEM CONCORRENCIA COOPERATIVA NA CIDADE	BAIXA PRODUÇÃO OU QUEDA NA VENDA AGRÍCOLA	
	70% DO MUNICÍPIO VIVE DA AGRICULTURA	CONCORRENCIA COM BANCOS COMERCIAIS	
	EMPRESAS PROCURAM CAPITAL DE GIRO VIA BNDS		
	PREFEITURA APOIA A CHEGADA DA COOPERATIVA		
	COMUNIDADE BUSCA ATENDIMENTO EM OUTRAS CIDADES		

Fonte: Elaborado pelo autor(2020).

Forças é o que a cresol possui de melhor, especialidade no crédito rural, capital de giro para empresas, crédito sem burocracia, rápido e fácil, atendimento diferenciado, parceira do BNDS e outros bancos comerciais, caixa eletrônico, cartão, aplicativo, maquininha, seguros, previdência privada, capital social com isso conta com todas as soluções bancarias e atende a todas as necessidades dos cooperados.

Fraquezas, possuem-se algumas fraquezas que com o tempo podem ser corrigidas, isso nos faz passar pela dependência de outras instituições para algumas operações.

Em oportunidades, a cidade de Fernandes Pinheiro possui um vasto campo para a Cresol, grande parte da comunidade sem atendimento cooperativo financeiro, de fato não existe na cidade outra instituição financeira cooperativa. Estima-se que 70% do município vive da agricultura, empresas locais se beneficiarão de produtos como o capital de giro via BNDES e recursos próprios, a comunidade não vai precisar buscar os serviços em outras cidades vizinhas com a Cresol no Município.

Ameaças é toda a concorrência e adversidades que se possa imaginar, como: a chegada de outra instituição cooperativa na cidade, bancos comercial da cidade com serviços e produtos mais atrativos, uma queda na produção agrícola na região, entre outros fatores fundamentais para o sucesso da Cresol no local.

3.3 Tamanho e Localização

A proposta de expansão da cooperativa Cresol com abertura de um Posto de Atendimento (PA) em Fernandes Pinheiro, cidade na qual segundo o registro do IBGE (2010), possui uma área de 406,5 km², conta com população estimada em 5 690 habitantes e faz limite com os municípios de Imbituva, Teixeira Soares, Irati, Rebouças e São João do Triunfo.

Trata-se da abertura de apenas uma cooperativa, visto que inicialmente essa atenderia as demandas populacionais do número de habitantes da cidade de Fernandes Pinheiro.

Os motivos que levaram a escolher esta localização se devem ao fato da demanda dos próprios cooperados residentes na cidade de Fernandes Pinheiro inscritas acima. E também devido à falta de uma cooperativa de crédito na cidade o que faz com que os habitantes invistam seu dinheiro nos bancos ou outras cooperativas nas cidades vizinhas.

De acordo com os dados expressos no site da Prefeitura de Fernandes Pinheiro (2020), a abertura de uma nova cooperativa não apresenta nenhuma região competitiva, ou seja, na cidade apresentam-se apenas bancos e nenhuma cooperativa. Assim, a abertura de uma nova agência cooperativa não apresenta concorrência e apenas vem a agregar nas necessidades populacionais.

Os custos para abertura dessa cooperativa serão apenas custos institucionais de construção de espaço físico e custos para empréstimos e custeios (referidos

posteriormente) não havendo custos de distribuição e transporte pois, são os cooperados que procuraram pelos atendimentos em um espaço/ localização fixa.

Sabe-se que conforme dados do IBGE (2010), Fernandes Pinheiro possui uma área de 406,501 km² e conta com uma população estimada de 5.646 habitantes e São Mateus do Sul possui área de 1.342.633 Km² e conta com população estimada de 46.262 habitantes. Contudo, São Mateus do Sul possui atualmente 4 grandes bancos comerciais (Bradesco, Itaú, Banco do Brasil e Caixa) e atualmente 4 unidades de cooperativa de crédito (Cresol, Sicredi, COFAECO, Sicoob).

Portanto, apesar da diferença das cidades de Fernandes Pinheiro e São Mateus do Sul em população e km² ser grande, Fernandes Pinheiro ainda não conta com cooperativa de crédito na cidade, seus bancos comerciais são pequenos e trazem soluções financeiras limitadas a população.

No quadro 03, apresenta-se o faturamento esperado após 3 anos subsequentes à abertura da agência com base no faturamento existente da abertura de outras agências na região, como exemplo, a agência de São Mateus do Sul, que também faz parte da Cresol Triunfo e em 1 ano já apresentava estes números que são esperados para 3 anos.

Quadro 03: Faturamento esperado

FATURAMENTO ESPERADO	TOTAL ACUMULADO 3 ANO	FATURAMENTO MÊS %	FATURAMENTO MÊS R\$	FATURAMENTO ANUALR\$
Capital Social	2.000.000,00	-0,05%	-1.000,00	-12.000,00
Carteira De Crédito Comercial	7.000.000,00	+2,50%	+175.000,00	+2.100.000,00
Carteira De Crédito De Repasses	12.000.000,00	+0,04%	+4.800,00	+57.600,00
Consórcios	500.000,00	+0,10%	+500	+6.000,00
Cresol Aplicação	4.700.000,00	-0,05%	-2.350,00	-28.200,00
Depósito À Vista (Saldo Médio Mês)	1.300.000,00	0,00%	0	0
Manutenção De Conta	148.000,00	100%	+12.000,00	+144.000,00
Seguros	50.000,00	+2,00%	+1.000,00	+12.000,00
Total			189.950,00	2.279.400,00
Total de Cooperados	1.100			

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

O faturamento esperado é com base no fluxo de caixa do PA onde com previsão de faturamento a partir do 3 ano instalado como mostra o quadro 06 em sequência a este plano.

O capital social citado acima é “[...] a capacidade de uma sociedade estabelecer laços de confiança interpessoal e redes de cooperação com vistas à produção de bens coletivos [...]” (D'Araújo, 2003, p.10), ou seja, o investimento dos cooperados a fim de que a agência funcione, para chegar nestes resultados foram tomados como base a abertura de outras cooperativas na região (CRESOL, 2020).

Quanto aos créditos tem-se o crédito comercial que são os financiamentos das empresas aos seus clientes (VIEIRA, PINHO, OLIVEIRA; 2013), com base nos cálculos de números de possíveis associados considera-se que ao ser emprestado um valor e o lucro será com base nos juros mensais e anuais citados e o crédito de repasses são financiamentos e refinanciamentos oferecidos aos cooperados a partir de outras entidades (FACHADA, FIGUEIREDO, LUNDBERG; 2003) normalmente utilizados em empréstimos e custeios.

O consórcio é a união de pessoas (cooperado e agência) com propósito de adquirir um bem material a partir de uma poupança (ROSSIN, 2006) desta forma é o capital investido pelos cooperados para aquisição de um bem.

Os depósitos temos os depósitos vista são os depósitos esperados em conta corrente e depósito a prazo são os valores disponíveis na poupança (PÉRICO, REBELATTO, SANTANA; 2008); manutenção de conta também organizado conforme os valores cobrados atualmente e número de cooperados esperados nesta agência.

Os seguros de vida e não vida (danos futuros), conforme Da Silva (2013), serão os seguros ofertados aos cooperados e realizado análise a partir da adesão existente por parte destes atualmente.

4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL

O modelo de negócios exposto nesse trabalho de conclusão de curso é um estudo de abertura de um novo terminal de atendimento cooperativo em Fernandes Pinheiro. Desta forma, ainda não conta valores para implantação da proposta.

Os investidores para abertura e construção do novo terminal de atendimento serão investimentos próprios da Cresol Triunfo e investimentos já realizados pelos cooperados habitantes de Fernandes Pinheiro.

No quadro 04, tem-se a análise do fluxo de caixa da abertura da nova agência com base na abertura de outras agências da mesma região. O quadro apresenta os dados partindo da sua data inicial de abertura com um caixa negativo com base nos custos necessários para abertura de uma nova agência (citados abaixo no quadro 05).

Quadro 04: Fluxo de caixa

Semestre	0	1	2	3	4	5	6
Fluxo de Caixa Final	- 601.353,00	- 191.124,00	-62.947,00	101.014,00	275.223,00	460.287,00	658.602,00
Fluxo de C. Acumulado	- 601.353,00	- 792.477,00	- 855.424,00	- 754.410,00	- 479.187,00	-18.900,00	639.702,00
Fluxo de C. Descontado	- 601.353,00	- 187.376,47	-60.502,69	95.187,75	254.263,51	416.896,12	584.819,73
Descontado Acumulado	- 601.353,00	- 788.729,47	- 849.232,16	- 754.044,41	- 499.780,90	-82.884,78	501.934,95

Fonte: Elaborado pelo autor(2020), com base no TMA (taxa mínima de atrativa) de 2% ao semestre.

O Fluxo de caixa é obtido através das despesas e receitas (quadros 05, 06 e 07) da cooperativa onde verifica-se um custo de R\$ 601.353,00 com todas as despesas para abertura do PA e chega a R\$ 501.934,95 de faturamento após 6 semestres de funcionamento, receitas essas esperadas com o atendimento a cidade de Fernandes Pinheiro.

No quadro 04 também apresentam-se os custos dos próximos semestres que serão para os serviços já supracitados neste modelo de negócios entre eles a realização dos empréstimos aos cooperados estes investimentos também partiram de recursos da Cresol via depósitos a prazo e capital social, repasses via BNDES como

exemplo a disponibilização do PRONAF (Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar) aos cooperados.

Para formulação do quadro 04 procedeu-se com base no estudo da *Pay-Back* citado abaixo. No qual é possível concluir que a agência começará a apresentar resultados positivos após o sexto semestre de abertura.

5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO

5.1 Demonstração de Resultados

“A teoria Contábil é o conjunto de princípios fundamentais da ciência da Contabilidade” (Zanhuca, 2020). Aplicada a empresas essa teoria serve além do teórico para [...] explicar, elucidar ou interpretar um fenômeno ou acontecimentos que se oferecem à atividade da práxis da ciência [...] (HOOG, 2016, p. 393). Desta forma, neste trabalho busca-se com embasamento na teoria contábil demonstrar os resultados contábeis esperados. A fim de obter e proporcionar informações suficientes para a aplicação dos conhecimentos e custos na prática da abertura de uma nova agência aos empresários e interessados no modelo de negócios expostos.

No quadro 05, tem-se a demonstração dos custos financeiros construção, reforma e estrutura física necessários para abertura do novo PA.

Quadro 05: Custos para abertura da agência

Descrição	Quantidade	Valor Total
Computadores I3, Monitor, Mouse e Teclado	6	R\$ 18.558,00
Licença pacote Office	6	R\$ 4.920,00
Switch Dell Network	1	R\$ 4.713,20
Impressoras HP e Brother (cheques)	2	R\$ 5.845,40
Terminal de Senhas	1	R\$ 3.320,90
Monitores 43"	3	R\$ 5.970,00
Cofre e fechadura digital	1	R\$ 16.435,00
Ar Condicionado	2	R\$ 15.245,00
Mão de Obra Ar Condicionado		R\$ 11.088,00
Central Telefônica + Nobreak		R\$ 15.344,61
Impressora Bematech	2	R\$ 2.000,00
Leitora de cód. Barras	2	R\$ 1.400,00
Kit Tv Cresol	1	R\$ 1.870,00
Fachada		R\$ 27.680,03
Porta Giratória		R\$ 14.449,99
Relógio Ponto	1	R\$ 5.150,00
Cozinha (Fogão/Purificador de Água)	1	R\$ 931,00
ATM - Caixa Eletrônico	1	R\$ 52.574,87
Tintas e Serviço Pintura		R\$ 1.130,00
Câmeras Monitoramento		R\$ 12.727,00
Cresol 2.0		R\$ 380.000,00
TOTAL		R\$ 601.353,00

Fonte: Elaborado pelo autor(2020), a partir do PA de São Mateus do Sul

Os valores supracitados no quadro 05 advém dos recursos próprios da CRESOL pois, a cooperativa ainda não conta valores para implantação da proposta. Sendo assim, os valores de investimentos, serão reembolsados gradativamente a partir da associação de novos cooperados na agência, investimento destes em crédito à vista e a prazo e também com os lucros dos serviços prestados a eles.

No quadro 06, apresenta os lucros e finanças futuros da nova agência. Esses lucros serão obtidos através dos serviços disponíveis (supracitados no item de características gerais do projeto) aos associados e movimentações por eles realizadas.

Quadro 06: Receita

RECEITAS	ANO 1		ANO 2		ANO 3	
	1 semestre	2 semestre	1 semestre	2 semestre	1 semestre	2 semestre
Financeiras	0	700,00	1.051,00	2.451,00	3.152,00	3.502,00
Prestação de Serviços	13.090,00	26.181,00	42.545,00	58.909,00	65.454,00	72.000,00
Empréstimos	129.900,00	306.000,00	460.800,00	646.800,00	849.000,00	1.078.800,00
Outras Receitas	1.636,00	3.272,00	5.318,00	7363,00	8.181,00	9.000,00
Total receitas	144.626,00	336.153,00	509.714,00	715.523,00	925.787,00	1.163.302,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020), a partir do PA de São Mateus do Sul.

Serão obtidas as receitas expressas no quadro 06 com base no número esperado de cooperados e na forma e quantidade de serviços e movimentações que estes normalmente realizam nas cooperativas da Cresol Triunfo.

As financeiras são o lucro na operação de reporte em aplicações. Em prestação de serviços são manutenção de conta corrente e taxas cobradas por movimentação e manutenção.

Em receita de empréstimo estão incluídos todos repasses e recurso próprio, seja financiamentos, custeio, limite, empréstimo pessoal e pessoa jurídica. Já outras receitas estão comissões em seguros, consórcios entre outros.

No quadro 07 apresentam-se as despesas necessárias para o funcionamento e manutenção do PA, estas despesas estão sendo exibidas e simuladas para os próximos três anos, despesas que serão pagas inicialmente com sobras da Cresol Triunfo e que por três anos voltarão aos cofres da mesma ressarcidas com correções.

Quadro 07: Despesas

	1 ANO		2 ANO		3 ANO	
	1 semestre	2 semestre	1 semestre	2 semestre	1 semestre	2 semestre
Salario+Vale+Férias+13º	122.400,00	124.800,00	127.200,00	132.000,00	134.400,00	139.200,00
Encargos Sociais	61.200,00	62.400,00	63.600,00	66.000,00	67.200,00	69.600,00
Despesas de Informática	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
Despesas de Captação	9.750,00	21.000,00	37.500,00	58.500,00	81.000,00	100.500,00
Despesas de Provisão	37.000,00	85.500,00	75.000,00	78.400,00	77.500,00	90.000,00
Despesas Fixas	91.000,00	91.000,00	91.000,00	91.000,00	91.000,00	91.000,00
Total de Despesas	335.750,00	399.100,00	408.700,00	440.300,00	465.500,00	504.700,00
Resultado Financeiro	-191.124,00	-62.947,00	101.014,00	275.223,00	460.287,00	658.602,00
Resultado Acumulado	-191.124,00	-254.071,00	-67.444,00	207.779,00	668.066,00	1.326.668,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020), a partir do PA de São Mateus do Sul.

No quadro 07, pode-se observar que a maior parte dessas despesas são de colaboradores, encargos sociais, despesas com informática, despesas com captação onde soma-se o juro pago aos cooperados e campanhas para investidores, provisão são despesas relativas a perdas da cooperativa e despesas fixas como sistema, água, luz, telefone, combustível entre outras.

No quadro 08, apresenta-se a forma como a cooperativa irá funcionar (os itens relatados nele já foram explicados no quadro 03).

Quadro 08: Previsões financeiras

INDICADOR	ANO 1		ANO 2		ANO 3	
	1 semestre	2 semestre	1 semestre	2 semestre	1 semestre	2 semestre
Cooperados	150	300	450	600	700	800
Deposito Vista	200.000,00	800.000,00	800.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.300.000,00

Deposito Prazo	400.000,00	900.000,00	1.700.000,00	2.600.000,00	3.600.000,00	4.700.000,00
Capital Social	250.000,00	500.000,00	800.000,00	1.300.000,00	1.800.000,00	2.000.000,00
Repasse	1.000.000,00	2.500.000,00	4.500.000,00	7.000.000,00	10.000.000,00	12.000.000,00
Cred. Comercial	850.000,00	2.000.000,00	3.000.000,00	4.200.000,00	5.500.000,00	7.000.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2020), a partir do PA de São Mateus do Sul.

No quadro 08, expõem-se que são esperados o número de 800 cooperados de sua abertura até 3 anos de funcionamento. Desta forma, busca-se atingir o número de 150 cooperados\ associados por semestre, para isso conta-se com o reconhecimento da marca Cresol a qual já é visível na região, com a oferta de serviços de qualidade e também será realizado investimento em marketing e comunicação para divulgação destes serviços prestados.

Para chegar a estes números usou-se os dados do Atlas Brasil (ADHB,2020), relata que aproximadamente 66,81% dos habitantes da cidade de Fernandes Pinheiro possuem entre 15 a 64 anos e 62,70% estão economicamente ativos, o que nos dá um número de 3.772 habitantes entre 15 a 64 anos e destes 2.365 estão economicamente ativos. Supondo que a Cresol ganhe 35% destes Ativos podemos chegar a mais de 800 cooperados em 3 anos (ADHB, 2020).

Foi possível chegar nestes valores de depósito à vista, depósito prazo, capital social, repasse e crédito comercial com base nestes números de cooperados esperados na agência de Fernandes Pinheiro e também a partir da abertura de outras agências na região da Cresol triunfo.

Com base nos dados expostos nos quadros acima, calcula-se que a abertura de uma nova agência cooperativa em Fernandes Pinheiro mesmo que inicie de fundos próprios da Cresol, se seguir o parâmetro de aumento de cooperados e investimentos demonstra sinal de prosperidade e crescimento nos próximos três anos.

5.2 Análise de Viabilidade Econômica

A análise da viabilidade econômica “[...] busca identificar quais são os benefícios esperados em dado investimento para colocá-los em comparação com os investimentos e custos associados ao mesmo, a fim de verificar a sua viabilidade de implementação” (ZAGO; WEISE; HORNBERG; 2009, p.2).

Nos quadros 09 e 10 a seguir apresenta-se o estudo da Pay- Back ou seja, o “[...] período de recuperação do investimento [...]” (Thimóteo, 2020, p.7) para elaboração deste quadro foram utilizados os dados expostos no quadro 04 e utilizada uma TMA (taxa mínima de atratividade), “[...]um capital de investimento que não ficará no caixa e sim na TMA com base na taxa de juros praticada pelo mercado [...]” (THIMÓTEO, 2020, p.9) que seria 2% ao semestre.

No quadro 09, apresentam-se os indicadores que expressam a rentabilidade e os riscos do modelo de negócios proposto neste trabalho.

QUADRO 09: Indicadores

INDICADORES	
VPL	501.934,95
VPLA	89.608,34
IBC	1,83
ROIA	10,59%
TIR	12,56%
TMR	34,40%

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

No quadro 09 com base nos dados expostos no item 4 a TMA supracitada apresentou-se um Valor Presente Líquido (VPL), “O método mostra a concentração de todos os valores esperados de um fluxo de caixa na data zero, data em que se aplica o capital no empreendimento” (THIMÓTEO, 2020, p. 10) neste projeto apresentou-se VPL de 501.934,95 em um prazo de 6 semestres, isso quer dizer que o projeto recupera o valor inicial investimento com uma sobra de 501.934,95. De acordo com Thimóteo, (2020) o VPL apresenta o fluxo de caixa da data zero sendo assim necessária a análise a Valor Presente Líquido Anualizado (VPLA) vemos que apresentou retorno do investimento com base anual de 89.608,34 nos investimentos futuros.

O Índice benefício/custo (IBC) segundo Thimóteo (2020, p.14) “Trata-se de uma medida que espera obter ganho por unidade de capital investido.” O resultado obtido mostra que para cada real investido no projeto retorna R\$ 1,83, ou seja, 83% a mais, no período de 3 anos.

O projeto analisado apresenta um Retorno adicional sobre o investimento (ROIA) de 10,59% ao semestre, além da TMA (2% a.s.). “Essa informação é a melhor estimativa de rentabilidade do projeto de investimento” (Thimóteo, 2020, p.15). É importante considerar que o capital disponível para o investimento já tem, por definição, uma aplicação de baixo risco com o retorno de 9% ao ano, sendo assim terá um ganho adicional de 10,59% ao semestre.

Acima foram apresentadas as taxas os indicadores associados à rentabilidade e agora os indicadores associados ao risco do projeto.

“A Taxa interna de retorno (TIR) O método da Taxa Interna de Retorno demanda o cálculo da taxa que zera o valor presente líquido do fluxo esperado de benefícios” (Thimóteo, 2020, p.17). A TIR mostra a viabilidade do projeto que ficou em 12,56%, comparando com a TMA de 2% vemos que o projeto em questão a supera em 10,56%. Com base nos conhecimentos de Thimóteo (2020, p.17) o TMR (taxa média de retorno) do investimento no período de 6 semestres é de 34,40% onde vemos que o retorno médio do investimento em um modo simples.

Para todos os itens acima, os cálculos foram realizados de acordo com o explicitado por Thimóteo (2020,) via planilha Excel utilizando funções do mesmo.

No quadro 10 apresenta-se o estudo da *Payback* simples e descontado com base no fluxo de caixa da cooperativa (receitas e despesas) supracitados no item 4 deste modelo de negócios. Vemos que ela começará a dar lucro somente no terceiro semestre e pagará o investimento no sexto semestre conforme fluxo de caixa acumulado.

Quadro 10: Resultado do payback simples e descontado

Payback Simples	Ano:2	Mês: 8	Dia: 22
Payback Descontado	Ano:2	Mês: 10	Dia: 8

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

Ao calcular a recuperação do capital inicial investido (601.353,00), verifica-se segundo o quadro 10, que o mesmo seria recuperado em 2 anos,8 meses e 22 dias utilizando o *PAYBACK* simples. Calculando no *PAYBACK* descontado usando a TMA de 2% ao semestre vemos que recuperamos o valor inicial em 2 anos,10 meses e 8 dias.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Encerrada a fase de elaboração do modelo de negócio acredita-se que foi apresentada uma proposta condizente com as perspectivas de mercado e aderente a realidade da Cresol Triunfo no município de Fernandes Pinheiro.

O modelo de negócios supracitados exhibe potencialidades de acordo com os cálculos realizados para os próximos 6 semestres subsequentes à abertura da agência cooperativa. Mesmo iniciando com saldo negativo para abertura do espaço físico, organização profissional, estrutural e financeira. A cooperativa demonstra crescimento com resultados de receitas de R\$ 1.163.302,00 no tempo supracitado de 6 semestres.

O capital investido é alto e depende de uma boa estratégia para retornar, partirá de visitas e parcerias com empresas, associações, sindicato rural, comunidade em geral, o primeiro semestre foco principal em captação de recursos para assim alavancar a carteira própria, atrair novos cooperados com campanhas de captação e taxas atrativas, cumprindo aqui as metas estipuladas (quadro 08) vamos alcançar o capital investimento no sexto semestre, teremos um PA organizado, mantendo-se em crescimento, buscando atender o máximo possível de cooperados.

Permite-se afirmar que a partir da abertura desta nova agência será um marco no desenvolvimento da Cresol Triunfo pois, possibilitará a sua expansão atuando na região limítrofe da atual cooperativa, com seus projetos e planos, ou seja, o projeto permite aumentar a área de atuação da Cresol, os números apresentados demonstram que o município possui um grande campo a ser explorado e existe uma lacuna que pode ser preenchida pela cooperativa ampliando e abrindo um leque de oportunidades de negócios que beneficiará comunidade e cooperativa.

Pode-se assim chegar à conclusão que o PA de Fernandes Pinheiro trará crescimento em novos cooperados e ativos para a Cresol Triunfo, vai ganhar novas áreas de atuação, expandirá sua marca e seu alcance, vai levar desenvolvimento, pois, é um município dependente do crédito voltado para agricultura familiar e médios agricultores que sofrem para ter acesso ao crédito recorrendo em cidades vizinhas. Empresas locais serão atendidas de uma forma diferenciada, mais cuidados com suas movimentações e acesso ao crédito de forma rápida e ágil.

7 REFERÊNCIAS

ADHB (ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO NO BRASIL) (org). Fernandes Pinheiro Paraná.2020. Disponível em: <http://atlasbrasil.org.br/2013/pt/perfil_m/fernandes%20pinheiro_pr> Acesso em: 22 de junho de 2020.

IBGE (org). **Fernandes Pinheiro Panorama**. 2010. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pr/fernandes-pinheiro/panorama>>. Acesso em: 27 de maio de 2020.

CARVALHO, Cíntia; HAUBRICH, Gislene Feiten. **Da identidade à reputação: um estudo sobre a marca Coca-Cola**. In: Congresso Brasileiro de Ciências da Comunicação. 2010. Disponível em: <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33549235/R5-3135-1.pdf?1398356487=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DDa_Identidade_a_Reputacao_Um_Estudo_sobr.pdf&Expires=1591827051&Signature=PVGxDxkme8ieuLdpTuM16iGzxJFDjcW4uFi4ievAgrBtzk9BuD93Z75JAhPsDszcT5uzG27ss7fVKtqm2jKc6N6sQBNHfKkaNQ2pr6rxtrfllT0wFjA1yvQGXY8SBbKIRgoEDETzYXP3PJbDhalqBwF9Q6CY1rXLc2SHWOYdPZQLlaYMjuRK01gA6fYPYPsyNFo8sz6Obti4kl-xl~Nzq4sXt0xXcnC2njvTlbLuGZsZtJvNeS7-026gd5XZ1mCE-iEIlZu1AaR0nQkCmliVsxINyRKRb-vSSA-530enz-Z74dTadeHlaQtnF1TR63fRcooqlKi9DmaOIVr8cuBw__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA>. Acesso em: 09 de junho de 2020.

CRESOL. **Cooperativas**. Disponível em: <<https://www.Cresol.com.br/site/conheca-a-Cresol/>>. Acesso em: 26 de maio de 2020.

CRESOL. **Institucional**. Disponível em: <<https://www.Cresol.com.br/site/conheca-a-Cresol/>>. Acesso em: 26 de maio de 2020.

CRESOL. **Missão, visão e valores**. Disponível em: <<https://www.Cresol.com.br/site/missao-visao-e-valores/>>. Acesso em: 26 de maio de 2020.

DA SILVA, João Calvão. **Banca, bolsa e seguros**. Leya, 2013.

D'ARAUJO, Maria Celina. **Capital social**. Zahar, 2003.

FACHADA, Pedro; FIGUEIREDO, Luiz Fernando; LUNDBERG, Eduardo. **Sistema judicial e mercado de crédito no Brasil**. Notas Técnicas do Banco Central do Brasil, v. 35, p. 1-21, 2003.

GRISCI, Carmem Ligia Iochins; BESSI, Vânia Gisele. **Modos de trabalhar e de ser na reestruturação bancária**. Sociologias, n. 12, p. 160-200, 2004. Disponível em: <https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1517-45222004000200007&script=sci_arttext>. Acesso em: 10 de junho de 2020.

HOOG, Wilson Alberto Zappa. **Moderno Dicionário Contábil: Da Retaguarda à Vanguarda**. 9. ed. Curitiba: Juruá Editora, 2016.

JACQUES, Elidecir Rodrigues; GONÇALVES, Flávio de Oliveira. Cooperativas de crédito no Brasil: evolução e impacto sobre a renda dos municípios brasileiros. **Economia e Sociedade**, v. 25, n. 2, p. 489-509, 2016. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0104-06182016000200489&script=sci_arttext> Acesso em: 10 de junho de 2020.

LARUCCIA, Mauro Maia. A missão empresarial. *Augusto Guzzo Revista Acadêmica*, v. 1, n. 1, p. 51-57, 2000. Disponível em: <https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=funcionarios+e+missao+da+empresa&btnG=#d=gs_cit&u=%2Fscholar%3Fq%3Dinfo%3AhKrs4DozlwoJ%3Ascholar.google.com%2F%26output%3Dcite%26scirp%3D1%26hl%3Dpt-BR> . Acesso em: 10 de junho de 2020.

PAULA, GILLES B. **Matriz SWOT ou Matriz FOFA: utilizando a Análise SWOT para conhecer as cartas do jogo e aumentar as chances de vitória de sua empresa!** 2015. Disponível em: < <https://www.treasy.com.br/blog/matriz-swot-analise-swot-matriz-fofa/>>. Acesso em 07 de agosto de 2020.

PÉRICO, Ana Elisa; REBELATTO, Daisy Aparecida do Nascimento; SANTANA, Naja Brandão. **Eficiência bancária: os maiores bancos são os mais eficientes? Uma análise por envoltória de dados**. *Gestão & Produção*, v. 15, n. 2, p. 421-431, 2008.

Prefeitura de Fernandes Pinheiro. Guias comerciais. Disponível em: < http://fernandespinheiro.pr.gov.br/index.php?sessao=7257063633gv72&id_categoria=1573 > Acesso em: 02 de julho de 2020.

RIOS, Gilvando Sá Leitão. **O que é cooperativismo**. brasiliense, 2017. Disponível em: <<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=kmgvDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT2&dq=o+que+%C3%A9+cooperativa&ots=TUdIZkZPkP&sig=tO26IElfbnCMiFyo0SYleZq2SPU#v=onepage&q=o%20que%20%C3%A9%20cooperativa&f=false>>. Acesso em: 10 de junho de 2020.

ROSSIN, Artemino Raimundo. **A indústria do consórcio: considerações a respeito da atuação dos bancos no setor**. 2006.

THIMÓTEO, Altamir. Análise de negócio e contratação de crédito. 2020.P. 1- 30. Disponível em: <<file:///C:/Users/Claudio/Downloads/Livro%20-%20Parte%201%20-%20An%C3%A1lise%20de%20Neg%C3%B3cio%20e%20contrata%C3%A7%C3%A3o%20de%20Cr%C3%A9dito.pdf>>. Acesso em: 16 de junho de 2020.

VIEIRA, Elisabete Simões; PINHO, Carlos C.; OLIVEIRA, Diana. **A concessão de crédito comercial e o financiamento dos clientes: evidência nas empresas portuguesas**. *Revista Universo Contábil*, v. 9, n. 4, p. 144-156, 2013.

ZAGO, Camila Avozani; WEISE, Andreas Dittmar; HORNBURG, Ricardo André. **A importância do estudo de viabilidade econômica de projetos nas organizações contemporâneas**. In: VI CONVIBRA–Congresso Virtual Brasileiro de Administração. Anais. 2009. p. 1-15. Disponível em: <

https://www.researchgate.net/profile/Camila_Zago3/publication/238742986_A_IMPORTANCIA_DO_ESTUDO_DE_VIABILIDADE_ECONOMICA_DE_PROJETOS_NAS_ORGANIZACOES_COMTEMPORANEAS/links/5544d42f0cf24107d397abfa/A-IMPORTANCIA-DO-ESTUDO-DE-VIABILIDADE-ECONOMICA-DE-PROJETOS-NAS-ORGANIZACOES-COMTEMPORANEAS.pdf> Acesso em: 12 de junho de 2020.

ZANHUCA, Jonathan de Souza. **Teoria Contábil.** Disponível em: <http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/teoria_da_contabilidade.htm> Acesso em: 05 de agosto de 2020