

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO

SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA

MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS

Ênfase em Negócios e Finanças

ALUNO Fernanda Binicheski Glowatzky

**MERCADO DE PRODUTOS E SERVIÇOS BANCÁRIOS: Oportunidade de
análise de débitos de terceiros em compensação própria.**

Santa Helena/Paraná

2020

FERNANDA BINICHESKI GLOWATZKY

**MERCADO DE PRODUTOS E SERVIÇOS BANCÁRIOS: Oportunidade de
análise de débitos de terceiros em compensação própria.**

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.
Professor(a) Orientador(a). Dr. Giomar
Viana.

Santa Helena/Paraná

2020

CARTA DE ABERTURA

Este trabalho objetiva evidenciar a possibilidade de criar ferramentas práticas a todo sistema Cresol. Seu conteúdo está voltado para a implantação do sistema de débitos em conta corrente pelo vínculo de compensação própria, para que seja entendido a demanda e urgência deste serviço para a cooperativa.

A maior qualidade da implantação do serviço, está em atender bem o cooperado, vindo a prevenção de situações adversas e desnecessárias. A força que a cooperativa possui no mercado está em constante crescimento, e para que haja maior confiança da parte do consumidor, vê-se a necessidade do ajuste sistêmico, para que os débitos de convênios de terceiros, venham a cair nas contas de forma automática, sem gerar os custos e dependências de bancos de terceiros, levando a cooperativa a um patamar de resultado mais significativo e sustentável, o que ocasionará um impacto financeiro produtivo e otimizado, agregando a qualidade e segurabilidade, e em consequência, uma maior tranquilidade para seus colaboradores e cooperados.

Como a implantação é de abrangência nacional, o impacto financeiro na cooperativa será de forma sustentável, pois deixará de ter o custo R\$ 4,29 para manter a conta integração por cooperado, valor que atualmente é destinado ao banco que sede o número de “conta” “código” bancário para a cooperativa, o prazo de durabilidade deste produto de débito em compensação própria é vitalício, ou seja, ele sempre será utilizado. No que se refere a qualidade deste serviço, é de forma eficiente, pois trará a praticidade, independência automatizada para as contas correntes.

FOLHA DE ROSTO

COOPERATIVA CENTRAL BASER

ENDEREÇO: Rua Ernesto Sanderson, 101, Industrial – Francisco Beltrão - PR

TELEFONE:

PROJETOS E/OU PRODUTOS E/OU SERVIÇOS E/OU OUTROS:

RAMO DE ATIVIDADE: Serviços e produtos Bancários.

PESSOA RESPONSÁVEL: Fernanda Binicheski Glowatzky

LOCAL E DATA: Santa Helena, 25 de Maio de 2020.

SUMÁRIO

1 RESUMO EXECUTIVO	2
2 PRODUTO/SERVIÇO MELHORIA DE PROCESSO DE GESTÃO	3
3.1 Características Gerais	5
3.2 A Análise de Mercado.....	6
3.3 Tamanho e Localização	7
3.4 Aspectos Tributários do Projeto	8
4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL.....	98
5.1 Demonstração de Resultados	10
5.2 Análise de Viabilidade Econômica.....	10
6 OBSERVAÇÕES FINAIS	11
7 DOCUMENTOS COMPLEMENTARES	12
8 REFERÊNCIAS.....	14

1 RESUMO EXECUTIVO

Este plano de negócios tem como objetivo analisar a implantação de compensação bancária própria para débitos de terceiros em conta corrente, situação esta, que se caracteriza como uma demanda emergencial, para atender de forma condizente às necessidades dos clientes e cooperados, nos serviços de débitos de convênios essenciais como pagamentos de água, luz, telefone, seguros, convênios com INSS, créditos consignados para servidores públicos, e portabilidade de benefícios/salários. Ressalta-se que, a demanda por este serviço surgiu por meio de pesquisa realizada com os colaboradores da cooperativa crédito, que estão na linha de frente de atendimento aos cooperados, pois, diariamente têm-se notado essa carência de serviço, o que vem gerando transtornos para colaboradores e cooperados.

O projeto visa, um planejamento adequado e bem estruturado de forma organizada, ética, de qualidade, agilidade e atendimento proativo, e um serviço que visa entender para atender as necessidade e desejos de seus cooperados e colaboradores, a fim de trazer uma maior assertividade e evolução em todo o sistema da instituição, permitindo um trabalho mais completo e eficaz. Para tanto o investimento necessário para a implantação será de R\$ 2.478.900,00, já inseridos os valores relacionados ao Processamento de dados: Desenvolvimento de Manutenção de sistemas, Despesa de comunicação: Links necessários para funcionamento, e, Serviços de terceiros para acompanhamento do projeto. Ressalte-se que o plano proposto tem por finalidade propiciar melhor qualidade no serviço oferecido, devido à detecção de demandas reprimidas, para que de forma consciente e assertiva venha modelar uma solução eficaz e geradora de fluxos de caixas positivos mais atraentes, visando a qualidade e sofisticação em produtos e serviços bancários.

2 PRODUTO/SERVIÇO MELHORIA DE PROCESSO DE GESTÃO

Uma das demandas que se observa no contexto bancário é a necessidade constante de se investir em tecnologia, fator este, que resulta em melhor qualidade do serviço prestado, gerando maior satisfação aos cooperados / clientes, bem como à instituição como um todo.

No contexto da CRESOL, observa-se a necessidade de implantar um sistema compensação bancária própria para débitos de terceiros, uma vez que esse processo é feito de forma “terceirizada”.

Diante disso foi realizada uma pesquisa de habilitação para que esse serviço seja desenvolvido perante o BACEN (Banco Central do Brasil), o qual retrata que as cooperativas de créditos, por não disporem de contas de reservas bancárias no Banco Central do Brasil, que são obrigatórias para bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial e caixas econômicas, podem utilizar-se, mediante convênio de prestação de serviços, das contas de reservas bancárias dessas instituições para a compensação e liquidação de suas movimentações financeiras.

A Cooperativa Cresol de Crédito Rural com Interação Solidária – Central Baser era dependente do convenio da conta de reserva bancária do Banco do Brasil S/A por ser uma cooperativa, para tramitações bancárias de débitos de convênios e compensação de cheques de terceiros. Mas agora, com a sua filiação juntamente com a Cooperativa Central de Crédito Rural com Interação Solidária – Cresol Sicoper, Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária – Central SC/RS, Cooperativa Central de Crédito da Agricultura Familiar e Econômica com Interação Solidária – Ascoob Central, deram origem a Confederação Nacional das Cooperativas Centrais de Crédito e economia Familiar e Solidária – Cresol Confederação, localizada na cidade de Florianópolis, no estado de Santa Catarina, com inicio das atividade m 09 de setembro de 2008, tendo como principal objetivo a prestação de serviços de tecnologia relacionadas ao SPB – Sistema de pagamentos Brasileiro, e que por se tratar de uma instituição financeira enquadrada pelo BACEN, foi autorizada a habilitação da conta de reserva bancária, para que a COMPE (Código do Sistema de Operações Monetárias e Compensações de Outros Papéis) seja efetuada pelo código bancário 133 da Cresol Confederação, deixando de ser feita pelo Banco do Brasil.

Na COMPE da Cresol Confederação já está tramitando as transferência eletrônicas na modalidade de TED/DOC, porém ainda depende para débitos de terceiros (água, energia elétrica, seguros) do código Integração do Banco do Brasil, o que tem gerado um transtorno massificado.

Para que seja implantando o novo convênio será necessário o desenvolvimento de credenciamentos com empresas terceirizadas, e ajustes tecnológicos na base do sistema corporativo. Os pagamentos habituais em transito e de terceiros precisa de uma base em convênios, que registram os débitos em conta de depósitos que serão processados na centralizadora (COMPE – 133 Confesol), contabilizando-se simultaneamente com pagamentos efetuados.

Denota-se que um dos propósitos adotado pela instituição Cresol Confederação é de “Organizar, propor e padronizar procedimentos tecnológicos relacionados às atividades desenvolvidas pelas cooperativas centrais associadas”.

De forma simplificada, o direcionamento desta proposta se caracteriza conforme abaixo:

Quadro 1: Direcionamentos do Plano de Negócio proposto

Questão	Conteúdo	Especificações
O QUÊ?	serviços de qualidade em débitos de convênios, consignados.	Necessidade de serviço de qualidade que satisfaça o desejo do cliente.
PARA QUEM?	Cooperados	Serviço de pagamentos em débito automático de Seguros, Água, Luz, Telefone, consignado, feitos por compensação própria (COMPE)
ONDE?	Federativo	Abrangência Nacional
COMO?	Credenciamentos, convênios, ajustes de sistêmicos.	Produtos enquadrados na resolução do banco Central, por meio de centralizadora que fará os procedimentos de pagamentos momento hora, visando a excelência e sustentabilidade.

Fonte: A autora, (2020).

Para que a implantação seja efetuada, a Cresol confederação precisa estar a frente do projeto e designar para os técnicos responsáveis a execução desta tarefa. Como o objetivo da instituição e suas filiadas são a expansão, e alcancarem todos

os estados do país, e tornar-se referência cooperativa em nível nacional em produtos e serviços bancários, é pertinente a atenção na implantação do projeto proposto, para que possa oferecer uma eficiência no atendimento e gestão das contas correntes em nível sistêmico, sem burocracias, e transtornos operacionais, agregando um serviço eficiente e simplificado que funcione de forma automatizada, exultando assim, em maior qualidade de vida aos seus colaboradores e cooperados.

3 O PROJETO

Desenvolver, produzir e atender bem as necessidades dos cooperados, para que de forma eficaz, sustentável e lucrativa, as soluções em serviços e produtos bancários possuam uma excelência nos detalhes, débitos em conta com a utilização da compensação própria, para que venha gerar maior rentabilidade para a cooperativa, por meio de credenciamentos e ajuste tecnológicos, Serviços elementares, personalizados e com maior segurança e confiança.

3.1 Características Gerais

Os serviços de débitos de convênios de terceiros, caracterizam-se por ser um produto desenvolvido para gerar qualidade, facilidade e atratividade ao cooperado, instigando maior eficiência no atendimento conforme desejo e necessidade do cliente e dentro do prazo de pagamentos estimados por empresas conveniadas e credenciadas.

O serviço ou melhoria de processo de gestão a ser oferecido busca desenvolver produtos e pessoas para que consigam produzir, fomentar, usufruir e realizar sonhos financeiros de forma sustentável e lucrativa, com maior segurança, confiabilidade e simplicidade.

A partir da análise SWOT observa-se que, suas forças, são a qualidade no serviço prestado em forma de pagamentos de compensação de convênios eficazes. Como fraquezas, observa-se a concorrência acirrada, custos elevados e burocratização para implantação do sistema. Já no aspecto de oportunidades, observa-se que o projeto é abrangente para toda a cooperativa pois tem grande demanda pelo serviço. As ameaças, instituição que estão a mais tempo no mesmo nicho de atuação e já contam com a compensação própria.

O seu ambiente através do conceito de forças: com convênios que irão agregar a cooperativa. O poder do fornecedor; buscar parceiros que tenham qualidade na operação do serviço financeiro. Poder do comprador; passar a segurança da qualidade do produto. Sobre a rivalidade; faz parte do empreendimento que necessita ter agressividade e sustentabilidade no mercado.

A estratégia será atender de forma eficaz e ágil com um sistema eficiente na gestão de pagamentos; A estratégia, é a agilidade e qualidade no atendimento de forma eficaz, sendo o seu diferencial.

Dentro da cadeia de valor pode-se especificar as atividades de apoio e as atividades primárias que levem ao valor final do produto. Sendo essas o custo de produção e implementação, na mão de obra especializada e qualificada.

O cliente final paga o valor do seu produto, serviço ou processo de gestão, pois ele visa a qualidade e sofisticação e excelência do produto e serviço;

Os componentes econômicos como o produto, produto fabricado e instalado com excelência, com durabilidade de continuidade com segurança, aplicado de forma eficaz e segura para demanda de cada cooperado.

No que se refere à demanda, o mercado (clientes) já conhecem o produto, a questão está em implantar na cooperativa para poder atender as necessidades básicas de gestão de conta corrente, visando uma maior credibilidade para a instituição.

Os canais de comercialização. Serviços bancários online e físicos. A localização e a escala do projeto será de abrangência nacional. A necessidade de capital inicial demandará de recursos próprios para colocação do plano em prática. A estrutura será desenvolvida de forma federativa, sendo implantando por meio de credenciamentos e convênios.

3.2 A Análise de Mercado

A análise de mercado aconteceu por meio de pesquisa qualitativa. Sendo a pesquisa de mercado, por levantamento de demandas, entende-se a necessidade da estruturação da cooperativa, sendo foi feito de forma micro com uma amostra de 17 colaboradores que estão à frente das agências e que respondem por 85 colaboradores, que trabalham diariamente e diretamente com os cooperados, localizados na região do oeste e sudoeste do estado do Paraná.

Sendo efetuado da seguinte pergunta:

“Na sua opinião, para se obter um sistema mais eficiente e adequado para os objetivos da cooperativa, quais melhorias sistêmicas seriam adequadas e necessárias?”

Respostas comuns entre os colaboradores:

- Resposta 1 - Ajustar o sistema para que fosse possível fazer convênios com INSS, COPEL dentre outras, para vinculação de pagamentos e débitos em conta do cooperado, sem a necessidade da cresol ter convênios com outras instituições financeiras, por exemplo o código integração pois possui um alto custo para mantê-lo.
- Resposta 2 - Em caráter emergencial uma compensação própria eficiente, onde seria possível todos os débitos de serviços essenciais como água, luz, telefone, seguros e demais serviços e a possibilidade de crédito consignado para servidores do INSS através de compensação própria.
- Resposta 3 - Importe a implantação de um sistema de compensação própria onde não seríamos mais reféns de outra instituição financeira para podermos entregar uma experiencia de qualidade para nossos cooperados, aprimorando e descomplicando do sistema colmeia, por não ser um sistema indutivo e de fácil manuseio.

3.3 Tamanho e Localização

A estrutura Institucional é de nível federativo, localizada em alguns estados do país conforme figura abaixo:



Fonte: <https://www.cresol.coop.br/>

A cooperativa está instalada em diversos estados e municípios, conforme retratado na imagem acima e sua confederação (Cresol Confederação), está localizada em Florianópolis no estado de Santa Catarina, para facilitar a acessibilidade do sistema cooperativo de suas centrais filiadas.

3.4 Aspectos Tributários do Projeto

Os tributos gerados serão agregação ao imposto de renda (IR) e contribuição sindical (CSLL), limitados até 30% do Lucro tributável.

4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL

O valor do capital inicial será da própria cooperativa, R\$ 2.478.900,00, conforme detalhado abaixo.

Processamento de dados: Desenvolvimento de Manutenção de sistemas	R\$ 476.500,00
Despesa de comunicação: Links necessários para funcionamento	R\$ 297.400,00
Serviços de terceiros para acompanhamento do projeto	R\$ 1.705.000,00
Total para desenvolvimento	R\$ 2.478.900,00

Fonte: Demonstrativo Contábil da Cresol Confederação (2019)

A fonte de recurso para implantação do projeto seria derivada dos pacotes de serviços, juros de financiamentos, spreads, e capital social de cooperados.

5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Detalhamento Econômico do Projeto de implantação do sistema proposto previsto:

Retorno de R\$ 4,29 reais mensais por conta após a implantação.

O cálculo será efetuado com a amostra de 550.000 cooperados que utilizariam este serviço.

Quantidade Vendida: 550.000 mensais

Preço de Venda $550.000 \times 4,29 = 2.359.500$ MENSAL

Por ano ficaria $2.359.500 \times 12 = \text{R\$ } 28.314.000,00$

Custos total operacionais para desenvolvimento: R\$ 2.478.900,00

Simulação de 5 anos (60 meses).

TMA 10% a.a.

Custos rateados:

Processamento de dados: Desenvolvimento de Manutenção de sistemas	R\$ 476.500,00
---	----------------

Despesa de comunicação: Links necessários para funcionamento	R\$ 297.400,00
Serviços de terceiros para acompanhamento do projeto	R\$ 1.705.000,00
Total para desenvolvimento	R\$ 2.478.900,00

5.1 Demonstração de Resultados

Itens	31-12-2x	%
RECEITA LIQUIDA	R\$ 28.314.000,00	100
Custo de Produção	R\$ 773.900,00	2,733
Lucro Bruto	R\$ 27.540.100,00	97,26
Desp	R\$ 1.505.000,00	5,31
Outras Rec/desp	R\$ 15.000.000	0,05
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 26.050.100,00	92
Rec. Financeiras	R\$ 15.000,00	0,05
Desp. Financeiras	R\$ 200.000,00	0,70
Result. Não - operac.	R\$ 1.500,00	0,005
LUCRO LIQUIDO ANTES I.R. 30%	R\$ 25.866.600,00	91,35
LUCRO LIQUIDO	R\$ 17.372.400	61,35

Fonte: Demonstrações financeira do projeto proposto

5.2 Análise de Viabilidade Econômica

Indicadores obtidos

VPL	104.853.437
VPLa	27.660.072
IBC	42
ROI	4.100
ROIA	111
TIR	1.142%
TMR	5.711%
PAYBACK	1 Mês e 9 dias

Fonte: Dados da pesquisa

Em observação aos indicadores, percebe-se que há a viabilidade do projeto proposto, pois sua VPL é de R\$104.853.437,00, sendo que seu custo de produção seria de 2.478.900, seu retorno de 1.142%, o tempo para quitação deste investimento de 1 mês e 9 dias. O projeto irá agregar muito a instituição, além de permitir maior sustentabilidade econômica, e uma melhor gestão de carteira de cada cooperado.

6 OBSERVAÇÕES FINAIS

A análise do projeto financeiro é muito importante para a gestão de empresas e viabilidade de negócios, pois estuda o mercado e trabalha com vários índices de informação e dados que possibilitam a tomada de decisões de forma mais assertiva, a partir de estudo de casos dos serviços prestados pela cooperativa, ofereceu uma base para que os negócios possam ter mais sucesso.

O incremento da compensação própria para serviços de débitos de convênios de terceiros irá atrair de forma qualitativa os atuais e novos cooperados, estimulando um maior volume de saldos em conta corrente, e geração de renda, com a atratividade conforme desejo e necessidade do cliente e dentro do prazo de pagamentos de compensação.

O serviço ou melhoria de processo de gestão a ser oferecido busca desenvolver mais a cooperativa e fortalecerá o seu portfólio de atendimento, transmitindo maior segurabilidade para os colaboradores e cooperados para que consigam produzir, fomentar, usufruir e realizar sonhos financeiros de forma sustentável e lucrativa, com maior segurança, confiabilidade e simplicidade para seus cooperados.

A instituição é constituída como uma Cooperativa de Crédito, e tem 25 anos de mercado, tem mais de 11.000.000 milhões de cooperados na Cresol Confederação e nestes anos tem obtido grande ascensão, o projeto irá agregar ao fortalecimento tecnológico e financeiro de forma sustentável durante o tempo.

7 DOCUMENTOS COMPLEMENTARES

VPL – Valor Presente Líquido

2.478.900	CHS g CFo
28.314.000	g CFj
5	g Nj
10%	i
Fnpv	104.853.437

VPla - Valor Presente Líquido Anualizado

104.853.437	CHS PV
5	n
10	l
PMT	27.660.072

IBC - Indicador Financeiro

$104.853.437/2.478.900$
= 42

ROI – Retorno Sobre o Investimento

$104.853.437-2.478.900$	$102.374.537/2.478.900$	$41*100$
= 102.374.537	= 41	= ROI 4.100 %

ROIA – Retorno Adicional Sobre o Investimento.

1	CHS PV
5	N
42	FV
l	111

TIR – Taxa de Interna de Retorno

2.478.900	CHS g CFo
28.314.000	g CFj
5	g Nj
F IRR	1,142

TMR - Taxa Média de Retorno

$141.571.000/2.478.900*100$
= 5.711%

PAYBACK

Ano	0	1	2	3	4	5
FLUXO DE CAIXA	-2.478.900	28.314.000	28.314.000	28.314.000	28.314.000	28.314.000
FLUXO DE CAIXA ACUMULADO	-2.478.900	25.835.100	54.149.100	82.463.100	110.777.000	139.091.000

Continuação Payback

Retorno em 1 mês e 9 dias

8 REFERÊNCIAS

BACEN, Banco Central, Governo Federal. Resolução circular 1236, 2020. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/>>, Acesso em 08 mai. 2020.

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

CRESOL, Confederação. Disponível em: <<https://www.cresol.coop.br/relatorios-e-publicacoes/>>. Acesso em: 10 mai. 2020.

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