

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO

SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA

MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS

Ênfase em Negócios e Finanças

ALUNO: Rodrigo Rauber

Plano de incentivo a parcerias empresariais com foco no crédito consignado

Barracão/Paraná

2020

Rodrigo Rauber

Plano de incentivo a parcerias empresariais com foco no crédito consignado

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.

Orientador(a). Ms. Janete Aparecida Ribas.

Barracão/Paraná

2020

CARTA DE ABERTURA

Dedico este plano de negócios para a banca avaliadora deste projeto. Este plano vem com intuito de prospectar novos clientes Pessoa Jurídica visando fomentar maior liberação de crédito para empresas e firmar parcerias com as mesmas, para a realização de consignação em folha de pagamento, circulando dinheiro pela cooperativa e aumentando assim a disponibilidade de recursos nas modalidades empréstimos, captação de depósitos à vista e a prazo e, principalmente disponibilizar empréstimo para os colaboradores na modalidade crédito consignado, as parcerias visam maior rentabilidade, alavancagem de crédito comercial, contas salários e oportunidades para venda de nossos produtos e serviços. Há também expectativa de fidelização dos funcionários dessas empresas que se tornarão cooperadas, especialmente com a possibilidade de nossos cooperados manter uma folha de pagamento automática através dos recursos que já possuímos na cooperativa.

Para esta modalidade vejo que através de um acordo com os empresários podemos determinar o prazo e limites de consignados a serem disponibilizados, os servidores públicos possuem um prazo de até 96 meses para pagamento, porém vejo que a rotatividade de funcionários no setor privado é bem superior, desta forma trabalharia com uma sugestão de prazo máximo de 60 meses, e um limite teto de 30% de sua renda para que desta forma os demais custos e qualidade de vida dos funcionários seja mantida. Na questão de garantias para a cooperativa, a empresa assume de forma integral os riscos caso o funcionário rompa o vínculo empregatício e a empresa poderá determinar através de documento que o valor do crédito concedido ao funcionário seja abatido em seus direitos ou que a garantia seja alterada junto à cooperativa, como por exemplo, a apresentação de outro avalista junto à cooperativa, sujeito a alteração de modalidades e taxas, nesse sentido o contrato deve conter a cláusula que por lei pode utilizar até 30% da multa de rescisão contratual para abater o crédito.

FOLHA DE ROSTO

Cresol Fronteira PR/ SC Agência de Barracão - PR

ENDEREÇO: Rua Minas Gerais, 369 Centro de Barracão-PR

TELEFONE: 49 3644-0563

PROJETO: Plano de incentivo a parcerias empresariais com foco no crédito consignado

RAMO DE ATIVIDADE: Cooperativa de crédito

PESSOA RESPONSÁVEL: Rodrigo Rauber

LOCAL E DATA: Barracão, 22 de Junho de 2020

SUMÁRIO

1- RESUMO EXECUTIVO	3
2- A COOPERATIVA CRESOL FRONTEIRAS PR/SC E SP COM FOCO EM MELHORIA NO PROCESSO DE PARCERIAS DE CRÉDITO CONSIGNADO COM AS EMPRESAS PRIVADAS ASSOCIADAS AO SISTEMA	4
3- O PROJETO	5
3.1- Características Gerais	6
3.2- A Análise de Mercado	8
4- Orçamento e estrutura de capital	10
4.1- Orçamento e estrutura de capital	11
5- Plano econômico-Financeiro	11
5.1- Demonstração de Resultados	11
5.2- Análise de Viabilidade Econômica	12
6- OBSERVAÇÕES FINAIS	12
7- REFERÊNCIAS	14

1- RESUMO EXECUTIVO

Entre os benefícios para a cooperativa salvo os citados, teremos com a abertura de novas contas a alavancagem no crédito comercial, novas oportunidades de vendas de produtos e serviços, depósitos à vista, depósitos a prazo e divulgação de nossa marca Cresol.

Vale ressaltar que mesmo o crédito consignado em folha de pagamento sempre ser trabalhado com taxas mais baixas que a de crédito pessoal podemos ter um custo benefício ótimo, agregando produtos e serviços e sempre lembrando que a empresa será a garantidora em caso de inadimplência.

As parceiras com as empresas lhes proporcionarão benefícios tais como, créditos com descontos através de relacionamento, quanto maior o relacionamento com a cooperativa maior será a possibilidade de descontos nas taxas já praticadas pela cooperativa, desta forma podemos incluir no GECCOOP um item que dê mais um ponto para empresas que possuem a folha de pagamento e parceria do crédito consignado em folha com a cooperativa, com o intuito de gerar mais vantagens nas taxas para as empresas parceiras. Por fim destaco como diferencial para a empresa fidelizar seus colaboradores podendo assim reduzir a rotatividade de seus funcionários pela equiparação da empresa com o setor público quanto a possibilidade de acessar crédito a modalidade de consignado aumentando assim a sua capacidade de consumo e investimento.

O custo para cooperativa será apenas o esforço de negociação com os empresários, trabalharemos desta forma no setor privado. Empresas para estarem aptas a aderir esse convênio devem possuir minimamente 5 anos de CNPJ ativo, casos em que a empresa possua menos que 5 anos disponibilizarão garantias adicionais. Não há limites ao número de colaboradores desde sejam celetistas e os limites respeitando os salários comprovados, não sendo levado em conta comissões e demais benefícios somente o salário-base.

2- A COOPERATIVA CRESOL FRONTEIRAS PR/SC E SP COM FOCO EM MELHORIA NO PROCESSO DE PARCERIAS DE CRÉDITO CONSIGNADO COM AS EMPRESAS PRIVADAS ASSOCIADAS AO SISTEMA

A cooperativa de crédito rural com interação solidária Cresol Fronteiras PR/SC e SP, com sede na cidade de Realeza é constituída atualmente por 16 agências de relacionamento sendo 12 no estado Paraná, 2 no estado de Santa Catarina e 2 no estado de São Paulo e neste último mês de maio de 2020 incorporamos a Cresol Espírito Santo que possui mais 11 agências, desta forma nos tornamos uma das maiores cooperativas singulares do Sistema Cresol Baser.

O produto que será proposto, a implantação nas empresas da consignação em folha de pagamento de seus colaboradores é um produto que a Cresol já possui, porém não mantém um foco especial e desta forma vejo oportunidades de negócios muito ampla por sinal, iniciaremos trazendo empresas novas e possibilitando até as que estão conosco já a possuem um produto diferenciado disponível para seus colaboradores. Além disso por parte da cooperativa virá contas novas e outras oportunidades de negócios entre produtos e serviços financeiros que tornam a vida das pessoas mais segura e completa.

Como já ressaltado acima, o produto já possuímos e todas as ferramentas também, basta colocarmos em prática e rentabilizar em nossos novos negócios. Acredito que possuímos pessoas qualificadas e bem orientadas para atender essa demanda, algo que precisamos medir após a implantação é a necessidade de contratação de mais pessoas para suprir a demanda da agência, porém precisamos implantar para aí sim termos em prática a efetividade do produto.

3- O PROJETO

Projeto de melhoria no processo de concessão de crédito na modalidade de crédito consignados em folha de pagamento para colaboradores de empresas privadas cooperadas à Cresol Fronteira, com intuito de fortalecer as parcerias, promover rentabilidade e oportunidades de negócios para as empresas e seus colaboradores, proporcionando ampliação da carteira na modalidade de créditos consignados em folha de pagamento, conseqüentemente seu montante de depósitos à vista e a prazo, capital social, aumento na demanda de serviços oferecidos gerando maiores e melhores resultados para a Cresol Fronteira.

Neste plano de negócio demonstraremos oportunidades que possuímos internamente ao firmar convênios com as empresas para fornecimento de crédito consignado em folha de pagamento aos seus colaboradores, modalidade com baixa utilização pelo número de tomadores do nosso quadro de cooperados.

Com acesso a base de cooperados da Cresol Fronteiras podemos observar que possuímos uma grande quantidade de empresas que deixamos de trabalhar com esse produto, atualmente a Cresol Fronteira possui uma carteira de 1996 contas ativas, dentre elas estão divididas em grande porte, médio, micro e pequeno porte. Temos conhecimento que 273 empresas são Microempreendedor Individual desta forma temos que desconsiderar esse número das oportunidades. Em contato com algumas agências buscando visualizar a média de funcionários que as empresas possuem podemos contabilizar uma média de 5 pessoas por CNPJ excluindo os MEIs, desta forma teríamos uma possibilidade de abranger algo em torno de 8.615 pessoas sendo que destas 90% ainda não possuem conta conosco.

O levantamento foi feito na área de abrangência da Cresol Fronteiras e o piloto pode ser nesta cooperativa, onde podemos visualizar se o projeto realmente trará a ampliação de negócios esperadas e desta forma podemos compartilhar com as demais cooperativas da Central Cresol Baser.

Conforme já relatado anteriormente o projeto apenas delegou o tempo e foco de nossos gerentes de contas para negociar as parcerias, a cooperativa já possui modelo de convênio e documentos necessários para autorizar o débito do valor na folha de pagamento dos cooperados, então será um projeto de melhoria com foco na geração de maior rentabilidade, criar relacionamento com empresas e seu

colaboradores e novas oportunidades de negócios. Podemos utilizar recursos já disponíveis para patrocínios e estar fazendo um jantar de negócios para exposição do portfólio de produtos da Cresol e lançamento da modalidade de crédito consignado.

Em busca de algo que seja inovador a linha terá um nome único no mercado e levará o nome de CrediFacil folha, onde terá características personalizadas ao público de colaboradores empresarial. Dentre as características será oferecido um prazo de até 72 meses para pagamento, dispensa o uso de avalistas ou garantias reais, taxas atrativas e com possibilidade de flexibilizar elas ainda com a aderência de produtos e serviços da cooperativa, facilidade e agilidade na contratação e além de possuir um atendimento diferenciado de bancos públicos, onde a Cresol Fronteiras sempre busca excelência no relacionamento com as pessoas.

3.1- Características Gerais

Podemos identificar como pontos fortes do projeto que teremos um aumento de cooperados, maior relacionamento com as empresas que é uma abordagem muito importante que a cooperativa pode adotar para conquistar esse mercado, pois compreendemos que onde a empresa está sendo melhor atendida ela manterá sua movimentação financeira.

Com a parceria a cooperativa fica responsável de retribuir através de descontos nas taxas de juros com um produto que já mede isso que é o GECCOOP, e vender a ideia aos empresários que será um diferencial que a empresa terá em relação aos concorrentes que possuem empresas privadas onde poucas empresas possuem esse benefício aos funcionários.

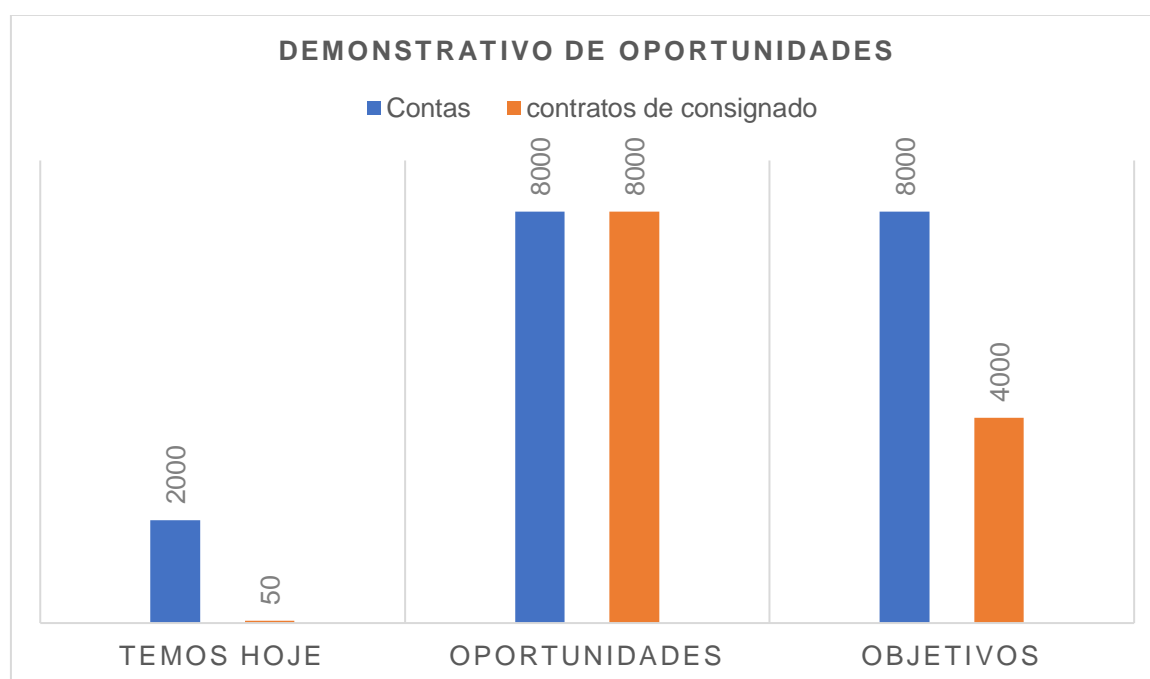
Analisando nosso planejamento comercial e as oportunidades de negócios identifiquei que podemos alavancar nosso planejamento com este projeto e potencializando os resultados da cooperativa, as parcerias trarão mais oportunidades para dentro das agências com novas contas e diversificação de perfil de cooperados e possivelmente melhoria no padrão de consumo destes.

As dificuldades que encontraremos será a burocracia relacionado da formalização documental e aceitação de alguns empresários, trará um esforço extra das equipes através de seus Gerentes de Relacionamento PJ para o projeto se

concretizar, será mais um produto no portfólio deles a serem ofertados. De modo geral podemos visualizar claramente a viabilidade da melhoria deste processo pois o custo que estará empregado para realização será de nosso tempo e força de convencimento dos empresários, o retorno para cooperativa será imediato após a assinatura do contrato de parceria, onde os mesmos devem conter prazos que serão trabalhados e percentual do salário que poderá ser comprometido. Dentro do contrato ainda deve haver as cláusulas e as mesmas devem ser apresentadas aos funcionários e cooperados que utilizarão o benefício.

Abaixo segue uma planilha de projeção do número oportunidades que possuímos e onde podemos chegar quando o plano de negócios for colocado em prática, o número de oportunidades são números aleatórios, porém o percentual está de acordo com o que possuímos na cooperativa:

Gráfico 1



Montando um cenário positivo onde atualmente contamos com “x” números de contas onde as empresas são de pequeno, médio e grande porte tendo em vista que através de levantamentos feitos por contatos telefônicos para algumas agências da cresol fronteiras, podemos ter uma média de oportunidades de colaboradores por CNPJ com conta de 5 colaboradores minimamente, ou seja possuímos uma carteira de aproximadamente 2 mil contas onde multiplicando pelo

número médio de colaboradores estaremos atingindo algo próximo a 8 mil pessoas, esse montante que falamos é próximo 50% do número de contas que possuímos atualmente. Continuando em um pensamento positivo se conseguirmos atingir a metade desses números seriam 4 mil contas abertas, neste cenário retrata um aumento de 25% de contas novas e oportunidades de aplicação e venda dos nossos outros produtos e serviços que são praticamente indispensáveis para qualquer pessoa atualmente, podemos elencar como seguros de vida, residencial, automóvel e também investimentos e demais créditos que podem ser ofertados após a abertura de conta.

3.2- A Análise de Mercado

Diante a busca de informações sobre o crédito consignado podemos verificar que o mesmo se encontra em um crescimento constante, pois para o tomador do crédito é bem mais viável que a utilização de limite cheque especial ou crédito pessoal. Abaixo faço uma citação da revista exame onde se comenta do crescimento ascendente desta linha de crédito e dados do país com relação a esta grande e barata oportunidade que uma parte da população tem acesso: SÃO PAULO, 12 de novembro de 2019 /PRNewswire/ — A decisão de fazer um empréstimo pessoal deve ser sempre bem avaliada para não se tornar, mais tarde, uma dor de cabeça. Entre as opções de crédito disponíveis no mercado o mais barato é o consignado, que além de trabalhar com taxas de juros menores que o crédito pessoal e o cheque especial, também permite maior controle por parte do consumidor. A concessão de crédito consignado não pode comprometer mais que 35% da renda ou salário do tomador do empréstimo. É o que mercado chama de empréstimo saudável.

Essas vantagens justificam o crescimento do crédito consignado no país. Nos nove primeiros meses do ano, as concessões foram de R\$ 191,5 bilhões, 36% a mais do que em igual período de 2018, segundo dados do Serasa Experian.

A taxa de juros do consignado está entre as menores do mercado, chega a ser mais da metade das taxas cobradas nos empréstimos pessoais, que em média chegam a 5,32% ao mês. No empréstimo consignado a média dos juros mensais é de 1,89%. Os números são do Banco Central do Brasil.

Desta forma concluímos que a cooperativa Cresol atua com taxas que estão de acordo com a média praticada já no país, de acordo com as garantias ofertadas elas podem ainda serem flexibilizadas.

Visando melhor análise no mercado ao qual se destina o projeto elaborou-se uma pesquisa com uma pequena amostra com a finalidade de medir a aceitação do produto e identificar parâmetros aceitáveis e viáveis para o desenvolvimento e implementação do produto. De acordo com levantamento feito em uma empresa de Dionísio Cerqueira - SC, contemplando 8 funcionários podemos ter uma base de aceitação e fazer uma projeção financeira de como teremos nossos resultados com a aplicação do projeto. Abaixo a planilha representa os dados coletados e resultados obtidos:

Quadro 1 – Tabulação da pesquisa para medir a aceitação e parametrização para o produto.

Sexo dos entrevistados	50% homens e 50% Mulheres.
Idade média	50% de 18 a 30 anos, 50% de 31 a 42 anos.
Chance de contratação de empréstimo com desconto em folha de pagamento	87,5% teriam algum interesse, 12,5% possui maior interesse.
Expectativa do prazo para contratação	62,5% até 18 meses, 25% até 36 meses e 12,5 até 72 meses
Em relação a expectativa de taxa para contratação	100% dos entrevistados gostariam de taxas abaixo de 1% a.m.
Faixa de valor que teriam interesse	62,5% até 4 mil reais, 25% até 16 mil reais e 12,5% acima de 16 mil reais.
Para qual finalidade o recurso seria utilizado	50% Reforma de residência e 50% Investimento.
Na utilização do crédito para qual grupo de contas seria utilizado	37,5% Despesas de casa, 25% Empréstimos em outros bancos, 25% pagar dívidas e 12,5% outras despesas.
Já teve acesso ao crédito consignado	100% nunca teve acesso a esse tipo de crédito.

Qual seria a maior atratividade para contratação dessa modalidade de crédito	75% facilidade na contratação, 12,5% taxa de juros e 12,5% valor a ser liberado.
--	--

Por fim podemos afirmar que se oferecermos o crédito nos parâmetros acima não nos oferecerá grandes receitas e se comprarmos a rentabilidade próximo a 1 % com a rentabilidade oferecida em aplicações no sistema financeiro considerando inadimplência para esse produto igual a zero a rentabilidade estaria a contento.

Vislumbra-se aqui possibilidades de estar trabalhando com mais produtos e serviços, e créditos que possuem taxas maiores, após termos as contas abertas podemos ofertar nosso portfólio de soluções financeiras, temos oportunidades de volume muito maior fazendo parcerias que hoje podem ter crédito tomado fora da cooperativa e estar alavancando o crédito comercial das agências, ou seja, abrimos mão de parte da rentabilidade neste produto, porém ganhamos em volume e reduzimos os riscos de inadimplência. Podemos afirmar que onde se tem uma taxa maior temos mais inadimplência, e quando temos um controle de taxas mais acessíveis e atreladas a capacidade de pagamento considerando que mantemos uma margem de consignado de no máximo 30% de sua fonte de renda, temos uma segurança e solidez em nossa carteira comercial.

Fazendo uma reflexão do quadro acima podemos identificar vários fatores que podem ser utilizados como estratégia na venda do produto. Grande parte do grupo até representou menor interesse na contratação, porém nunca tiveram a oportunidade e disponibilização de recursos dessa forma.

4- Orçamento e estrutura de capital

A implementação do projeto do projeto não demandará de novos recursos, pode ser implementado com a estrutura de capital atual, pode ser inserido como meta na revisão periódica do plano de ação.

4.1- Orçamento e estrutura de capital

Ao falar de estrutura e capital, podemos ressaltar que não teremos um custo de aplicação, pois temos as ferramentas e pessoas para aplicar essa demanda. Contudo vamos manter um foco em captação de recursos para que não falte dinheiro para a demanda levantada, acredito que onde o crédito não for aceito podemos verificar perfis poupadores e aproveitar para captar recursos. Taxas de captações não seriam taxas especiais, trabalharemos com as taxas que a cooperativa já trabalha.

5- Plano econômico-Financeiro

Sendo o projeto abertura de mercado para um produto já existe considerando que estará incrementando o que temos para a melhoria no resultado da cooperativa não é possível apresentar demonstrações financeiras e indicadores, na sequencia apresenta-se estimativa das possibilidades vislumbradas.

5.1- Demonstração de Resultados

Trabalhando sob hipóteses de relevante êxito nas parcerias com as empresas apresentaremos números com o montante de crédito que pode ser alavancado com as 4 mil contas que citadas anteriormente e também a rentabilidade para a cooperativa.

Quadro 2 – Projeção de resultado com a implementação do projeto

Número de pessoas	4.000
Valor médio de salários	R\$1.500,00
Margem de consignado	30%
Margem de oportunidade	R\$ 1.800.000,00
Quantidade média de parcelas	18

Total de crédito alavancado	R\$ 32.400.000,00
Taxa média x Prazo	0,99%
Renda estimada	R\$ 320.760,00
Rentabilidade média mensal do empréstimo consignado	R\$ 17.820,00
Rentabilidade média mensal com outros produtos e serviços	Coeficiente 40% = R\$ 7.128,00
Rentabilidade média mensal total	R\$ 24.948,00

Ao analisar os indicadores mensais de retorno, podemos identificar que antes mesmo da implantação devemos verificar a liquidez da cooperativa, pois se o cenário se manter desta forma ela terá que ter uma liquidez boa para conseguir atender a demanda. Espera-se que esses novos cooperados possam garantir a liquidez para essa carteira, considerando a possibilidade de migrar a folha de todos os colaboradores das empresas parceiras para a Cresol.

5.2- Análise de Viabilidade Econômica

Com a apresentação de resultados por meio de pesquisa podemos visualizar a viabilidade econômica, tendo vantagens em praticamente todos os produtos e serviços trabalhados pela cooperativa. Vejo que não teremos pontos negativos ou que tragam prejuízos para implementação do projeto. Temos as ferramentas e pessoas, basta a implementação e foco em um produto onde que temos muitas oportunidades e atualmente não mantemos um foco especial. Vamos ter uma alavancagem não somente na carteira comercial e sim como um todo, depósitos e oportunidade de vendas de serviços financeiros.

6- OBSERVAÇÕES FINAIS

De acordo com o que foi exposto no plano de negócios, podemos identificar uma linha já disponível na cooperativa onde podemos alavancar nossos produtos e serviços, sendo totalmente viável pois não trará investimento alto de recursos e sim mais parte de nosso tempo de convencer e demonstrar a viabilidade para nossos associados.

Diante o exposto no projeto mesmo se trabalharmos com uma taxa inferior à de outros créditos, essa será uma carteira nova, pois são contas que não possuímos e para ser atrativo devemos iniciar com taxas baixas e buscar rentabilizar com produtos e serviços conforme estimativa colocada no quadro 2. Em análise ao plano de negócios podemos ter ciência de uma taxa versus prazo com um ganho consideravelmente bom, pois após aberta sua conta será de nosso dever manter o excelente atendimento e vislumbrar novas oportunidades de crédito, produtos e serviços em prol de garantir uma rentabilidade ainda superior para a cooperativa, e automaticamente essa rentabilidade retorna ao associado em forma de juros ao capital e sobras de resultados anualmente, sempre buscando manter a cooperativa em crescimento ascendente.

Por fim destaco ainda que o projeto poderá ser repassado como um objetivo de alavancar o planejamento e otimizar as oportunidades dentro da cooperativa, como o público externo que utilizei como base é incerto a quantidade de oportunidades, porém temos ciência que se bem aplicado primeiramente internamente as próximas contas já será de praxe uma oferta deste produto.

7- REFERÊNCIAS

Referências

Bezzerá, A. (15 de jun de 2020). *O PERFIL DOS TOMADORES DE CRÉDITO CONSIGNADO*.

Fonte:ri.unir.br:<https://www.ri.unir.br/jspui/bitstream/123456789/1030/1/ACC%20ALLAN%20BEZERRA%20-%20O%20Perfil%20dos%20tomadores%20de%20cr%C3%A9dito%20consignado.pdf>

Ferreira, V. (15 de jun de 2020). *Empréstimo Consignado*. Fonte: creditos.com:
<https://www.creditas.com/exponencial/tudo-sobre-emprestimo-consignado/>

Helena, M. (06 de jun de 2020). *EM CASO DE DEMISSÃO COMO FICA MEU EMPRÉSTIMO DE CONSIGNADO PRIVADO?* Fonte: creditofolha.com:
<https://creditofolha.com/em-caso-de-demissao-como-fica-meu-emprestimo-de-consignado-privado/>

LEI Nº 13.172, D. 2. (06 de jun de 2020). *LEI Nº 13.172, DE 21 DE OUTUBRO DE 2015*. Fonte: planalto.gov.br: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13172.htm

PRNewswire. (06 de jun de 2020). *Mercado de consignado cresce e se torna opção mais viável de empréstimo*. Fonte: exame.com:
<https://exame.com/negocios/releases/mercado-de-consignado-cresce-e-se-torna-opcao-mais-viavel-de-emprestimo/>

Wikipédia. (06 de jun de 2020). *Crédito consignado*. Fonte: pt.wikipedia.org:
https://pt.wikipedia.org/wiki/Cr%C3%A9dito_consignado

LEI Nº 13.172, D. 2. (06 de jun de 2020). *LEI Nº 13.172, DE 21 DE OUTUBRO DE 2015*. Fonte: planalto.gov.br: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13172.htm