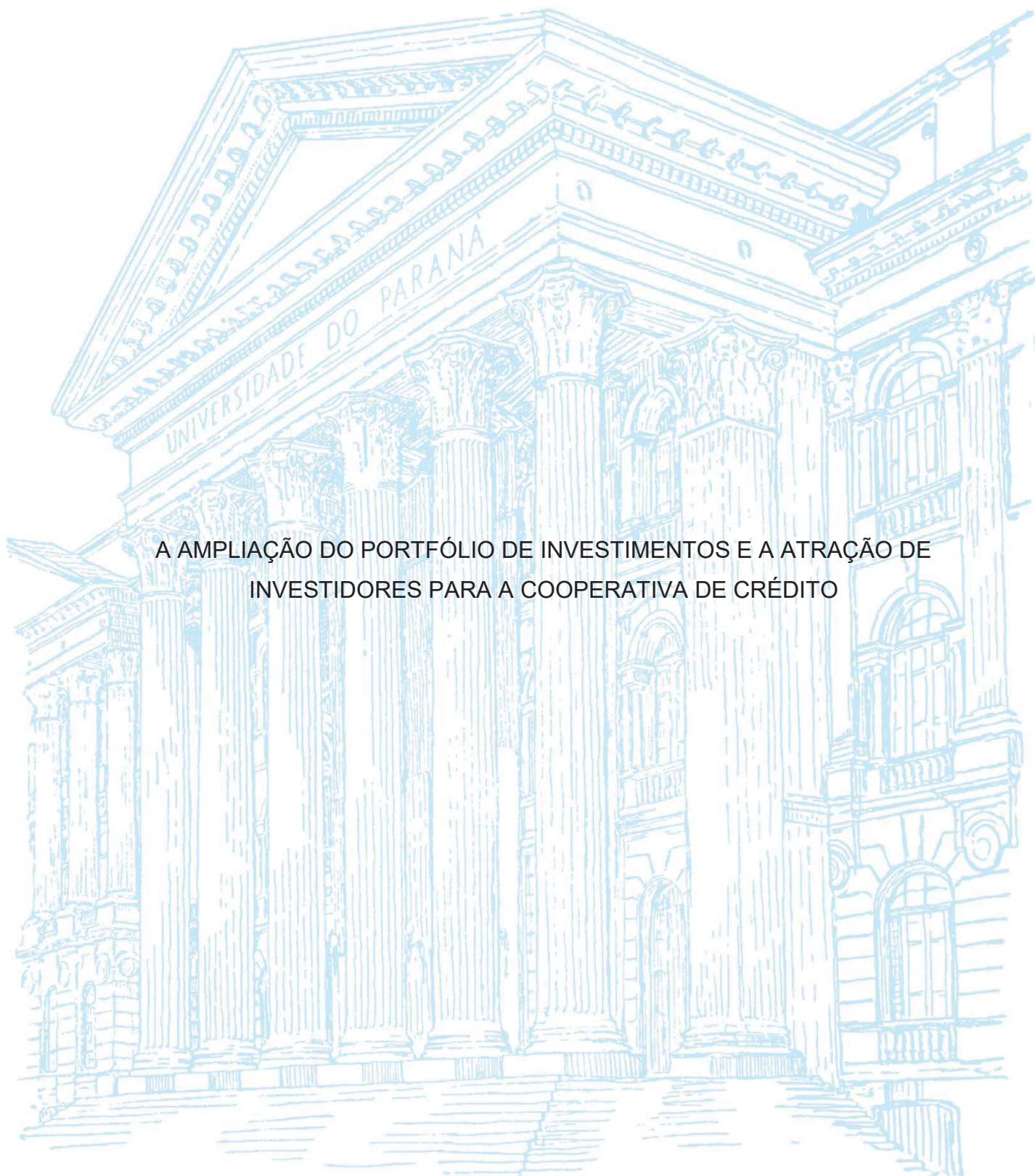


UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

LUCIMARA MOREIRA SILVESTRE DA LUZ



A AMPLIAÇÃO DO PORTFÓLIO DE INVESTIMENTOS E A ATRAÇÃO DE
INVESTIDORES PARA A COOPERATIVA DE CRÉDITO

CURITIBA-PR

2023

LUCIMARA MOREIRA SILVESTRE DA LUZ

A AMPLIAÇÃO DO PORTFÓLIO DE INVESTIMENTOS E A ATRAÇÃO DE
INVESTIDORES PARA A COOPERATIVA DE CRÉDITO

Artigo apresentado como requisito parcial à
obtenção do título de Especialista, Curso de
Especialização em Banking para Cooperativas de
Crédito, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Doutorando Weber Henrique
Radael

CURITIBA-PR

2023

RESUMO

Este artigo tem por objetivo estudar possibilidades de ampliação do portfólio de investimento para atrair investidores para as cooperativas de crédito. Como metodologia será utilizada a pesquisa bibliográfica e documental seguida de entrevista semiestruturada com assessores ligados ao setor de investimentos. No referencial teórico estudamos os autores: Cavalcante (2021), Felipe (2016), Lemos (2014), Yamahaki (2022) e Marconi e Lakatos (2011) que trazem informações sobre as bases do cooperativismo e atualizações sobre o processo de investimento e metodologia para trabalhos científicos. A reunião de informações fornecidas pelos autores, informações contidas em documentos da cooperativa e as impressões destacadas na entrevista com os assessores de investimento foram discutidas a partir da categorização de dados proposto pela análise de conteúdo de Bardin (2011). Enquanto resultado, esperamos reunir informações suficientes para o desenvolvimento de um portfólio de investimentos destinado aos cooperados e, que esse documento apresente possibilidades de investimentos tornando a cooperativa atrativa também para investidores externos que poderão tornar-se novos associados. Esse material poderá nortear ações futuras qualificando a cooperativa de crédito a entrar na disputa por mercado de investimentos.

Palavras-chave: Investimentos, investidores, cooperativismo.

ABSTRACT

This article aims to study possibilities for expanding the investment portfolio to attract investors to credit cooperatives. The methodology will involve bibliographic and documentary research, followed by semi-structured interviews with advisors in the investment sector. In the theoretical framework, we studied authors such as Cavalcante (2021), Felipe (2016), Lemos (2014), Yamahaki (2022), and Marconi and Lakatos (2011), who provide information on the foundations of cooperativism and updates on the investment process and methodology for scientific work. The gathered information from the authors, data from cooperative documents, and the insights highlighted in the interviews with investment advisors were discussed using the data categorization proposed by Bardin's content analysis (2011). As a result, we expect to gather sufficient information for the development of an investment portfolio aimed at cooperative members. This document will present investment possibilities, making the cooperative attractive to external investors who may become new members. This material can guide future actions, qualifying the credit cooperative to compete in the investment market.

Keywords: Investments, investors, cooperativism.

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	05
1.1	Apresentação/Problema.....	06
1.2	Objetivos	06
1.3	Objetivos específicos.....	06
1.4	Justificativas do objetivo.....	07
2.	REFERENCIAL TEÓRICO.....	08
3.	DIAGNÓSTICO E DESCRIÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA	11
4.	PROPOSTA TÉCNICA PARA SOLUÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA...	14
4.1	Plano de Implementação	14
4.3	Plano de Implantação	14
4.3	Recursos	16
4.4	Viabilidade Econômico-Financeira	17
4.5	Recursos esperados	18
4.6	Riscos ou problemas	19
5.	CONCLUSÃO.....	20
6.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	22
7.	ANEXOS	23

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho busca estudar possibilidades de ampliação do portfólio de investimento para atrair investidores para as cooperativas de crédito. Visto que passamos recentemente por períodos de instabilidade econômica os quais incidem nas escolhas dos investidores que por consequência procuram por formas de investimento mais conservadoras (FELIPE, 2016).

Outro fator importante a considerar se refere às questões históricas, em tese as cooperativas de crédito se estruturaram com base nos grupos de produtores rurais. Esse fato histórico relacionado às origens do cooperativismo denota nas suas bases a opção por modelos mais conservadores de investimentos (LEMOS, 2014).

Como objetivo do trabalho buscou analisar a viabilidade de aumentar o portfólio de produtos de investimento variável na Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais Grande Curitiba PR/SP, identificando os principais tipos de investimentos no mercado financeiro e de capitais e apresentar estrutura para motivar novas associações – novos cooperados – com o foco no perfil investidor moderado, arrojado e agressivo. Este mercado exige a promoção de treinamentos para a qualificação e a certificação CPA 20¹ e CEA² ao maior número de colaboradores melhorando o atendimento a essas expectativas sem ferir suas origens e com um olhar para o futuro.

Esta preparação buscará adequar a imagem das cooperativas de crédito, que em outrora, apenas atendiam o perfil moderado e conservador transformando-as em instituições financeiras que também atendem os perfis mais ousados em termos de investimentos.

Atualmente as cooperativas de crédito se tornaram opção interessante para confiar investimentos, gerenciamento de cartões de crédito, exploração de linhas de crédito entre alternativas que antes estavam disponíveis apenas nos bancos convencionais.

¹ A CPA-20 (Certificação Profissional ANBIMA Série 20) é destinada aos profissionais que atuam na distribuição de produtos de investimento para clientes dos segmentos varejo alta renda, private, corporate e investidores institucionais em agências bancárias ou em plataformas de atendimento.

² A CEA (Certificação ANBIMA de Especialistas em Investimento) é uma certificação que habilita profissionais do mercado financeiro a atuarem como **especialistas em investimentos**. Eles podem recomendar produtos de investimentos para clientes em diversos segmentos, além de assessorar gerentes de contas.

Foi observado nos últimos anos um crescimento impressionante das cooperativas de crédito e com esse público experiente com os serviços disponíveis nos bancos procurando os serviços da cooperativa, ouve um aumento da demanda por serviços, estrutura e produtos nas cooperativas, o que causou um movimento interno, a fim de aperfeiçoar serviços para dar conta dessa nova demanda e se tornar atrativo e competitivo nesse mercado de investimentos.

Abordamos aspectos que marcaram o surgimento das cooperativas no Brasil e na nossa região e fatores importantes que alavancaram atualmente a consolidação das cooperativas de crédito. Observados os aspectos que ameaçam a evolução das cooperativas como instituição competitiva no mercado financeiro. Foi apresentado o demonstrativo financeiro da cooperativa Sicredi Campos Gerais Grande Curitiba, PR/SP e na sequencia foram expostos os resultados esperados para que se possa melhorar atendimento, informar os cooperados sobre os melhores investimentos e atrair novos investidores para a cooperativa.

1.1 Apresentação/Problemática:

Este trabalho busca estudar possibilidades de ampliação do portfólio de investimento para atrair investidores para as cooperativas de crédito. Como metodologia será utilizada a pesquisa bibliográfica e documental seguida de entrevista semiestruturada com assessores ligados ao setor de investimentos.

1.2 Objetivo Geral do trabalho:

Analisar a viabilidade de aumentar o portfólio de produtos de investimento variável na Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais Grande Curitiba PR/SP.

1.3 Objetivos específicos do trabalho:

a) Identificar os principais tipos de investimentos no mercado financeiro e de capitais.

b) Motivar novas associações – novos cooperados – com o foco no perfil investidor moderado, arrojado e agressivo.

c) Promover treinamentos para a qualificação e a certificação CPA 20 e CEA ao maior número de colaboradores.

1.4 Justificativas do objetivo:

As cooperativas de crédito com suas bases históricas fundadas no conservadorismo oferecem bons produtos neste nicho, além de promover campanhas de incentivo a poupança e captação para as reservas de capitais, vem fazendo isso com maestria.

As cooperativas de crédito atualmente buscam oferecer variedade de produtos de investimentos permitindo que seus associados tenham opções para distribuir seus recursos financeiros em ativos diferentes, como ações, fundos imobiliários entre outros, reduzindo o risco geral dos investimentos, adequando aos diferentes perfis e necessidades, para atender aqueles que querem investir a longo prazo como a previdência privada ou no curto prazo como preparativa para uma viagem. A variedade nos investimentos trás diversos níveis de retorno potencial.

Além desses fatores apontados a Cooperativa Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba PR/SP com olhar no futuro percebe a necessidade de se adequar as exigências de mercado financeiro onde cada vez mais investidores acostumados com informações fornecidas pelos bancos concorrentes exigem a profissionalização de seus colaboradores.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Atualmente sofremos com a influência do pós-pandemia, ano eleitoral, guerra na Ucrânia, fatores que contribuem também na tomada de decisão pelo tipo de investimento a ser escolhido, já que todo investimento incorre na necessidade de se enfrentar algum risco. Resta analisar quais seriam as alternativas de investimento que mesmo em períodos de instabilidade se apresentem de forma atrativa aos cooperados.

A instabilidade econômica apresenta-se como um dos fatores que mais impactam na tomada de decisão dos investidores. Segundo: Felipe (2016): “Eventos raros, como crises, podem induzir aumento da aversão ao risco por parte dos investidores. Por sua vez, a teoria microeconômica frequentemente assume que a disposição a tomar risco diminui com a redução de riqueza”.

Historicamente o cooperativismo de crédito no Brasil iniciou com a experiência do padre suíço Theodor Amstadt na região de Nova Petrópolis, Serra Gaúcha, ao liderar um grupo de produtores rurais teve como base a utilização dos recursos das poupanças das comunidades de imigrantes alemães para fomentar o desenvolvimento local (LEMOS, 2014). Esse fato histórico relacionado a origem do cooperativismo demonstra nas suas bases a opção por modelos mais conservadores de investimentos. O que se apresenta como um desafio interessante seria a forma de se lançar para opções mais arrojadas de investimento sem ferir as raízes que deram origem e sustentabilidade ao cooperativismo.

Observamos como um fator importante para proposição de novos investimentos a compreensão em relação ao comportamento desse possível investidor associado a sua faixa etária. Segundo Felipe, 2016, [...] as gerações mais velhas se tornaram menos propensas a poupar e mais inclinadas a retardar a aposentadoria, enquanto as gerações mais novas demonstraram uma maior tolerância ao risco.

Outro fator importante relacionado ao investidor que, mesmo dispondo de recursos financeiros para aplicações das mais diversificadas, não possui conhecimento suficiente que o deixe confortável para efetuar uma aplicação.

Analisando o perfil do investidor, Cavalcante, (2021), sugere a divisão segundo a personalidade do investidor atribuindo o termo “Alfa” ao investidor mais

arrojado, que busca maiores rentabilidades, e não se furta a assumir maiores riscos. Já o investidor “Beta” seria àquele que dispõe de características mais conservadoras, que mesmo com uma rentabilidade menor, busca a presença de liquidez e se posiciona mais atento e preocupado com o risco que corre a sua aplicação.

Atualmente as cooperativas de crédito oferecem produtos e serviços similares aos bancos, sendo eles: conta corrente, investimentos, empréstimos, prestação de serviços de cobrança, entre outros, a maior diferença está na estrutura administrativa. As cooperativas são sociedades de pessoas e os bancos são sociedades de capital. Desta forma, a distinção em relação à destinação dos lucros, os quais são chamados de “sobras” pelas cooperativas são distribuídos diretamente aos sócios, que poderão reinvestir na própria cooperativa, gerando benefícios aos associados com a diminuição de custos e serviços. Já os bancos destinam os lucros aos acionistas denominando esses ativos como dividendos. (SILVA et al, 2023).

O cooperativismo segundo Lemos (2014) se consolidou a partir de uma estratégia errada dos bancos que abriram mão dos pequenos investidores e lançaram o olhar apenas aos grandes investidores. Isso atrelado ao fechamento do Banestado e Bamerindus, instituições financeiras com características de atendimento pessoal e formativo isso ajudou na consolidação das cooperativas que assumiram esse vácuo deixado. Hoje em dia com a experiência acumulada e os resultados apresentados as cooperativas se tornaram atrativas também para os grandes investidores.

Recentemente foi realizado por Silva et al (2023) estudo analisando o desenvolvimento das cooperativas de crédito brasileiras. Neste estudo envolvendo 81 cooperativas, as quais foram classificadas de acordo com critérios PEARLS³ e do SFN⁴, reunindo cooperativas S5, cooperativas com perfil de risco mais simplificado e S4, Cooperativas com perfil de risco mais arrojado, com ativos totais individuais acima de 50 milhões de reais, percebeu solidez, porém Silva (2023, p. 8) alerta que:

³ Sistema PEARLS, utiliza indicadores específicos e mundialmente utilizados para o monitoramento e gerenciamento da saúde financeira das cooperativas de crédito. Sigla em português significa: proteção, estrutura financeira eficaz, qualidade dos ativos, taxas de retorno e custos, liquidez, sinais de crescimento.

⁴ Sistema Financeiro Nacional.

[...] o desempenho econômico-financeiro das cooperativas de crédito pode ser afetado, uma vez que apresentam função social e características distintas das demais instituições inseridas no nível S4 e, normalmente, não dispõem da mesma estrutura organizacional e de pessoal técnico qualificado.

Essa preocupação justifica a nossa intenção pela qualificação de profissionais especializados na área de investimentos. De acordo com Silva (2023, p. 10):

Apesar de o Sistema PEARLS ser uma ferramenta mundialmente utilizada, segundo o estudo de Oliveira e Bressan (2015), as cooperativas singulares brasileiras desconhecem esse sistema e utilizam indicadores próprios para atender às exigências do Bacen, embora os autores mencionem que o sistema PEARLS tem, aproximadamente, 90% de semelhança com os indicadores utilizados por esse órgão regulador para fiscalização das cooperativas de crédito brasileiras.

A cooperativa de crédito, atualmente em adaptação, entre a estrutura conservadora para o enfrentamento em iguais condições com os bancos, vem apresentando resultados satisfatórios indicando que são rentáveis, porém, precisam ampliar investimentos em ativos produtivos e regular a inadimplência que aparece como fator ameaçador comprometendo o desenvolvimento dessas instituições e associa o desempenho atual das cooperativas as alternativas disponíveis enquanto carteira de crédito.

3. DIAGNÓSTICO E DESCRIÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA

3.1 Descrição geral da cooperativa

No dia 28 de dezembro de 1902, é criada a primeira cooperativa de crédito da América Latina, formada por um grupo de agricultores em Nova Petrópolis, hoje conhecida, como Sicredi Pioneira.

A Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba PR/SP, com sede na cidade de Ponta Grossa, iniciaram suas atividades na região dos Campos Gerais em 1989 com 58 sócios fundadores como uma cooperativa de crédito para os associados da Coopagrícola (Cooperativa Agrícola Mista Ponta Grossa). O Sicredi foi fundado por agricultores com o objetivo de solucionar um problema comum: concessão de crédito para agricultores. E no ano de 2009 foi autorizada pelo Banco Central a atuar com livre admissão de associados, ou seja, qualquer pessoa poderia abrir uma conta no Sicredi. De lá pra cá, cresceu de forma significativa e hoje, está presente em 16 municípios, com 21 agências nos Campos Gerais, 16 agências na Grande Curitiba, 2 agências no Vale do Ribeira e 1 agência na Baixada Santista em São Paulo. Nesse ano passou a se chamar Cooperativa de Crédito Poupança e Investimentos Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba PR/SP.

“Estamos prestes a completar 40 agências em nossa área de atuação, com mais de 110 mil associados e mais de 800 colaboradores em sede e agências”. (Depoimento do atual presidente Popke Ferdinand Van der Vinne, Sicredi Campos Gerais) Hoje o Sicredi é referência na nossa região, sempre buscando aplicar os princípios de bom atendimento, retorno, transparência e honestidade no sentido amplo da palavra.

3.2 Diagnóstico da situação-problema

Nosso trabalho identificou dois grandes problemas da Cooperativa Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba PR/SP. Sendo o primeiro, a falta de linha de investimentos. Para identificar se realmente é uma necessidade da Cooperativa Sicredi Campos Gerais e Grande Curitiba, tivemos uma conversa com Fagner Augusto Schneider, no dia 27/09/2022. O mesmo já trabalhou na cooperativa por

três anos, atuando como gerente pessoa jurídica. Hoje, trabalha em um banco de investimentos, a BTG PACTUAL.

Identifica-se a necessidade de mais opções! Um norte pra você: Hoje a cooperativa por si só atua em três frentes no mercado de investimentos somente:

- 1) Renda fixa: que são os Sicredinvest, e demais os demais nessa linha.
- 2) Fundos multimercado: conglomerados de ativos que visa abranger maior diversificação. É um investimento de longo prazo, maior probabilidade de oscilações.
- 3) Fundo de ações: fundos de gestão de uma ou mais ações. A cooperativa e/ou o banco Sicredi foca nos princípios ativos do mercado da B3, mas, acaba não abrangendo os demais produtos em carteira.

As possibilidades que existem no mercado atualmente vão muito além destas três vertentes de produtos uma vez que existem produtos de investimentos no mercado que remuneram bem para o banco de investimento (um dos bancos que existe dentro da estrutura e faz a gestão desses produtos), como também para os associados no caso de vocês. (Fagner Augusto Schmeider) Baseado nessas informações, é possível identificar a necessidade de aumentar o portfólio de investimentos da cooperativa. Principalmente, porque hoje as corretoras e outros bancos são bem agressivos em relação a investimentos. A cooperativa, pensando nas necessidades da comunidade que assiste, percebe a necessidade de apresentar alternativas atrativas para que o associado tenha essa demanda saciada e não se sinta atraído por outras instituições.

Sobre a falta de especialistas nas agências, tivemos uma conversa com o Lucas Grzygorczyk, realizada no dia 26/11/2022, o mesmo atua hoje como Assessor da área de Investimentos. Importante destacar que hoje, a equipe de investimentos da Cooperativa é formada por um assessor, um analista, um assistente e um estagiário. Sendo somente quatro pessoas para atender a demanda e dar suporte para toda a Cooperativa.

A nova geração está ligada ao imediatismo, e o Sicredi está buscando atender a todos, para isso precisa melhorar a tecnologia, sendo até uma trava para a cooperativa. Aumentar o portfólio, ter um time de especialistas, e gerentes de

carteiras mais preparados é primordial, pois o processo de avanço na tecnologia é algo lento, diferente dos bancos digitais, onde o objetivo é investir sozinho, utilizando os apenas os seus conhecimentos, já para o Sicredi, o conhecimento é algo importante, pois se preocupa com a qualidade da informação prestada ao associado (Lucas Grzygorczyk). É notório que existe a necessidade de aperfeiçoamento do conhecimento dos colaboradores ou ter um ponto focal (colaborador) por agência. Como já comentado anteriormente, vem aumentando cada vez mais a quantidade de pessoas interessadas em investimentos e, conseqüentemente, é necessário que tenha esse profissional habilitado dentro das agências.

O trabalho deste profissional é apresentar ao associado opções de investimentos que mais se adaptam ao seu perfil. Claro que, a escolha final sempre será do associado; contudo, este profissional apresenta um norte e aumenta a confiança do associado na cooperativa. O que acontece, é que nem sempre os gestores de carteira, tem a facilidade de expor esse assunto ao associado, muitas vezes por falta de conhecimento – mesmo tendo uma certificação (CPA 10 ou CPA 20). E também, como as informações hoje são muito aceleradas, o gerente da carteira ou colaborador que está atendendo, se depara com um associado que tem mais conhecimento do que ele no quesito investimentos. Essas são as causas do porquê, muitas vezes, o associado permanece com a corrente na cooperativa, mas faz seus investimentos com uma corretora, por exemplo.

4. PROPOSTA TÉCNICA PARA A SOLUÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA

4.1 – Plano de implementação

O aumento de linhas de investimentos em renda variável e a necessidade de especialistas em investimento nas agências envolvem mudanças organizacionais, como a análise da viabilidade financeira e tecnológica do projeto, estratégias de marketing e de comunicação para promover a adesão dos cooperados nas novas linhas de investimento e da plataforma de home broker. Antes da implantação das plataformas torna-se necessário a capacitação de colaboradores, para a otimização do uso e correta utilização dessa ferramenta garantindo suporte técnico aos usuários.

Importante estabelecer medidas de segurança e privacidade das informações dos cooperados, e atender às normas regulatórias do mercado de valores mobiliários. Será necessário monitoramento constante da plataforma, buscando identificar falhas e melhorias e garantir a satisfação dos associados.

Observa-se a necessidade de mudanças estruturais, visto que nesse processo inclui a formação, aumento de pessoal na equipe de investimentos com profissionais qualificados. Tais profissionais são concentrados na Sede com o objetivo de prestar suporte a todas as agências da Cooperativa. Além de desenvolvimento de website contendo informações referentes às operações na bolsa de valores, atendimento ao cliente e plataforma de negociação. E especificamente, neste primeiro momento, o método utilizado, é a implantação do home broker de forma gradual, com uma plataforma básica, testando e coletando feedback dos usuários, promovendo testes antes e durante o processo de implantação, visto que o ambiente deve ser seguro, com uma boa tecnologia para atender em tempo real a necessidade dos investidores. Esta ferramenta pode aumentar a receita da cooperativa, mas se não estiver bem consolidada pode trazer uma má experiência aos associados.

4.2 - Plano de implantação:

4.2.1 Treinamentos para capacitar os colaboradores. Capacitação de colaboradores que atuam em agências, o que se dará da seguinte forma:

4.2.1.1 Caberá à área de recursos humanos, efetuar o levantamento de colaboradores que possuem aptidão para instruir, no tocante ao tema investimentos.

4.2.1.2 O colaborador assim identificado e com aceitação, será submetido a treinamento durante o período de doze meses com ênfase no seguinte tema “LINHAS DE INVESTIMENTO EM RENDA VARIÁVEL” assim ofertado pela Cooperativa. O colaborador capacitado terá a missão de multiplicar o conhecimento.

4.2.1.3 O monitoramento do programa de capacitação ocorrerá:

1º se a equipe de análise de investimento está sendo acionada somente para dúvidas pontuais.

2º efetuar o levantamento de associados que realizaram aplicação orientada pelo colaborador capacitado ou até mesmo com os demais colaboradores da agência, se tiveram auxílio na contratação do produto de investimento.

3º realizar fóruns online para sanar dúvidas após a capacitação.

4.2.2 Foi identificado que a Cooperativa não possui número suficiente de especialistas na área. O plano idealizado para isso se dará da seguinte maneira:

4.2.2.1 Em relação a falta de especialistas na área foi idealizado como plano de ação citado no item 4.2.1. O que foi realçado nesse item refere-se a elaboração de uma lâmina (folder) de investimento ofertado pela Cooperativa, nela contendo todos os produtos na qual os colaboradores poderão carregar no dia a dia.

4.2.3 Aquisição software de Home Broker para o associado investir e acompanhar seus rendimentos. A implantação poderá ser da seguinte forma:

4.2.3.1 O Home Broker deverá ser disponibilizado pela central da Cooperativa, podendo ser de empresa terceira. Objetivo é proporcionar aos associados à opção, efetuar suas próprias escolhas junto a bolsa de valores.

4.2.3.2 As atribuições se darão através da equipe de investimento e colaboradores capacitados, que poderão proporcionar suporte aos associados que desejarem operar no Home Broker. Vale salientar que as escolhas das ações, compra e venda, são de inteira responsabilidade do associado que assim optar pela utilização.

4.2.3.3 O monitoramento ocorrerá através de acompanhamento de utilização do software. Aplicar questionário e/ou conversas individuais com os associados.

4.2.4 Falta de linhas de investimento. Buscar novas opções de investimentos em renda variável, isso ocorreria da seguinte forma:

4.2.4.1 Efetuar levantamento (pesquisa) de associados que migraram seus investimentos da Cooperativa para corretora/fintech, o objetivo é traçar o perfil e o que levaram a retirar seus investimentos, seja esses motivos rentabilidade, segurança, retorno, entre outros, na qual possibilite ofertar um produto melhor ou que se equipare.

4.2.4.2 O monitoramento será possível através da mensuração de retenção dos associados e com a mensuração do retorno de associados que efetuaram suas retiradas e que optam a retornar seus investimentos com a Cooperativa.

4.3 - Recursos:

Análise elaborada conforme demonstrativo financeiro de 2022 da Cooperativa, e estimativas conforme análise de mercado de renda variável:

VIABILIDADE ECONÔMICA DO PROJETO INTEGRADOR		Elaborado em: 01/02/2023
DESCRIÇÃO DO PROBLEMA	FALTA DE LINHAS DE INVESTIMENTOS E ESPECIALISTAS EM INVESTIMENTOS DENTRO DAS AGÊNCIAS	
SOLUÇÃO PROPOSTA	INVESTIMENTO EM NOVAS LINHAS DE INVESTIMENTO COM FOCO NA RENDA VARIÁVEL, E CAPACITAÇÃO / CERTIFICAÇÃO CEA DOS COLABORADORES PARA ATUAR NESTA ÁREA	
PRAZO DE ANÁLISE	360 DIAS	

Montante a ser investido	VALOR 2022	VALOR	OBSERVAÇÃO
Treinamentos para capacitar os colaboradores	R\$ 17.000	R\$ 51.000	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Aquisição Software de HomeBroker	R\$ 1.354.000	R\$ 1.600.000	Estimativa de R\$246mil a mais em software

Receitas / Benefícios	VALOR 2022	VALOR	OBSERVAÇÃO
Novos associados	19.222	26.910	Crescimento de 40%, comparado a 2021 que houve 18,9%
Maior número de recursos aplicados	R\$ 6.000.000.000	R\$ 9.600.000.000	Crescimento de 60%, comparado a 2021 que houve 46%
Aumento na utilização de outros produtos (fluxo financeiro, conta, cartão, app, sistema de cobrança)	R\$ 145.801	R\$ 204.121	Crescimento de 40%, comparado a 2021 que houve 31%
Resultado da Cooperativa	R\$ 127.000.000	R\$ 203.200.000	Crescimento de 60% comparado a 2021 que houve 47,8%

Custos	VALOR 2022	VALOR	OBSERVAÇÃO
Pessoas certificadas CEA nas agência	-	-R\$ 20.800	Considerando valor de R\$520,00 da prova da CEA em 2023 para profissionais de empresas associadas à ANBIMA, para um colaborador por agência (40).
Hora trabalhada do profissional que vai ministrar os treinamentos	-R\$ 55.212	-R\$ 165.636	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Estadia hotel / alimentação durante os treinamentos	-R\$ 109.326	-R\$ 327.978	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Serviços de transportes - Reembolsos de quilometragem	-R\$ 2.620	-R\$ 7.860	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Água / Energia / Gás	-R\$ 1.923	-R\$ 5.769	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Material de expediente	-R\$ 1.848	-R\$ 5.544	Estimativa de triplicar o valor de 2022
Contratação de analistas de investimento na Sede	-	-R\$ 240.000	Considerando que um analista receba R\$120.000/ano, a contratação ao menos 2 profissionais, um na região de Campos Gerais e outro em Curitiba

Figura: Viabilidade/ Investimento/Receitas/Custos

Fonte: Elaborado por Lilian Tracz (Fev. 2023)

Conforme demonstrativo financeiro do ano de 2022, a coluna “Valor 2022” traz os valores investidos nesse ano em aquisição de software para implantação de home broker, resultados alcançados em número de sócios, recursos de investimentos administrados nos produtos atuais da cooperativa, custos com treinamentos diversos. Na coluna “Valor”, traz o valor de investimento que será necessário para implementação das ideias contínuas nesse trabalho, bem como resultados esperados e na coluna “Observação” são apresentados os indicadores de crescimento esperados com a implementação do produto.

4.4 – Viabilidade Econômico-Financeira:

A decisão de investir na proposta deste trabalho não é apenas pautado na análise comparativa de recursos entrantes e de saídas referentes ao custo, mas também na vivência dos colaboradores da Cooperativa que recebem o retorno de associados.

Dentro do prazo de 360 dias, investindo R\$1.651 milhões, custo de R\$773.587, tem-se um resultado estimado de R\$9.6 bilhões em captação, R\$204 mil de utilização de outros produtos e serviços e um resultado positivo para a Cooperativa de R\$203.2 milhões. Analisando os números do demonstrativo contábil do ano de 2022 nota-se que Cooperativa vem ganhando espaço e se tornando cada vez mais rentável, o resultado em 2022 foi de R\$127 mil, aumento de 47% em relação a 2021, conta com incremento de 19.222 novos associados, e com R\$6 bilhões de recursos administrados sendo 46% maior que 2021. Tomando por base os números de fechamento de junho 2022 de uma fintech, houve crescimento nas aplicações em títulos e valores mobiliários de 18%, estima-se para a Cooperativa quando implementar novas linhas de investimento, crescimento de aproximadamente 60%, gerando resultado de R\$203 milhões reais, captação em torno de R\$9.6 bilhões. Com o ingresso de novos associados, com perfil arrojado/agressivo, espera-se crescimento de 40% na utilização de produtos e serviços.

4.5 - Resultados esperados:

Atualmente há apenas seis colaboradores com a certificação CEA na Cooperativa. Como meta espera-se a formação de pelo menos um colaborador com a referida certificação lotado em cada uma das 40 agências. Este número poderá ser maior no caso da abertura de novas agências as quais já estão no plano de ampliação apresentadas na última assembleia.

4.5.1 - Diversificação da carteira de investimento do associado

Considera a inclusão e ampliação de novos fundos além dos disponíveis em 2022. A Cooperativa espera com a implantação de novas linhas de investimento em renda variável crescimento de aproximadamente 60%, gerando um resultado de R\$203 milhões reais, e uma captação em torno de R\$9.6 bilhões para 2023.

4.5.2 - Diversificação das estratégias competitivas da Cooperativa

Conta com a abertura de novas agências, melhor atendimento ao associado, ampliação do percentual na distribuição de participação de resultados; capacitação dos colaboradores de atendimento para garantir o entendimento das reais necessidades do associado e aumento do portfólio de investimento para associados com perfil arrojado.

4.5.3 - Aumento do número de associados por meio de indicações

Com o ingresso de novos associados a marca da Cooperativa se torna, cada vez mais presente na sociedade. Entre as ações de fidelização e de aquisição de novos sócios a proposta da Cooperativa é de incentivar para que os próprios sócios indiquem pessoas do seu convívio, o que nos confere ainda maior credibilidade.

Metas e indicadores quantitativos para acompanhamento do sucesso da implantação sugerida pelo autor.

4.6 - Riscos ou problemas esperados e medidas preventivo-corretivas:

Todo crescimento e toda mudança envolvem riscos e problemas inesperados que podem surgir com o decorrer do tempo, por isso é preciso estar preparado. Para o aumento do portfólio algumas das dificuldades que se pode encontrar são:

4.6.1 Taxas de remuneração maiores nas aplicações;

4.6.2 Custos maiores com novas contratações de especialistas na área de investimento e com novas certificações aos colaboradores, juntamente com valores investidos em melhoria do sistema e implementação de Home Broker;

4.6.3 Conhecimento insuficiente por parte dos colaboradores do mercado financeiro como um todo, porém com os investimentos em treinamentos e capacitações seria uma antecipação ao risco, proporcionando assim uma maior assertividade e preparando os envolvidos para saber administrar junto ao associado possíveis perdas significativas de rentabilidade referente às aplicações de alto risco.

Risco de operação – risco arrojado se refere aos investimentos arrojados que buscam retornos mais altos envolvendo ativos mais voláteis e de maior risco, porém podem proporcionar oportunidade de lucros significativos. Já os riscos de mercados fazem relação à ativos arrojados geralmente exposta a flutuações de mercado mais intensos, mudanças nas questões políticas, econômicas e globais podendo afetar negativamente o valor desses ativos gerando perdas ao investidor. A volatilidade diz respeito, como exemplo, as ações de empresas de tecnologia ou criptomoedas podendo ser extremamente voláteis, pois os preços desses ativos podem experimentar grandes oscilações em curto período de tempo o que pode resultar em lucros expressivos, mas, também em perdas significativas. O risco de liquidez refere-se a investimentos arrojados que podem ter baixa liquidez sendo que o investidor não poderá contar com o capital em caso de uma emergência.

Desta forma fica evidente a necessidade de profissionais qualificados e com conhecimento específico em investimentos desta ordem para auxiliar na diversificação da carteira, planos de saída definidos, realização de análise aprofundada para ajudar a minimizar os riscos associados a esse formato de investimento.

5. CONCLUSÃO

Com o desenvolvimento do trabalho pudemos observar que a nova geração de investidores está voltada a encontrar respostas imediatas as suas necessidades, o que exige mudança de postura à cooperativa que tem como finalidade o atendimento a todos, e percebe que para isso precisará melhorar em termos de tecnologia, sendo essa hoje, uma trava para a cooperativa. Outro movimento interessante está relacionado ao aumento do portfólio de investimentos, investindo em formação e constituindo um time de especialistas, gerentes de carteiras mais preparados tornam-se imprescindíveis.

Na cooperativa atualmente o processo de atualização tecnológica acontece lentamente, diferente das propostas, como exemplo, dos bancos digitais, que aproveitam as oportunidades de quem se lança no formato investidor solitário o objetivo é investir sozinho, utilizando apenas os seus conhecimentos, já para o Sicredi, o conhecimento é algo importante, pois se preocupa com a qualidade da informação prestada ao associado.

Observa-se ainda a necessidade de mudanças estruturais, visto que nesse processo inclui a formação, aumento de pessoal na equipe de investimentos com profissionais qualificados. Tais profissionais são concentrados na Sede com o objetivo de prestar suporte a todas as agências da Cooperativa. Além de desenvolvimento de website contendo informações referentes às operações na bolsa de valores, atendimento ao cliente e plataforma de negociação. Considerando a inclusão e ampliação de novos fundos além dos disponíveis em 2022. A Cooperativa espera com a implantação de novas linhas de investimento em renda variável, com crescimento de aproximadamente 60%, gerando um resultado de R\$203 milhões reais, e uma captação em torno de R\$9.6 bilhões para 2023. Desta forma, descentralizar o conhecimento, adequando o atendimento qualificado em todas as agências seria importante para dar conta dessa nova demanda.

A cooperativa de crédito, atualmente em adaptação, entre a estrutura conservadora para o enfrentamento em iguais condições com os bancos, vem apresentando resultados satisfatórios indicando que são rentáveis, porém, precisam

ampliar investimentos em ativos produtivos e regular a inadimplência, fator que aparece como ameaça atual comprometendo o seu desenvolvimento.

Concluimos que há necessidade da formação de profissionais qualificados, com conhecimento específico em investimentos arrojados para auxiliar os cooperados/investidores na formação diversificada da carteira, a realização de análise aprofundada ajudando a minimizar os riscos associados a esse formato de investimentos.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CAVALCANTE-FILHO, E., DE-LOSSO, R., S. SANTOS, J. C., (2021). **Quais são os fatores de risco relevantes aos investidores? Evidências no mercado de fundos brasileiro.** *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 23 (1), p.63-80.

FELIPE, I. J. S.; ERMEL, M. D. A.; CASSIUS, L. F. P.; MENDES DA SILVA, W. **Efeito de Crise Econômica sobre Escolhas de Ativos para Investimentos Pessoais.** RAC, Rio de Janeiro, v. 21, Edição Especial FCG. 2016

LEMOS, E. A. **Sicredi Campos Gerais 25 anos.** Ponta Grossa. 2014.

YAMAHAKI, C.; BREVIGLIERI, G. V. **Atração de investimentos privados para a infraestrutura no Brasil.** *Revista de Administração Pública*, FGV. Rio de Janeiro, 2022.

ANBIMA. **CPA 20 e CEA, Certificação Profissional ANBIMA.** Disponível em: https://www.anbima.com.br/pt_br/educar/certificacoes/cpa-20. Acesso em: jul. 2023.

SILVA, A., SANTOS, J. F., & RANCIARO NETO, A., (2023). **Desempenho das cooperativas de crédito brasileiras: Uma análise a partir dos indicadores PEARLS.** *Revista de Administração Mackenzie*, 24(1), 1–29. <https://doi.org/10.1590/1678-6971/eRAMR230057>.pt

UFPR. **Manual de normalização de documentos científicos de acordo com as normas da ABNT** [recurso eletrônico]/ Vilma Machado [et al] – Curitiba: Ed. UFPR, 2022. 411 p.: il.

7. ANEXO I – ENTREVISTAS DOS PARTICIPANTES DA PESQUISA

Entrevista A

Entrevista realizada no dia 10/08/2022 com o senhor Gabriel Marcondes profissional da área de Gestão de Pessoas da Cooperativa Sicredi Campos Gerais Grande Curitiba PR/SP.

Segundo o profissional, respondendo como ocorre o processo de formação e treinamento dos colaboradores na cooperativa. Indicou que é possível a realização de treinamentos conforme a identificação da necessidade; geralmente se a área não identifica, os próprios Gerentes de Agência comunicam à área que irá fazer o estudo de viabilidade e planejamento do espaço, profissionais aptos para ministrar os temas, custos.

Visam ministrar os treinamentos de forma presencial na Sede Regional de Ponta Grossa/PR, pois destinam um espaço com cadeiras, mesas e projetor para isso, utilizando colaboradores das áreas que os temas serão abordados, geralmente são os Assessores ou Gerentes que abordam os temas. Procuram utilizar parte do dia, mas também é possível fazer o treinamento o dia todo, ou estruturado por módulos conforme necessidade.

Os custos são calculados entre hora trabalhada, deslocamento de colaboradores, estadia em hotéis, alimentação, materiais como apostilha, gastos com energia elétrica, água. A Cooperativa destina uma verba específica aprovada em Conselho para ser utilizada durante o ano, se o treinamento se enquadrar dentro do orçamento, é possível a realização. Esse planejamento é realizado no início de cada ano, onde são agendadas as datas que os treinamentos serão realizados. O profissional comenta que não consegue precisar uma média de custo, mas como o intuito é sempre priorizar que os próprios colaboradores de cada departamento ministrem o treinamento, geralmente o custo não ultrapassa a verba aprovada pelo Conselho e pela Diretoria da Cooperativa.

Entrevista B

Entrevista realizada no dia 27/09/2022, utilizando o aplicativo Instagram com Fagner Augusto Schmeider, que já trabalhou na Cooperativa Sicredi Campos Gerais entre o período de 2019 a 2021, como Gerente Pessoa Jurídica, atualmente está atuando em um banco de investimentos com o nome de BTG PACTUAL.

Explicado ao mesmo sobre o trabalho de conclusão de curso sobre o aumento do portfólio de produtos de investimentos na cooperativa e, solicitado a opinião da viabilidade do aumento, respondeu da seguinte maneira: “Com certeza tem a necessidade de mais opções!

Um norte pra você: Hoje a cooperativa por si só atua em 3 frentes no mercado de investimentos somente:

- 1) Renda fixa: que são os Sicredinvest, e demais os demais nessa linha.
- 2) Fundos multimercado: conglomerados de ativos que visa abranger maior diversificação. É um investimento de longo prazo, maior probabilidade de oscilações.
- 3) Fundo de ações: fundos de gestão de uma ou mais ações. A cooperativa e/ou o banco Sicredi foca nos princípios ativos do mercado da B3, mas, acaba não abrangendo os demais produtos em carteira.

As possibilidades que existem no mercado atualmente vão muito além destas três vertentes de produtos uma vez que existem produtos de investimentos no mercado que remuneram bem para o banco de investimento (um dos bancos que existe dentro da estrutura e faz a gestão desses produtos), como também para os associados no caso de vocês.

Geralmente estes produtos são geridos com a base, estrutura e processos de uma corretora de valores mobiliários. (É quase um banco, porém tem o foco em gestão de patrimônio financeiro dos clientes) alocação de recursos com a visão de curto, médio e longo prazo a fim de gerar mais patrimônio - por isso a grande maioria das corretoras usa a abordagem de “não cobramos taxa, corretagem ou anuidades”.

Estes produtos seriam:

- Ações: criação e gestão de várias ações dentro de uma conta formando uma carteira.
- Produtos de crédito corporativo: CRI/CRA: grandes empresas tomadoras e que vendem seus produtos (frações dos valores que emprestou) aos clientes para gerar receita.

- Por fim, oferta de produtos com liquidez do mercado secundário: quando um cliente sai do produto (tem a necessidade de sacar o recurso antes do prazo), os valores deste cliente vão ao mercado secundário para uma nova oferta no lugar deste que desejou sair.

Entrevista C

Entrevista realizada no dia 18/10/2022 com o Gerente de investimentos Fernando Carvalho da Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais.

1 - Falta de linhas de investimentos ou especialista em investimento dentro das agências.

Não vejo que temos falta de linhas de investimentos, temos um portfólio completo que atende a necessidade e o perfil dos nossos associados. O mercado oferece produtos muito próximos e parecidos com o nossos, porém no Sicredi não tínhamos algumas linhas específicas como era o caso das ações, ETF's, BDR's e Fundos imobiliários, nos demais temos opções que fazem frente a concorrência e entregamos fundos de investimentos em multimercado, renda fixa, fundo de ações, CDB's, LCA e poupança.

O mercado vem com diferentes formas de abordagem e oferta de produtos que nem sempre entregam o que prometem e o investidor compra produtos às escuras que não fazem frente ao seu perfil.

2 – Diversificação da carteira de investimento e capacitação dos colaboradores
O que? (Nesse caso o que poderíamos a fazer)

Temos um planejamento de fazer mais treinamentos específicos com o Gerentes de Carteira alta renda das agências para que os formemos como especialistas de investimentos para que de prontidão possam dar o primeiro atendimento ao associado, quando as necessidades não forem atendidas, temos a nossa área que atua em cima para trazer a solução necessária ao associado a da consultoria financeira.

O CAS já está atuando em novos produtos de investimentos, tanto que neste mês já entregou o home broker onde o associado tem acesso à compra de ações diretas, ETF's, BDR's e Fundos Imobiliários, e tem projetos para entregas de novos produtos ao longo deste ano e nos próximos. A área de investimentos já está trabalhando nisso.

Na parte de incentivo para as certificações os colaboradores quando são promovidos para a nova função e tem a aprovação da diretoria, recebem o reembolso da certificação.

3 - Como? (Como poderíamos obter esse resultado e também gostaríamos de saber qual seria a sua opinião).

Consultoria financeira com o associado investidor. Oferta de portfólio completo que se enquadrem nas necessidades do investidor, não somente nas necessidades do assessor. Produtos que já fazem frente aos concorrentes.

Entrevista D

Entrevista realizada no dia 26/11/2022 com o Assessor de investimento Lucas Grzygorczyk, da Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais Grande Curitiba PR/SP.

1 - Como funciona o aumento de portfólio de produtos, ele ocorre somente em uma cooperativa ou no sistema Sicredi inteiro?

O aumento do portfólio é sistêmico, e depende de uma ação do CAS. Agora se for uma demanda muito grande por um determinado produto que uma cooperativa vem tendo, é possível passar ao CAS para análise da solicitação e implantação.

2 - Você considera suficiente o número de profissionais que temos hoje dentro da equipe de investimentos para atender toda a cooperativa?

A tendência é aumentar o número de assessores na equipe, hoje é inviável ter um assessor em cada agência, mas para o futuro, um assessor para atender a cada 5 agências divididas pela região/proximidade.

3 - Hoje o conhecimento dos Gerentes de Negócio/Carteira é suficiente para atender ao público que busca investimentos de maior risco?

O conhecimento dos Gerentes de Negócio está bem variado entre as agências, muitos buscam a informação por conta própria, com atualizações, cursos, experiências de mercado, mas hoje todos os produtos possuem muitos detalhes para os Gerentes de carteira conhecerem, sendo assim, os Assessores da Sede são acionados para auxiliar em um atendimento aos produtos que são pouco procurados, como o imobiliário. A visão é ter mais assessores, mas não com intuito de ser uma corretora de investimento, pois o objetivo é o atendimento e relacionamento com o associado, bem como futuramente ter um colaborador como ponto focal na agência.

4 - O perfil do associado é conservador, como Sicredi vem se preparando para a sucessão desses associados para a nova geração?

A nova geração está ligada ao imediatismo, e o Sicredi está buscando atender a todos, para isso precisa melhorar a tecnologia, sendo até uma trava para a cooperativa. Aumentar o portfólio, ter um time de especialistas, e gerentes de carteiras mais preparados é primordial, pois o processo de avanço na tecnologia é algo lento, diferente dos bancos digitais, onde o objetivo é invista sozinho, com o

conhecimento que você tem, já para o Sicredi, o conhecimento é algo importante pois se preocupa com a qualidade da informação prestada ao associado.

5 - Há previsão para novos treinamentos na área de investimentos?

A expectativa para 2023 é que haja mais treinamentos, em parceria com a área de gestão de pessoas, bem como, que eu como assessor rode mais entre as agências do que fique na própria Sede.

6 - Você acredita que precisa mudar o perfil do associado do Sicredi?

A tendência é aumentar o portfólio para o lado do risco, conseqüentemente irá incrementar associados com perfil moderado a arrojado.

7 - Na sua visão, por que perdemos associados para as corretoras de investimentos?

Devido ao atraso na tecnologia, e na verdade, as corretoras trabalham com um produto, o produto de investimento, focam nisso, porém algumas não apresentam a rentabilidade real, iludindo o cliente. É com o número de associados que investem em renda fixa, acabava suprindo de certa forma essa "perda".

8 - O Sicredi demorou para entrar no ramo de renda variável? E qual é a vantagem para a cooperativa atuar com esse nicho?

Demorou sim para entrar na renda variável, porém a identificação da necessidade foi maior na Pandemia, onde muitos associados não queriam investir em renda fixa, pois não era tão rentável. E em relação a vantagem é que ganhasse na taxa de administração, mesmo que em um percentual pequeno, mas a principal é ter o produto de investimento disponível para a incentivar novas associações e com isso ter a oportunidade de apresentar outros produtos como seguro, cartão de crédito, consórcio, crédito pessoal que são mais rentáveis para o foco da cooperativa. A ideia é atender a todos os públicos.

9 - Há alguma ação que a Cooperativa de Crédito Sicredi Campos Gerais possa tomar ou está tomando para acelerar a inovação/tecnologia e melhorar os recursos que temos para ofertar a renda variável para o associado?

A tecnologia é cara, e depende do CAS a sua implementação, não só para uma cooperativa específica, mas para todas que compõem o sistema Sicredi, algo que vem sendo estudado para melhorar, é desenvolver extratos mais simplificados ao associado, pois o associado não mexe com o sistema que os colaboradores trabalham todos os dias, então algo que é evidente ao colaborador porque está vendo direto, não é tão simples de identificar ao associado.

10 - Para atender os associados investidores, qual certificação seria a mais adequada? E você considera interessante haver incentivos financeiros mensais para os colaboradores certificados?

A certificação CEA é para gestão de fundos de investimento, temos poucos profissionais CEA, em suma assessores de investimentos e dois ou três gerentes de carteira, porém a certificação CPA-20 é ideal e mais acessível ao colaborador que quer se aperfeiçoar e ter maior domínio do assunto. O incentivo para tirar a certificação é legal, mas você receber um valor mensal apenas por ser certificado não considero viável, exemplo: qual é a vantagem de pagar um valor a mais para um caixa que possui uma certificação CEA e não oferta produtos de investimento? É muito mais interessante ter a possibilidade de promover esse caixa para a área de investimentos e ele usar esse conhecimento para assessorar os gerentes de carteira, bem como, não é interessante incentivar colaboradores a tirar a certificação apenas para ganhar valores a mais mensais e não usarem esse conhecimento em suas atividades.

11 - Você mencionou sobre a possibilidade de intensificar para 2023 os treinamentos sobre investimentos, o que você considera sobre a possibilidade de ter um facilitador, em cada agência?

Acredito que essa questão depende muito da maturidade da agência, pois o colaborador facilitador poderia ser aquele que vai auxiliar os gerentes ou assistentes de carteira nos atendimentos, porém é necessário ter cuidado para a equipe não achar que sobre investimentos, nem que seja uma dúvida simples, as pessoas devem falar apenas um esse facilitador, porque o objetivo é que todos os profissionais prestem um atendimento de qualidade.