

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO

SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA

MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS

Ênfase em Negócios e Finanças

DAYANDRA APARECIDA OENNING CAMPO

CARRO ITINERANTE: A CRESOL PROGRESSO VAI ATÉ VOCÊ!

Cascavel/Paraná

2020

DAYANDRA APARECIDA OENNING CAMPO

CARRO ITINERANTE: A CRESOL PROGRESSO VAI ATÉ VOCÊ!

Plano de negócios apresentado ao curso de MBA Estratégias Cooperativas – Ênfase Negócios e Finanças da Universidade Estadual do Centro Oeste, UNICENTRO, como requisito para conclusão do curso.
Professor Orientador(a). Ms. Wilmar Cagnini.

Cascavel/Paraná

2020

CARTA DE ABERTURA

A Banca Avaliadora e a Cresol Progresso.

Neste projeto cito: Carro Itinerante: Cresol Progresso vai até você! Buscar-se levar o cooperativismo cada vez mais próximo de cada um de nossos cooperados e parceiros, fortalecendo cada vez mais o nosso elo e diminuindo distâncias, tanto entre os cooperados quanto com a comunidade em geral.

Esse projeto visa levar mais praticidade aos cooperados que poderão usufruir de todos os benefícios que a Cresol Progresso tem a oferecer. A equipe Cresol Progresso poderá desfrutar do projeto para fidelizar cada vez mais a sua marca com os cooperados e perante a comunidade, pois o carro itinerante será para uso paralelo como se fosse uma agência móvel, ficando disponível a todas as agências fixas da área de atuação da Cresol Progresso, tornando-se um ponto de apoio muito importante para a geração de grandes parcerias e para o crescimento de todos.

O projeto poderá ser considerado também mais um aliado ao marketing e a divulgação da marca, pois este será todo plotado e estruturado para atender a todos com todo o conforto e qualidade que a Cresol oferece.

FOLHA DE ROSTO

Cooperativa de Crédito com Interação Solidária Progresso – Cresol Progresso, situada na Rua Maringá, 2183, bairro São Cristóvão do município de Cascavel no estado do Paraná, telefone comercial (45) 3038-1037. Projeto Carro Itinerante: Cresol Progresso vai até você! Para o ramo de instituição financeira de Cooperativismo, responsável pelo projeto Dayandra Aparecida Oenning Campo, Cascavel 14 de junho de 2020.

SUMÁRIO

1 RESUMO EXECUTIVO	2
2 A COOPERATIVA DE CRÉDITO COM INTERAÇÃO SOLIDÁRIA PROGRESSO – CRESOL PROGRESSO E O CARRO ITINERANTE: CRESOL PROGRESSO VAI ATÉ VOCÊ	3
3 O PROJETO	6
3.1 Características Gerais	6
3.2 A Análise de Mercado	7
3.3 Tamanho e Localização	8
3.4 Aspectos Tributários do Projeto	9
4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL	10
5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO	12
5.1 Demonstração de Resultados	13
5.2 Análise de Viabilidade Econômica	15
6 OBSERVAÇÕES FINAIS	16
7 REFERÊNCIAS	17

1 RESUMO EXECUTIVO

Este plano de negócios objetiva levar através da Agência móvel da Cresol Progresso, a praticidade aos associados e promover um maior alcance em suas regiões de expansão, buscando um crescimento de forma sustentável, oferecendo um atendimento mais rápido de forma acessível e objetiva, desburocratizando a forma de realizar os negócios.

As vantagens desse projeto incluem por exemplo: eventos em comunidades, feiras ou lançamento de produtos de empresas parceiras onde os interessados nesses produtos divulgados poderiam conhecer os produtos e fechar negócios diretamente no local desses eventos, aproveitando o momento do lançamento, que geralmente possuem descontos atrativos e assim levar maior satisfação a comunidade toda, aos parceiros e aos associados.

Outros pontos positivos podem ser abordados tais como da sustentabilidade ao comércio local, com uso da agência móvel que buscará estar sempre presente e fomentando o comércio e o desenvolvimento local. Com toda essa abrangência os investimentos para implementação são baixos em relação a visibilidade do negócio e a exposição e disponibilidade da marca Cresol que poderia ser alcançado com esse projeto.

O Carro Itinerante se destinará como ponto de apoio às agências fixas, levando à toda comunidade a qualidade de atendimento interno e humanizado, com as soluções e serviços rápidos de forma prática e objetiva, sem a necessidade de deslocamento até uma agência para formalizar uma proposta ou regularizar alguma documentação de forma ágil e com muita praticidade.

2 A COOPERATIVA DE CRÉDITO COM INTERAÇÃO SOLIDÁRIA PROGRESSO – CRESOL PROGRESSO E O CARRO ITINERANTE: CRESOL PROGRESSO VAI ATÉ VOCÊ

De acordo com os relatórios de atividades de 2019 a Cresol é uma cooperativa financeira formada por pessoas, sem fins lucrativo e não sujeita a falência, que neste ano está completando 25 anos de atuação. Hoje a Cresol está presente em 10 estados brasileiros com 246 agências de atendimento e sua sede brasileira está situada em Francisco Beltrão no Paraná (CRESOL, 2020).

Em setor de domínio, conta com filiais de atendimento e uma delas está situada na região oeste do Paraná, a Cooperativa de Crédito com Interação Solidária Progresso – Cresol Progresso que tem a sua sede administrativa localizada na cidade de Cascavel-Pr e conforme prevê em seu Estatuto Social possui uma área de abrangência de 26 municípios desta, com 8 agências de atendimento em funcionamento. Em Cascavel possui 2 agências, uma no bairro São Cristóvão e outra no bairro Universitário e as demais em Santa Tereza do Oeste, Lindoeste, Braganey, Nova Aurora, Altônia e Palotina, essa última em funcionamento, mas a agência física está em construção com previsão de entrega para novembro de 2020 (CRESOL,2020).

Como a área de atuação da Cresol Progresso é bem extensa e com muito potencial a ser explorado, por exemplo, até 2021 abrir mais 3 agências de atendimento, mais uma na cidade de Cascavel que já está em andamento, outra em Assis Chateaubriand e mais uma na cidade de Cafelândia (CRESOL, 2020)

O projeto terá como sua base a Sede Administrativa da Cresol Progresso que hoje é na Rua Maringá, número 2182, no bairro São Cristóvão no município de Cascavel no estado do Paraná. A agência conta com espaço de garagem e toda a parte de segurança e monitoramento enquanto a agência móvel não estiver em uso, também para a realização de suas manutenções básicas e higienização. A sede administrativa terá a responsabilidade de organização e programação da agenda para o uso da agência móvel (CRESOL, 2020)

A Cresol Progresso como está descrito em seu Estatuto Social conta com as suas 8 agências conta com um quadro de 64 colaboradores e em seu quadro de dirigentes conta com o Conselho de Administração composto por 9 cooperados que dentre esses dois são: o Presidente João Batista Camilo dos Santos e o vice-

presidente Edson Vieira, Conselho fiscal composto por 4 cooperados, como dispõe as regras do Bacen, a Cresol Progresso tem a Direção Executiva que hoje é composta pelo Diretor Superintendente Rafael Luiz Junges, conta com mais de 15 anos de experiência no cooperativismo já tendo atuado em diversas áreas de uma cooperativa, superintendência, assessoria, gerente de agências, gerente de negócios, entre outros, formado em bacharel em sistema de informação, com especializações em gestão estratégica de pessoas pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná, MBA em marketing, propaganda e vendas pela Unível, MBA em gestão financeira, auditoria e controladoria pela Unível e mestre em gestão de cooperativas pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná (CRESOL, 2020)

Compõe a direção executiva o Diretor administrativo Henrique Heinen que conta com experiência de mais de 10 anos no meio do cooperativismo, com vasta experiência como auditor interno, gerente regional, diretor administrativo, formado em administração de empresas e contabilidade pelo Centro de Ensino Superior de Realeza, com as especializações em MBA em finanças, controladoria e auditoria pela faculdade Unível, MBA em gestão empresarial com ênfase em RH, finanças e Marketing pela faculdade Iguazu, MBA em gestão empresarial: cooperativas de crédito pela Fundação Getúlio Vargas e pelo Diretor Comercial Tiago André Risso, possui 13 anos de experiência em cooperativas de crédito atuando com o gerente de conta, gerente de agência, diretor de negócios e diretor comercial, formado em administração de empresas pela Universidade Federal do Paraná, com as especializações em MBA em gestão de negócios e logística, pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR, pós graduado em Gestão Estratégica, pela faculdade FAE Centro Universitário (CRESOL, 2020).

Para a execução do projeto será necessário que a Central Cresol Baser juntamente com o Conselho Administrativo e Direção Executiva da Cresol Progresso aprovem o projeto e viabilizem os recursos financeiros, marketing e de tecnologias para o desenvolvimento do projeto. Todos os recursos necessários serão despesas da Cresol Progresso, o qual precisará contar com a parceria da Central Baser para auxiliar na execução com os seus parceiros de projetos.

Hoje a Cresol Progresso está bem estabelecida na região de abrangência, como descreve em seus relatórios de demonstrações financeiras do segundo semestre um quadro de cooperados em grande crescimento e uma ascensão e evolução em qualidade de produtos e serviços oferecidos aos associados, com uma parceria bem

fortalecida com o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), levando recursos de maneira mais simples de forma que seja mais vantajoso aos cooperados, hoje o principal público são os agricultores, pela origem histórica e de criação da cooperativa, entre um grupo de agricultores no interior do Paraná (CRESOL, 2020).

No entanto trás em seus diferenciais bem destacados no site da Cresol que é uma cooperativa de livre adesão, atingindo todos os públicos, pessoas físicas urbanas e pessoas jurídicas. Atualmente está vivendo uma nova era, pulverizando a carteira entre todos os públicos, com diversos produtos de interesse comum.

Com o projeto da agência móvel a busca constante será pela valorização e a fidelização da marca, levando a Cresol Progresso mais próximo dos cooperados. De acordo dados em Cresol (2020), o planejamento comercial a visão da Cresol Progresso é dobrar de tamanho em 3 anos, em 2019 eram 7 agências de atendimento, em 2020 já são 8 e ao final do ano serão 9 agências, com a programação de abertura de mais 2 agências para 2021, mais 2 agências de atendimento para 2022 e 1 para 2023, tendo como meta buscar atingir mais de 50% da região de abrangência que a Cresol Progresso possui. Juntamente a visão e meta tem-se a missão que é estar mais próximo e enraizada com os valores de toda a Cresol, levando o crédito de maneira simples e prática, reforçando o cooperativismo e desenvolvendo cada vez mais os cooperados e a comunidade onde se faz presente.

3 O PROJETO

O Carro Itinerante: Cresol Progresso vai até você! Busca promover o desenvolvimento, a praticidade e a proximidade da Cresol até os seus cooperados e a toda a comunidade, tornando-se cada vez mais presente no dia a dia de todos, ampliando a forma de comunicação, incorporando valor para o segmento e para os associados e em decorrência aumento no volume de negócios.

3.1 Características Gerais

O carro itinerante Cresol Progresso é um projeto moldado como agência móvel, ou seja, um veículo utilitário com fins comerciais, que buscará levar maior praticidade para a Cresol Progresso para momentos que exigem maior proximidade do cooperado, em feiras comerciais, eventos comemorativos, ações de vendas diretas e também quando se desejam realizar projetos de expansão em novos locais.

Contemporaneamente muitas outras empresas já usam esse tipo de serviço, mas, observa-se que a maneira utilizada é bem diferente da maneira que esse projeto se determina, que é levar de forma bem direta aos cooperados já existentes, aos futuros cooperados e a comunidade geral, os serviços que são oferecidos nas agências fixas.

No meio cooperativista, uma de nossas principais ameaças está relacionado ao avanço tecnológico, cada vez mais presente no dia a dia de todos. Como o nosso principal público são os agricultores a nossa oportunidade de crescimento e sucesso no projeto só tende a aumentar, pois os agricultores possuem raízes culturais muito fortes, cultivam em seus valores, hábitos de proximidade e valorizam o estar presente, o ser presente. O desafio nesse caso seria estar cada vez mais próximo de nossos cooperados, pois, para o projeto dar certo será necessário ter a tecnologia sempre ativa e atualizada, funcionando perfeitamente para que a agência móvel consiga desempenhar com efetividade e qualidade o seu papel (FETEC, 2020).

É muito claro essa necessidade de ser presente, tanto virtualmente com tecnologias facilitando a vida dos cooperados, quanto ser presente fisicamente, ouvindo as necessidades e desejos, a agência móvel será mais um canal ouvinte e de possibilidade de realização de sonhos de nossos cooperados.

Todo esse projeto acarretará em um custo maior inicial para o seu bom funcionamento e atingimento de todas as metas, mas o maior ponto positivo de todos esses custos que ele se dará somente no início do projeto, após a criação será necessário somente mantê-lo.

3.2 A Análise de Mercado

De acordo com dados do Sebrae (2020) no mercado já existem diversas empresas que realizam essa forma de atendimento direto ao seu consumidor imediato, tem vários exemplos que são prestados dessa maneira, como de bares e restaurantes com os *food truck* comércio e varejista como livrarias, lojas de roupas, decorações, floriculturas e também a prestação de serviços como *petshop*, cabelereiro, dedetização, socorro para veículos (bateria fraca, pneu furado), entre vários outros tipos de serviços que podem facilitar o cotidiano.

O modelo de agência móvel encontrado em eventos de outras instituições financeiras utiliza, somente em feiras e eventos, como por exemplo o Banco do Brasil que já utilizou uma carreta em feiras, o banco Santander utiliza um caminhão furgão, a Cooperativa Sicoob faz uso de ônibus e vans.

O objetivo desse projeto é estar indo onde os cooperados estão, seja na empresa para fazer atendimento direto aos colaboradores dessas empresas, seja em escolas, nas comunidades rurais junto com os clube de mães, as festas das comunidades e igreja que são bem comuns em nossos municípios de abrangência, é realmente estar mais presentes no dia a dia das pessoas.

As demandas existem em larga escala iniciando com as feiras em nossos municípios de abrangência e também com as parcerias com as empresas que desenvolvem diversos eventos para demonstração de produtos (dias de campo), equipamentos e maquinários, com a agencia móvel estaremos prontos para atender qualquer demanda do momento (CRESOL,2020)

Com o projeto da Cresol Progresso de dobrar de tamanho em 3 anos é necessário ter esse desenvolvimento de marca nesses municípios onde serão alocados as novas agências, enquanto as agências de atendimento não ficam prontas poderá ser utilizado a agência móvel para essas novas demandas, agilizando e buscando rentabilizar com maior rapidez, servindo também como um ponto de apoio.

3.3 Tamanho e Localização

Com a alta demanda em estar presente em eventos e a necessidade de se fazer presente com os cooperados que esse projeto surgiu, principalmente pelo projeto da Cresol Progresso em dobrar de tamanho em 3 anos, observou-se uma necessidade imediata de ter esse ponto de apoio sempre pronto para auxiliar. O exemplo mais claro dessa necessidade é a Agência de Atendimento da cidade de Palotina que iniciou os seus atendimentos no início de 2020, mas como não possuía a agência física pronta para os atendimentos, foi necessário emprestar uma sala do Sindicato Rural Patronal de Palotina para usar como ponto de apoio.

Nesse caso a agência móvel poderia levar a marca da Cresol de uma maneira mais rápida e eficiente, pois como o veículo da agência móvel será todo plotado com a logo da Cresol e equipado com as tecnologias e conforto para atender os cooperados e visitantes, se estabeleceria de maneira mais visual com um alto poder de impacto, atingindo maior público e podendo ser visualizado por todos que passassem pelo local onde a agência móvel estivesse instalada.

Os custos iniciais com a agência móvel, resumidamente seriam de: aquisição do veículo utilitário, a adequação interna com toda a estrutura de pontos para atendimento confortável, tecnologia de internet, sistemas, impressora, a plotagem e a customização do veículo. Além dos custos iniciais haverá os de manutenção constante, como mecânica, seguros, custos de impostos anuais (IPVA, taxa de licenciamento, seguro obrigatório).

A agência móvel poderá acompanhar o crescimento da Cresol Progresso e servirá de ponto de apoio por um longo período pelo menos nesses 3 primeiros anos servirá de agência de atendimento imediato, pois em 3 dos 4 municípios que a Cresol Progresso deseja se instalar, após a autorização de abertura dessas agências, a agência móvel já poderá ser usada para atendimento e prospecção de novos cooperados.

3.4 Aspectos Tributários do Projeto

Conforme a Resolução 4072 de 26 de abril de 2012 do Banco Central do Brasil “artigo 5º, inciso 1º, um ponto de atendimento poderá ser fixo ou móvel”. Os custos para aplicabilidade do projeto ocorrerão de forma mais concentrada apenas no primeiro momento como investimento no projeto e após isso as despesas serão de acordo com o uso realizado por cada agência, como por exemplo: gasolina, manutenções necessárias e rotineiras como limpeza e higienização, troca de óleo, filtros de ar condicionado, pneus e etc. O acréscimo referente a tributação será referente aos impostos legais que qualquer veículo utilitário possui IPVA, licenciamento anual do veículo, seguro obrigatório e demais despesas que poderão ocorrer referente ao seu uso, como por exemplo um seguro contratado.

Outros apontamentos que precisaria ser levados em consideração é a questão da regularização quanto as plotagens e customizações do veículo a ser utilizado, como prevê a Resolução 292 do Contran (Conselho Nacional do Trânsito) “artigo 3º das modificações em veículos e devem ser precedidas de autorização da autoridade responsável pelo registro e licenciamento”.

4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL

No projeto proposto como se trata de uma agência móvel que servirá de suporte para as agências fixas, inicialmente precisará de um aporte de valor mais considerável devido a aquisição do veículo e adequação de toda a estrutura para que esteja em perfeito funcionamento, nessa etapa serão necessários os seguintes investimentos:

		Fonte de pesquisa:
Veículo	R\$ 200.000,00	https://quatorrodas.abril.com.br/guia-de-compras/melhor-compra-2019-utilitarios-novos-vans-e-furgoes/
Plotagem	R\$ 10.000,00	https://blog.wedologos.com.br/design-grafico/plotagem/envelopamento-automotivo-preco/
Estrutura	R\$ 60.000,00	Vacanza Motor Homes - Endereço: R. Ipanema, 101 - Periolo, Cascavel - PR, CEP: 85817-020
Documentação e seguro	R\$ 10.000,00	http://www.detran.pr.gov.br/ e https://www.seguroauto.org/quanto-custa-o-seguro-de-uma-van

FONTE: Elaborado pelo autor.

A somatória de capital a ser investido para o perfeito funcionamento da agência móvel será de R\$ 280.000,00 (duzentos e oitenta mil reais) o valor saíra do próprio saldo acumulado de resultados da Cresol Progresso como um todo, pois será um investimento para todas as demais agências utilizarem. De acordo com os valores de resultado acumulado da Cresol Progresso do ano de 2020, não será necessário realizar financiamento dos valores.

Para que os valores não tenham um impacto em um único momento nos saldos da Cresol Progresso, poderá ser feito em 2 etapas, a aquisição do veículo utilitário e no mês subsequente a adequação da estrutura. O que é valido ressaltar que existem diversas maneiras de reduzir os custos do projeto, podendo existir uma variável de redução de despesas de até 15% de acordo com cada negociação realizada, os

valores acima pré-estipulados foram todos cotados de forma online conforme as fontes citadas no quadro em teto máximo.

Após a aprovação do projeto o tempo médio estimado para entrega do veículo pronto será de até 120 dias.

5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Todo o projeto estará voltado e disponível para as necessidades das agências fixas, como essas demandas já existem e são trabalhadas cada uma de acordo com a necessidade e a situação do momento, o carro itinerante servirá como um ponto de apoio para todas as agências da Cresol Progresso. Para o sucesso e efetividade do projeto dependerá totalmente do uso que as agências realizarão.

Os custos operacionais estarão atrelados aos valores que cada agência fixa já possui, bem como a receita bruta também, o projeto vem para agregar valor e busca aumentar essas receitas com um custo que pode ser considerado baixo.

Por se tratar de um projeto totalmente novo para a Cresol, não se tem uma experiência nesse tipo de atendimento para medirmos quanto de receita e de despesas esse projeto acarretará, podemos realizar exemplos com eventos que já são rotineiros e que anualmente acontecem.

Como o carro itinerante servirá como *stand* para pequenos eventos e para os eventos de grande porte como ponto de apoio.

Tomamos por exemplo um dos maiores eventos da região de agronegócios que é o Show Rural da Coopavel, um evento de grande porte, que atinge o Brasil todo, a Cresol sempre está presente com seu stand fixo e uma equipe de geralmente 20 colaboradores/dia, durante os 5 dias de eventos, para realizar os atendimentos e apresentar os produtos e as linhas de créditos disponíveis. Com base nos resultados do evento do Show Rural 2020 para a Cresol Progresso no qual foram protocolados 47 milhões de reais em propostas de créditos, tirando como média que poderemos ter 3 pontos de atendimento poderíamos ter um valor estimado de 7 milhões de reais de protocolo de propostas. Sabe-se bem que esse é um evento que só ocorre uma vez ao ano, que cada ano que se passa bate o público recorde de visitantes.

Teremos diversos outros eventos de menor porte que a Cresol Progresso se fará presente levando a sua marca e fidelizando a sua essência na simplicidade e agilidade no crédito perante a comunidade.

Um outro exemplo é a tradicional Festa da Polenta que ocorre no município de Santa Tereza do Oeste, que no ano de 2019 a Cresol Progresso montou seu stand e permaneceu durante os 3 dias de festa, com o carro itinerante não será necessário toda a estrutura do stand, somente o espaço com uma boa localização, reduzindo

assim os custos com o investimento com estrutura, decoração e demais despesas, que geralmente para um evento assim no município gira em torno de 10 mil reais.

Existirão eventos que a Cresol Progresso poderá estar participando que não haverá custos de locação de espaço, ou outras despesas, serão em parceria com outras empresas, como por exemplo: em nossa região existem grandes empresas de vendas de maquinários e equipamentos agrícolas que tem o hábito de fazer o dia de campo para demonstrar seus produtos, principalmente os lançamentos, podendo assim fechar parcerias com essas empresas vendendo os produtos e a Cresol Progresso financia-los diretamente na Cresol Móvel. Vale ressaltar que para estar presente em dia de evento desse porte que geralmente é pequeno, é necessário somente 2 colaboradores, o custo fica muito reduzido perante a visibilidade e fortalecimento da marca, da parceria e além de tudo a venda de financiamentos e outros produtos da cooperativa como carta de consórcio, seguros, etc., rentabilizando e agregando valor a todo investimento realizado.

5.1 Demonstração de Resultados

Como investimento total do projeto do carro itinerante será inicial no valor de R\$ 280.000,00 (duzentos e oitenta mil reais), posteriormente as despesas que haverá serão somente relacionados ao uso do veículo, como impostos, seguro particular, combustível, limpeza e manutenções necessárias, pode se comparar a criação de uma agência de pequeno porte para um município de aproximadamente 15 mil habitantes, que por base nos dados da Cresol Progresso giram em torno de 350 mil reais de investimento, mas com uma despesa mensal extremamente menor do que a média de uma agência desse porte.

Por se tratar de um processo inexistente, do qual não se tem experiência e que vem inicialmente agregar despesas para então futuramente gerar receita, dificulta a possibilidade de mensurar estimativa de receitas, o que poderá ser muito bem trabalhado após pelo menos um ano de uso do carro itinerante, para em outras etapas do projeto haver possibilidade de apresentar a viabilidade econômica de forma correta e assertiva.

O que podemos fazer de momento são projeções de ganhos futuros, levando em consideração os eventos que já possuem na região, equiparando e tomando como

base a quantidade de profissionais para esses eventos e quanto consegue-se vender de produtos em um dia evento. Segue abaixo algumas projeções:

- Semana de venda de veículo na feira Feirauto em Cascavel: evento que ocorre por volta de 6 vezes no ano com muitas concessionárias e garagens de revenda de veículo participando. Poderemos participar com 4 colaboradores atuando ativamente, com um foco em venda de financiamento de veículos, consórcios e seguros auto com juros atrativos. Como serão em média 3 dias de eventos com grande potencial de venda entorno de 4 financiamentos de veículos dia com valor médio de R\$ 30.000,00 cada, juntamente com seguros em um valor médio de R\$ 1.200,00, com os 3 dias de feira podendo chegar a um valor total de R\$ 374.400,00, como esse evento ocorre 6 vezes ao ano, podendo chegar a um valor anual somente nesse evento de R\$ 2.246.400,00.
- Fechar parceria com as empresas que já possuímos suas contas e financiamentos ativos, como por exemplo a empresa XYZ que atua no ramo de produção e importação de equipamentos para hospitais, fisioterapias e clinicas, atendendo o Brasil todo, eles possuem em seu quadro de funcionários 36 colaboradores, poderemos abrir a conta salário desses colaboradores, implementando inicialmente o pacote de produtos básicos da Cooperativa que são: cartão débito e de crédito de valor médio de R\$ 1.500,00 , limite em conta de valor médio de R\$ 1.000,00, aplicação programada de valor médio de R\$ 100,00, Solcap programado (capitalização programada) de valor médio de R\$ 50,00, internet banking e seguro de vida de prêmio mensal médio de R\$ 32,00, realizando todos esses produtos teremos um valor de venda de R\$ 128.952,00, isso podendo ser realizado em 2 dias de atendimentos com 2 colaboradores.
- Dia de campo para lançamento de novos maquinários agrícolas de marcas renomadas do mercado do qual a Cooperativa já tem parceria, com 2 colaboradores atuando no dia do evento, que em média convidam estrategicamente entorno de 18 produtores rurais, realizando por exemplo a venda de 2 financiamentos para a compra de 2 tratores já somasse o valor total médio de R\$ 300.000,00. Podendo ser realizado mais vendas futuras com propostas protocoladas.

Sabe-se muito bem que em eventos e feiras de vendas podem ser muito variáveis e geralmente trazem um retorno futuro, com o marketing realizado e

propostas protocoladas durante o evento, portanto quando não se tem o serviços de forma efetiva dentro da cooperativa dificulta a mensuração de retorno de valores, mas em poucos exemplos citados já se pode ter a noção de grande rentabilidade que o projeto poderá nos trazer.

5. 2 Análise de Viabilidade Econômica

Como podemos analisar nos exemplos citados acima de retorno do projeto do carro itinerante em valores de produtos vendidos em 6 dias somam um valor total de R\$ 2.675.352,00, observa-se a grande rentabilidade à Cooperativa que o projeto poderá agregar.

Contudo devemos sempre considerar as despesas com o veículo e suas manutenções, que basicamente se tratarão de IPVA, licenciamento, seguro obrigatório, seguro auto particular, combustível, limpeza, higienização, pneus, manutenções e revisões preventivas que poderão acarretar em um valor estimado de despesa de R\$ 12.000,00 ano, podendo ser variado esse valor de acordo com o uso e a conservação. Em relação a despesa com combustível é complexo medir esse custo, mas em pesquisas rápidas na internet de veículos utilitários temos a média de 10km por litro.

De acordo com as projeções de receitas e despesas acima podemos observar o quanto será rentável e trará praticidade ao dia a dia da Cooperativa e dos cooperados o carro itinerante, pois levará a todos o crédito de maneira simples e rápida, conforme pregam os princípios da Cresol.

6 OBSERVAÇÕES FINAIS

Diante de todo o projeto já apresentado conclui-se que os objetivos criados serão facilmente alcançados e todos condizentes com a realidade tornando-se um forte apoio as projeções de mercado da Cresol Progresso.

O projeto visa auxiliar a Cresol Progresso em diversos momentos, valorizando e fidelizando o cooperado cada vez mais, diferenciando e qualificando os serviços já prestados, consolidando a sua marca por onde passar, buscando dar maior visibilidade, ampliação e participação, tanto para sustentar o crescimento, quanto para diversificar as suas carteiras onde a Cresol Progresso está presente, focando também em nos projetos de expansão para novos públicos e fortalecendo as parcerias com a comunidade.

Portanto, acredita-se na viabilidade e na importância deste projeto para o desenvolvimento e a sustentabilidade da Cresol Progresso e que com o apoio da Cresol Progresso como um todo o projeto do carro itinerante: Cresol Progresso vai até você será um grande sucesso.

7 REFERÊNCIAS

BACEN. Banco Central do Brasil. **Resolução 4072**, de 26 de abril de 2012, 2012. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=240745> - Acesso em 15 de junho de 2020.

_____. **Relatório de Demonstrações financeiras – segundo semestre 2019 Cresol Progresso**. Disponível em: <https://cresol.com.br/relatorios/> <https://>. Acesso em 14 de junho de 2020.

_____. **Resolução CONTRAN 292 DE 29/08/2008**. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/>. Acesso em 15 de junho de 2020.

BASER. 2019. **Atividades e Balanço Comercial – Central –**. Disponível em: <https://cresol.com.br/relatorios/> Acesso em 14 de junho de 2020.

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

CRESOL. Cooperativa de credito rural com interação solidaria. **Estatuto Social da Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidaria Progresso – Cresol Progresso** de 27 de fevereiro de 2020.

FETEC. **Federação dos trabalhadores em empresas de cooperativas de crédito do Paraná**. Disponível em: <http://www.fetecpr.org.br/instituicoes-bancarias-ampliam-agencias-moveis/>. Acesso em: 24 de junho de 2020.

QUATRORODAS. **Melhor Compra 2019: utilitários novos – vans e furgões**. Disponível em: <https://quatrorodas.abril.com.br/guia-de-compras/melhor-compra-2019-utilitarios-novos-vans-e-furgoes> - Acesso em 15 de junho de 2020.

SEGUROAUTO. **Quanto custa o seguro de uma van?** Disponível em: <https://www.seguroauto.org/quanto-custa-o-seguro-de-uma-van> - Acesso em 15 de junho de 2020.

SEBRAE – SP. Cartilha, *food truck* – **Modelo de negócio e suas regulamentações**. Disponível em: [//www.sebrae.com.br/sites/portalsebrae/artigos/food-truck-uma-nova-tendencia](http://www.sebrae.com.br/sites/portalsebrae/artigos/food-truck-uma-nova-tendencia). Acesso em 24 de junho de 2020.

_____. **Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas**. Disponível em: [://canaisdecomercializacao.ce.sebrae.com.br/static/media/cartilha_-_loja_itinerante.pdf](http://canaisdecomercializacao.ce.sebrae.com.br/static/media/cartilha_-_loja_itinerante.pdf). Acesso em 26 de junho de 2020.

WEDOLOGOS: **preço e o porquê vale a pena**. Disponível em: <https://blog.wedologos.com.br/design-grafico/plotagem/envelopamento-automotivo-preco/> - Acesso em 15 de junho de 2020.

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