



**Elio Reimann**

**Projeto de capitalização  
Cresol Três Barras Do Paraná**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso gestão empresarial: Cooperativas de crédito, de Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, da FGV/IDE como pré-requisito para a obtenção do título de Especialista.

**Orientadora: Myrian Layr Monteiro Pereira Lund**

**Francisco Beltrão/Paraná**

**2017**

As cooperativas de crédito são instituições criadas pela associação de pessoas que buscam obter serviços e produtos acessíveis a todos de forma mais barata e quando da aplicação de suas economias uma remuneração maior.

A principal proposta do sistema cooperativo é criar um ambiente de negócios oposto as empresas comerciais onde os proprietários têm como principal objetivo o lucro, e as cooperativas têm como principal objetivo prestar serviços aos seus cooperados, e como o resultado dessa atividade as sobras retornar aos cooperados proporcional aos serviços usufruídos, assim o cooperado que utilizar mais os serviços receberá uma parcela maior do valor das sobras.

A adesão a cooperativa é livre e voluntária, tendo essa base ideológica em seu princípio primeiro que discorre que cooperativas são organizações voluntárias e abertas a todas as pessoas aptas a utilizarem os seus serviços e a assumir as responsabilidades como cooperados, sem discriminações de sexo, sociais, raciais, políticas e religiosas.

No Brasil o sistema cooperativo de crédito é regulamentado pelo Banco Central do Brasil que também exerce função de supervisionar e fiscalizar.

No Brasil o sistema cooperativo de crédito começou em 1902, no Rio Grande do Sul, sob a inspiração do Padre Jesuíta Theodor Amstadt que, conhecedor da experiência alemã do **modelo de Friedrich Wilhelm Raiffeisen** (1818-1888), para aqui a transplantou, com enorme sucesso. Foi criada em Linha Imperial, distrito de Nova Petrópolis/RS, a 1ª Cooperativa de Crédito da América Latina.

Hoje o sistema de crédito cooperativo está presente em todo Brasil organizado em vários sistemas cooperativos que somados representam a sexta instituição financeira no Brasil, maior que vários bancos que operam no mercado.

A cooperativa de crédito rural com interação solidária de Três Barras do Paraná foi fundada em 11/10/2000 e possui atuação nos municípios de Boa Vista Da Aparecida, Marechal Cândido Rondon, Mercedes, Pato Bragado, Quatro Pontes, Toledo, e Três Barras do Paraná, todos localizados na região Oeste no estado do Paraná. Fazem parte do quadro social da cooperativa, pessoas físicas e jurídicas que residem na sua área de abrangência e que concordem com o seu estatuto social.

O principal objetivo da Cresol Três Barras do Paraná é buscar o desenvolvimento sustentável através do crescimento do patrimônio referência propiciando recursos para alavancagem financeira e aumento dos limites operacionais e assim atender todas as demandas de crédito do quadro social.

**O Capital Social** é o somatório de todas as quotas-partes dos associados da cooperativa. A quota-parte é uma quantia em dinheiro que os associados depositam no momento em que entram na Cooperativa. Esse dinheiro contribui para o suporte das atividades financeiras da instituição. Para funcionarem, as cooperativas precisam de recursos, pois necessitam de capacidade própria de capitalização, o que as viabiliza operacional e negocialmente. O incremento do capital ocorre pela adesão de novos associados.

<http://cooperativismodecredito.coop.br/legislacao-e-gestao/capital-social/> - acesso em 29/10/2017.

Lei 5.764/71

Art. 24. O capital social será subdividido em quotas-partes, cujo valor unitário não poderá ser superior ao maior salário mínimo vigente no País.

§ 1º Nenhum associado poderá subscrever mais de 1/3 (um terço) do total das quotas-partes, salvo nas sociedades em que a subscrição deva ser diretamente proporcional ao movimento financeiro do cooperado ou ao quantitativo dos produtos a serem comercializados, beneficiados ou transformados, ou ainda, em relação à área cultivada ou ao número de plantas e animais em exploração.

§ 3º É vedado às cooperativas distribuírem qualquer espécie de benefício às quotas-partes do capital ou estabelecer outras vantagens ou privilégios, financeiros ou não, em favor de quaisquer associados ou terceiros excetuando-se os juros até o máximo de 12% (doze por cento) ao ano que incidirão sobre a parte integralizada. (A [Lei Complementar 130/2009](#) alterou o teto de 12% ao ano tendo como novo parâmetro a taxa SELIC).

Art. 25. Para a formação do capital social poder-se-á estipular que o pagamento das quotas-partes seja realizado mediante prestações periódicas, independentemente de chamada, por meio de contribuições ou outra forma estabelecida a critério dos respectivos órgãos executivos federais.

§ 2º Nas sociedades cooperativas em que a subscrição de capital for diretamente proporcional ao movimento ou à expressão econômica de cada associado, o estatuto deverá prever sua revisão periódica para ajustamento às condições vigentes.

O patrimônio de referência da Cresol Três Barras do Paraná em setembro de 2017 era de R\$ 9.291.811,54 permite que um cooperado possa tomar de recursos até o valor de R\$ 1.393.771,73.

De acordo com a resolução 4.434 de 15 de agosto de 2015 os limites de exposição por clientes são:

- a) por parte de cooperativa singular: 15% (quinze por cento) do PR, caso seja filiada a cooperativa central de crédito, e 10% (dez por cento) do PR, caso não seja filiada a central; e
- b) por parte de confederação e de central: 20% (vinte por cento) do PR, (resolução 4.434 de 15 de agosto de 2015).

Do outro lado para a alavancagem de recursos, a cooperativa possui convênios com outras instituições financeiras dentre ela o BNDES (Banco Nacional de desenvolvimento econômico e social) seu maior parceiro de negócios cujo limite de alavancagem é de 5 (cinco) vezes o seu patrimônio de referência, com base no mês de setembro de 2017 esse valor é de R\$ 46.459.057,70. Esse valor de limite deve ser deduzido os valores já operacionalizados. Assim temos os cooperados que necessitam de recursos para desenvolver as suas atividades, financiar máquinas e equipamentos e do outro lado os agentes financeiros dos quais a cooperativa busca esses recursos para repassar aos associados e ainda temos o limite de alavancagem estabelecido pela legislação vigente, o que faz a necessidade constante do aumento do patrimônio de referência para atender os que necessitam de recursos e poder buscar novos negócios no mercado interfinanceiro.

O fechamento de novos negócios da cooperativa está estritamente ligado ao crescimento do seu patrimônio, a cada dia a cooperativa se vê desafiada a buscar o aumento de cotas e gerar resultados.

Sendo a integralização de cotas o principal alavancador de capital da cooperativa, e o meio mais usado desde a sua fundação.

### **Problema**

Atualmente a Cresol Três Barras do Paraná não possui nenhum projeto de para seus cooperados, cooperados que já fazem parte do seu quadro social e também para os novos cooperados, aqueles que ingressam diariamente como cooperados. Desde a sua fundação no ano de 2.000 a cooperativa sempre teve bons projetos de capitalização, no entanto sem um planejamento estruturado para esse produto. O ingresso de novas cotas ocorreu voluntariamente por parte do cooperado ou por necessidade do cooperado alavancar recursos, e para isso ter que aumentar suas cotas.

Nesse mesmo período a cooperativa tampouco teve um projeto de sobras como meta que também fosse possível aumentar o seu patrimônio de referência através da destinação de parte do resultado para o fundo de reservas,

Hoje para ser sócio da Cresol Três Barras o valor mínimo de cotas regulamentado em seu estatuto social é de R\$ 30,00 (trinta reais) esse valor foi estabelecido como mínimo sem qualquer outro projeto de capitalização, o que compromete o crescimento do patrimônio ao longo do tempo.

### **Objetivo**

O objetivo é desenvolver e otimizar projetos de capitalização para os cooperados da Cresol Três Barras do Paraná, seja para os cooperados atuais, bem como para os novos cooperados que ingressarem na cooperativa, permitindo que a cooperativa tenha um crescimento sustentável, e possa cada

vez mais oferecer crédito aos seus cooperados sem comprometer os seus limites operacionais com uma ótima margem de segurança.

Também no aspecto de capital buscar ter uma situação patrimonial que permita estabilidade econômica a cooperativa através do uso do capital para gerar negócios aos cooperados sem que haja necessidade de buscar recursos com os seus cooperados. Ainda permite que a cooperativa possa enfrentar variações econômicas inflacionárias, de mercado financeiro com segurança fato que correu na crise de 2008 com as cooperativas Europeias onde se sobressaíram sem danos a crise.

### **Plano comercial**

O plano comercial de vendas de cotas capital na Cresol Três Barras do Paraná terá que como foco primeiro o processo de endo marketing, o segundo passo o treinamento dos colaboradores, o terceiro passo a identificação de cooperados potenciais de negócios e finalmente determinar onde queremos chegar e qual o prazo que teremos para atingir o nosso objetivo.

#### **Primeiro passo: Endo marketing**

A decisão de iniciar o plano comercial pelo endo marketing deu-se por dois fatores principais um deles o fato que as pessoas envolvidas diretamente no processo devem fazer parte do processo, conhecer o produto que será negociado, entender qual o resultado que ele proporcionará a cooperativa e os benefícios que os colaboradores poderão alcançar com o projeto de capitalização.

O endo marketing surgiu na década de 70, a partir da necessidade de se desenvolver alternativas para encantar os clientes internos das empresas, ou seja, os funcionários, motivando-os ao trabalho. Trata-se de um resultado da necessidade de se motivar pessoas para os programas de mudança que começaram a ser implementados (BRUM, 1998).

O vendedor necessariamente deve ser o primeiro a ser motivado e envolvido no processo de negociação, ele deve ter pleno conhecimento do produto que está sendo negociado, quais são suas vantagens para a cooperativa e as vantagens

para o cooperado, os colaboradores deve ser o primeiro a comprar o produto e não pela obrigação e sim pelos benefícios que ele deve visualizar no produto.

Nesse processo será realizado um workshop com todos os colaboradores com foco na interação e discussão de práticas de vendas de cotas capital, focando principalmente nos benéficos para o colaborador da cooperativa, demonstrando os benefícios que eles terão com o aumento de capital da cooperativa.

Atualmente as cooperativas são divididas em três grupos, cooperativas de pequeno porte, cooperativas de médio porte e cooperativas de grande porte, para cada tamanho de cooperativa há um plano de cargos e salários que varia de acordo com o porte da cooperativa, sendo as cooperativas de grande porte as que remuneram com melhores salários os seus colaboradores, o ingresso de capital contribui para o aumento de ativos da cooperativa e consequente enquadramento no seu porte.

O crescimento de capital também faz parte das metas do planejamento comercial, e o cumprimento do planejamento comercial com o resultado da cooperativa é a base de cálculo para o pagamento do PPR (participação nos resultados) que a cooperativa distribui semestralmente aos seus colaboradores, além dos impactos econômicos e financeiros de uma cooperativa com forte capitalização traz ao negócio. Assim se pretende demonstrar aos colaboradores os benefícios com a venda de cotas capital aos seus cooperados

### **Segundo passo: Treinamento dos colaboradores**

Dentro do workshop serão apresentadas técnicas de vendas e troca de experiências entre os funcionários que trabalham com vendas de outros produtos e serviços, pois as técnicas são semelhantes apenas serão necessárias a adaptação na apresentação do produto.

Nesse processo de treinamento será utilizado o modelo de Robert B. Cialdini, com ênfase nos conceitos de reciprocidade, aprovação social e afeição, demonstrando como essas técnicas podem ser aplicadas para o fechamento de negócios. Após o treinamento será realizado acompanhamento dos colaboradores individualmente verificando se o processo de aprendizado e

aplicação das técnicas de vendas estão tendo aplicabilidade e alcançando os resultados planejados.

### **Terceiro passo: A identificação de cooperados potenciais de negócios**

Atualmente a Cresol Três barras de Paraná possui 3.968 (três mil oitocentos e noventa e nove cooperados) com valor médio de cota capital de R\$ 2.022,00 (dois mil e vinte dois reais), porém ao segmentar os cooperados por valor de cotas encontramos 2.148 (dois mil cento e quarenta e oito) cooperados com valor de cotas inferior a R\$ 100,00 (cem reais) em cotas de capital.

Nesse terceiro passo será identificar os cooperados que reúnem condições de adquirir cotas de capital. Todos os cooperados que utilizam o sistema financeiro, realizam operações de empréstimos, financiamentos, aplicações financeiras e realizam transações com cartão de crédito, sistema de internet banking são pessoas com potencial de investir em cotas, pois utilizam serviços que a cooperativa disponibiliza.

Também todos os cooperados que possuem algum tipo de renda seja ela assalariada, proveniente da atividade agrícola, de sua atividade comercial ou ainda de sua atividade como trabalhador autônomo desde que essa seja pontual.

Com base na atividade e na necessidade de recursos tanto para financiamento como para investimento será proposto um valor de cotas que o cooperado deverá possuir na cooperativa, isso se faz necessário pois a relação entre cotas e o valor de empréstimos que o cooperado pode alavancar junto a cooperativa atualmente é de 25 (vinte e cinco) vezes, ou seja, para cada um real o cooperado pode tomar emprestado 25 (vinte cinco) reais. Dessa forma será levantada a demanda de investimentos que o cooperado pretende realizar e estabelecer o valor mínimo de cotas necessário para o cooperado alavancar os recursos que ele pretende tomar emprestado junto a cooperativa.

Da mesma forma que será buscado cooperados potenciais dentro na base atual de cooperados, o mesmo processo de identificação será aplicado para aqueles cooperados que estão ingressando na cooperativa (novos sócios), para esses cooperados deve ser apresentado um projeto de capitalização de



acordo com o seu projeto de negócios e a sua necessidade na tomada de empréstimos ou financiamentos junto a cooperativa.

### **Plano de Marketing**

O Brasil figura no cenário mundial como um dos maiores produtores agrícolas tanto de alimento como de proteína animal, esse crescimento na produção decorre graças ao avanço tecnológico e de investimento em máquinas e equipamentos para a melhoria de produção que vem demandando novos investimentos tanto para a agricultura familiar como para o agronegócio.

Assim cada vez mais os cooperados da Cresol Três Barras do Paraná necessitam de valores maiores de recursos para a produção e a realização dos seus investimentos.

O plano de marketing “(...) proporciona à empresa, estimulando a mesma a estabelecer metas, objetivos e procurar conhecer as necessidades e os desejos dos seus clientes e consumidores.”

([https://pt.wikipedia.org/wiki/Plano\\_de\\_marketing\\_-\\_acesso\\_05/11/2017](https://pt.wikipedia.org/wiki/Plano_de_marketing_-_acesso_05/11/2017))

No plano de marketing para o projeto de capitalização serão definidos com o prioritário os aspectos:

#### **Definição clara dos objetivos.**

Os **Objetivos** são resultados que uma organização busca atingir, podendo ser de longo, médio ou curto prazos. Para que os objetivos exerçam sua função devem ser:

1. Específicos, indicando claramente o que se quer alcançar;
2. Passíveis de serem alcançados, para não causar desânimo na equipe;
3. Flexíveis, de forma que possam ser modificados, caso haja necessidade;
4. Mensuráveis e conter prazos, pois quanto mais quantificados, mais fácil será a sua mensuração.

A Cresol Três Barras do Paraná tem como objetivo específico o aumento do seu patrimônio através da integralização cotas dos seus cooperados. Os

cooperados serão estimulados a integralizar cotas através da demonstração dos benefícios para o próprio cooperado e também para o seu negócio, neste caso a cooperativa.

Serão definidos os cooperados individualmente cooperados ou grupo de cooperados que devem ser abordados e oferecida a proposta de capitalização de cotas.

Com a identificação dos cooperados potenciais de negócios serão estabelecidos os valores que poderão ser negociados individualmente e o valor global que a cooperativa terá em sua meta.

Na definição individual dos cooperados serão divididos em grupos por valor de cotas já integralizadas, e redefinido um valor de cota mínima para esse grupo de cooperados.

Os valores que serão propostos devem ser compatíveis com a renda do cooperado, que ele possa facilmente cumprir a integralização negociada, os valores negociados podem assim ser variáveis entre os cooperados e também os prazos do projeto de capitalização para cada um.

No desenvolvimento do projeto será mensalmente avaliado o valor negociado com os cooperados, visando a comparabilidade entre o valor projetado e o valor efetivado e assim promover ajustes necessários e corrigir eventuais distorções entre o valor projetado e o valor efetivado.

A comparabilidade entre os valores estabelecidos e os valores realizados e o prazo que decorreu e o tempo que resta para alcançar o objetivo final, dessa forma poderão ser promovidos ajuste e também a intensificação de negócios para o alcance proposto.

Os valores e os prazos serão definidos em conjunto com a equipe bem como a data inicial e data final do projeto de capitalização, as análises de resultados serão feitas mensalmente e apresentadas a todos os envolvidos.

### **Envolvimento global.**

Todos os colaboradores precisam ser envolvidos no projeto, pois independente da função que cada um exerce cada um pode dar a sua contribuição, para o sucesso do projeto e assim alavancar a capitalização.

A Cresol Três Barras do Paraná tem vários programas de valorização de funcionários dentre os quais está o PPR (programa de participação nos resultados), para que o funcionário receba esse benefício será necessário atingir as metas de resultado financeiro e de crescimento de negócios, o crescimento de capital está entre os indicadores das metas, dessa forma o projeto de capitalização contribui diretamente para o alcance das metas e a participação no resultado do funcionário.

Além da participação nos resultados o crescimento da cooperativa em patrimônio traz aumento de salários uma vez que de acordo com o seu patrimônio são definidos os salários dos funcionários, esses valores estão definidos na política de salários da cooperativa.

Dessa forma todos os funcionários podem ser beneficiados com o aumento do patrimônio, assim todos podem fazer parte da nossa força de vendas, independente da função que ocupa na cooperativa, todos são vendedores potenciais.

### **Definir o Público-Alvo**

A definição do público-alvo significa identificar um cooperado em particular ou segmentos de cooperados que você deseja atingir. O mercado consiste em muitos tipos de cooperados, produtos e necessidades. É preciso determinar que segmentos de cooperados ofereçam as melhores oportunidades para o seu negócio.

Dentro da base de cooperados que a Cresol Três Barras do Paraná podemos buscar aqueles cooperados com maior probabilidade de que tenhamos sucesso na venda de contas capital.

Atualmente 2.148 possuem capital social inferior a R\$ 100,00 (cem reais), através do cadastro socioeconômico desses cooperado podemos identificar quais os sócios potenciais, aqueles cooperados que possuem renda seja ela de

trabalho assalariado, trabalho autônomo ou renda da agrícola que permita ao cooperado investimento em cotas partes na cooperativa.

### **Análise SWOT ou (FOFA em português) da empresa**

Planejamento estratégico é um conceito comum no âmbito da administração, que significa o ato de pensar e fazer planos de uma maneira estratégica. É importante antes de colocar o nosso projeto em execução que tenhamos elaborado um excelente plano que possa nos demonstrar

Utilizamos neste projeto a metodologia de análise swot para definir e apresentar aos envolvidos no negócio os aspectos positivos e negativos que o capital e o patrimônio de referência tem sobre os negócios da cooperativa.

- Pontos fortes / Pontos fracos.
- Oportunidades / Ameaças.
- Oportunidades para o negócio / Ameaças para o negócio.

<p><b>Pontos Fortes</b></p> <p>Forte relacionamento com o cooperado.</p> <p>Forte cultura cooperativista na região onde a cooperativa atualmente.</p> <p>Cooperados com baixa capitalização</p> <p>Necessidade de capitalização para alavancar recursos</p>	<p><b>Pontos fracos</b></p> <p>Histórico de negócios pouco voltado a capitalização.</p> <p>Cultura de muitos cooperados esperarem benefícios da cooperativa</p>
<p><b>Oportunidades</b></p> <p>Diferencial cooperativo em relação aos bancos, ser dono do negócio</p> <p>Visão da cooperativa para com o cooperado, tendo neste um parceiro e não uma cifra</p>	<p><b>Ameaças</b></p> <p>Forte concorrência bancária que oferece produtos e serviços mais sofisticados</p> <p>No sistema bancário tradicional não há necessidade de integralização de</p>

	cotas
--	-------

Nos pontos fortes identificamos o forte relacionamento com o cooperado, é criada desde o momento em que a associação de pessoas reuniram-se com o propósito para dar início a cooperativa, cuja principal finalidade está em oferecer produtos e serviços de qualidade, custos menores e remunerar melhor o seu dinheiro.

A região Oeste do Paraná onde a Cresol Três Barras está localizada possui uma grande cultura cooperativista que pode ser constatada pelo grande número de cooperativas, de vários segmentos, de produção de comercialização e de crédito. Essa cultura cooperativista da sociedade permite a cooperativa disseminar com maior facilidade seus negócios facilitando a capitalização e a agregação de valor no seu resultado e aos seus produtos e serviços.

Devido a cooperativa ter dado pouca ênfase na capitalização dos seus cooperados, temos muitos cooperados com capital social baixo, basicamente a conta de ingresso que inicialmente era no valor de R\$ 30,00 (trinta reais) e isso permite que possa ser oferecido o produto com maior facilidade sem correr o risco de saturação do produto.

Somado os pontos citados acima temos a necessidade de capitalização para alavancar recursos, que com base nos limites operacionais o cooperado necessita de determinado valor em cotas para alavancar recursos, estatutariamente esse valor é estabelecido pelo conselho de administração da cooperativa que com base também na sua necessidade de alavancar recursos pode aumentar ou diminuir essa relação de cotas versus valor de empréstimos dos cooperados. Atualmente esse valor é de 25 (vinte cinco) vezes, ou seja, a cada real de capital o cooperado pode tomar emprestado vinte cinco reais. Isso também permite ao cooperado com base em sua necessidade de recurso ou em seu planejamento de investimento cria um projeto de capitalização que seja compatível com a sua renda e o prazo em que pretende acessar os recursos planejados.

No contraponto da análise encontramos nos pontos fracos o Histórico de negócios pouco voltado a capitalização, onde raramente era proposto ao cooperado que ele realizasse a integralização de cotas. Isso desenvolveu uma cultura de baixa capitalização que ocorria somente quando havia necessidade, na entrada na cooperativa e quando necessitava buscar recursos, o cultivo desse hábito pode trazer problemas na proposta de negócio para a capitalização de cotas.

Ainda temos a cultura de muitos cooperados esperarem benefícios da cooperativa, onde muitos visualizam na organização cooperativa um modelo de negócios que busca somente beneficiar o cooperado deixando de lado o grande ideal cooperativista.

Na análise das oportunidades, o diferencial cooperativo em relação aos bancos, ser dono do negócio, poder participar das suas decisões estabelecendo quais são suas ações e quais os negócios que devem ser priorizados e a participação nas sobras estreitam a relação entre os cooperados e a sua cooperativa esse sempre foi e sempre será a diferencial entre as cooperativas e os bancos.

Na Visão da cooperativa para com o cooperado, tendo neste um parceiro e não uma cifra, onde se busca oferecer ao cooperado o ganho em todo o negócio permite visualizar a perpetuação dessa relação e que do outro lado as empresas buscam casa vez mais remunerar os seus acionistas e donos. Essa relação diferenciada no negócio valoriza as pessoas que se sentem diferenciados ao fazer parte de uma sociedade cooperativa.

Nesse mercado também visualizamos como ameaça a forte concorrência bancária que oferece produtos e serviços mais sofisticados. Providos com mais recursos as instituições financeiras investem pesado em desenvolvimento de produtos e serviços e também em tecnologia buscando alcançar novos mercados e novos clientes.

No sistema bancário tradicional não há necessidade de integralização de cotas, devido a captação de investimento no mercado aberto e também investimentos de seus proprietários os bancos possuem grande aporte de capital permitindo o empréstimo sem que haja necessidade de contrapartida do cliente. Nesse

aspecto ha de se considerar a diferença que existe na legislação na constituição e no funcionamento entre a cooperativa e os bancos.

Na análise do modelo swot permite que possamos definir em nosso planejamento melhor as ações buscando utilizar a nosso favor as vantagens competitivas de forma a maximizar o ganho e reduzir os esforços ganhando tempo e reduzindo custos.

Podemos com base em nossas deficiências elaborar estratégias para minimizar o efeito negativo e em nossas fraquezas, tanto no aspecto de elaborar planos para que estas tenha o mínimo de influência como de criar estratégias para contrapor essas deficiências.

## **PROJETOS PROPOSTOS PARA CAPITALIZAÇÃO**

### **PROCAPCRED**

O programa PROCAPCRED foi criado com o objetivo do fortalecimento da estrutura patrimonial das cooperativas de crédito, por meio do financiamento aos cooperados para aquisição de cotas-parte.

Os cooperados pessoas físicas dedicadas a atividades produtivas de caráter autônomo, tais como produtores rurais, pescadores, empresários, prestadores de serviços autônomos e microempreendedores; e cooperados pessoas jurídicas dedicadas a atividades de produção rural, pesqueira ou industrial, comércio ou serviços.

São financiadas pelo programa a aquisição de cotas-partes de cooperativas singulares de crédito com mais de 1 ano de atividade.

A Cresol Três Barras do Paraná é credenciada pelo BNDES (agente financeiro) que informará a documentação necessária, analisará a possibilidade de concessão do crédito e negociará as garantias.

Após aprovada, a operação será encaminhada ao protocolo do BNDES para homologação e posterior liberação dos recursos.

O BNDES participa com até 80% do valor da aquisição de cotas-partes, respeitado os valores máximos por cliente

Os valores por cliente são: R\$ 30 mil, a cada período de 24 meses, contados a partir da data de contratação de cada operação, independentemente de créditos obtidos em outros programas oficiais; por cooperativa singular: o somatório dos valores básicos de cada cooperativa, relativos aos saldos dos financiamentos “em ser” concedidos aos respectivos associados, não deve exceder a 100% do Patrimônio de Referência (PR) da cooperativa.

O prazo de pagamento do PROCAPCRED é de até 6 anos, incluído até 1 ano de carência.

O custo financeiro da operação é composto da TJLP (taxa de juros a longo prazo) 7,00% (sete por cento) ao ano, mais a taxa do BNDES de 2,10% (dois inteiros e um décimo) ao ano e mais negociada entre o cliente e a instituição financeira.

As garantias da operação são negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.

Não será admitida como garantia a constituição de penhor de direitos creditórios decorrentes de aplicação financeira

O programa foi regulamentado pela circular AGRIS número 02/2016 e o seu prazo de vigência é até 29/12/2017.

O PROCAPCRED é um ótimo produto de capitalização para aqueles cooperados que planejam realizar investimento através de empréstimos e financiamento com valores mais expressivos e desejem fazer o desembolso da capitalização necessária gradativa. O prazo de até 6 (seis) anos permite o desembolso gradativo sem que o cooperado comprometa seu orçamento de imediato na tomada de empréstimos e possa planejar juntamente com o pagamento do valor do empréstimo também as suas cotas partes na cooperativa.

Para a cooperativa também é um excelente produto, pois a entrada de dinheiro ocorre imediatamente na liberação da operação contratada, enquanto uma operação de capitalização programada ocorre no pagamento da cota agendada, isso permite a cooperativa utilizar o recurso para alavancagem do patrimônio e na captação de recursos juntos aos agentes financeiros.



## **CAPITALIZAÇÃO PROGRAMADA**

A capitalização programada visa a capitalização de cotas partes pelo cooperado de forma contínua com valores e prazos negociados com o cooperado e pode ser utilizada pela Cresol Três Barras do Paraná.

Esse programa consiste na integralização de cotas programadas e autorizadas pelo cooperado, o valor será debitado em sua conta corrente e creditado em sua conta de cotas. A capitalização pode ser única, capitalizado em uma única cota ou através de capitalização programada com data estabelecida e acordada com o cooperado essa data pode ser do primeiro até o último dia do mês ficando a escolha do cooperado a data mais adequada, que possa coincidir com o seu recebimento de renda como salário, valor da sua produção agropecuária.

Os valores propostos para integralização de cotas são: R\$ 10,00, R\$ 20,00, R\$ 30,00, R\$ 50,00, R\$ 100,00, R\$ 200,00, R\$ 400,00, R\$ 500,00, R\$ 1000,00.

A periodicidade poderá ser: MENSAL, BIMESTRAL, TRIMESTRAL, SEMESTRAL, ANUAL.

O cooperado poderá aderir a mais de um projeto de capitalização de acordo com a sua capacidade de renda e propensão para participar do projeto.

O projeto pode ter a adesão de todos os cooperados da cooperativa, independente do valor que já possui integralizado de cotas, no entanto deverá buscar os cooperados que possuam um valor menor de cotas já integralizadas e também aqueles cooperados que desejem tomar empréstimos futuramente.

No ato que um novo cooperado ingressar na cooperativa deve ser negociado o projeto de capitalização programada, primeiramente pelo valor que atualmente é exigido pelo estatuto social de R\$ 30,00 (trinta reais) por seu um valor inexpressivo tanto pelo poder aquisitivo do valor como nos atuais padrões de negócios. Assim deve ser proposto um plano de capitalização programada ao cooperado de acordo com o seu planejamento de adesão aos negócios com a cooperativa.

## **PAGAMENTO DE JUROS AO CAPITAL**

O pagamento de juros ao capital pode constituir uma importante fonte para crescimento do capital dos cooperados e conseqüente aumento do patrimônio da cooperativa.

Atualmente a remuneração de capital anual até o limite da Taxa Selic, nos termos do art. 7º da Lei Complementar nº 130/09.

É importante que a cooperativa elabore no seu planejamento anual um bom projeto de remuneração de capital aos seus cooperados, primeiramente visando evitar a perda de capital pela perda inflacionária e proporcionar ao cooperado uma estratégia de manutenção do poder de compra do seu capital investido e ainda podendo no futuro fazer o resgate das suas cotas sem perda de compra.

## **TRANSFORMAÇÃO DE RESULTADOS EM PATRIMÔNIO**

Quanto o resultado alcançado pela cooperativa de crédito for positivo, objeto deste trabalho, o retorno das sobras líquidas do exercício terá destinação proporcional ao valor das operações realizadas pelo associado (art. 4º, VII da Lei 5.764/71) ou a critério de previsão estatutária (art. 21, IV da Lei 5.764/71).

**A lei sabiamente prevê que a devolução das sobras será proporcional às operações realizadas pelo cooperado** ou conforme previsão estatutária. As sobras constituem as economias da cooperativa para os associados e, no final de cada ano, são distribuídas de acordo com o valor das operações realizadas por cada cooperado.

Assim a cooperativa pode utilizar as sobras do exercício pode aumentar o patrimônio de referência da cooperativa, atualmente o estatuto social da Cresol Três Barras do Paraná estabelece que 50% (cinquenta por cento) das sobras devem ser destinados ao fundo de reserva. O fundo de reservas faz parte do patrimônio da cooperativa e quanto mais sobras a cooperativa obter, maior será o valor destinado ao fundo de reservas.

Poderão em assembleia geral ordinária de prestação de contas os cooperados deliberarem pela destinação do valor remanescente das sobras após as

destinações estatutárias ao fundo de reservas assim gerando aumento no patrimônio da cooperativa.

Ainda a cooperativa em assembleia geral os cooperados poderão aumentar o valor das sobras destinadas ao fundo de reserva, pois a legislação não estabelece valor máximo, e sim somente o valor mínimo de 10% (dez por cento) “lei 5.762/71”

Um detalhe importante do fundo de reservas é que a lei 5.761 no seu Art. 4º paragrafo VIII determina a indivisibilidade dos fundos de Reserva e de Assistência Técnica Educacional e Social, dessa forma os cooperados não terão direito a retirar esse fundo quando da sua saída da cooperativa, dessa forma esse valor permanecerá na cooperativa.

A cooperativa deve ter em seu planejamento anual e apresentar aos seus cooperados um projeto bem estruturado de sobras de acordo com o mercado e a situação econômica e financeira, estipulado os valores ou percentuais de retorno sobre o capital que a cooperativa deverá buscar no exercício.

## **PLANEJAMENTO DE CRESCIMENTO DE CAPITAL**

As formas de capitalização apresentadas acima de fazem parte do projeto de crescimento do patrimônio da cooperativa, no seu planejamento anual deve ser apresentado os valores de cada uma das fontes acima deve fazer parte do valor total que a cooperativa almeja crescer durante o ano.

Dado o momento econômico em que a cooperativa estiver inserida deverá ser realizado o plano de crescimento do patrimônio

## RESUMO

A Cresol Três Barras do Paraná é uma cooperativa constituída em sua grande maioria por agricultores familiares que constantemente necessitam de recursos para manutenção da sua propriedade e também para novos investimentos.

O capital social representa a maior fonte de alavancagem de recursos para os cooperados, daí a importância de que a cooperativa oportunize ao quadro social projetos de capitalização permanente.

Programa como o CRESOLCAP que utiliza os recursos do governo para capitalização das cooperativas, programas de capitalização programada onde os cooperados podem definir o valor a ser capitalizado de acordo com a sua renda e também as das que será efetuada a integralização são programas que devem estar permanentemente sendo disponibilizado ao quadro social.

O trabalho interno de conscientização dos colaboradores da importância da cooperativa uma meta crescimento do patrimônio de acordo com a necessidade de negócios da cooperativa aliada a um bom projeto de formação e informação interna contribuem nesse projeto de aumento de capital.

A discussão com o cooperado dos seus projetos de investimento, da sua necessidade de recursos são primordiais para construção de um projeto de capitalização programada dele, assim evitando aportes de capital elevados quando da necessidade da tomada de recursos deste cooperado.

É de suma importância que a cooperativa mantenha programas de capitalização permanente em seu planejamento adequado a sua necessidade de alavancar recursos, para isso o cooperado deve estar informado da necessidade da cooperativa e os colaboradores preparados para discutir com o cooperado bom base no seu projeto de negócios e investimentos o projeto de capitalização necessária para cada um dos cooperados.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://cooperativismodecredito.coop.br>

<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/a-importancia-de-um-plano-de-marketing-para-as-empresas/27200/>

<http://marketingfuturo.com/objetivos-em-administracao/>

<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/procapcred>