

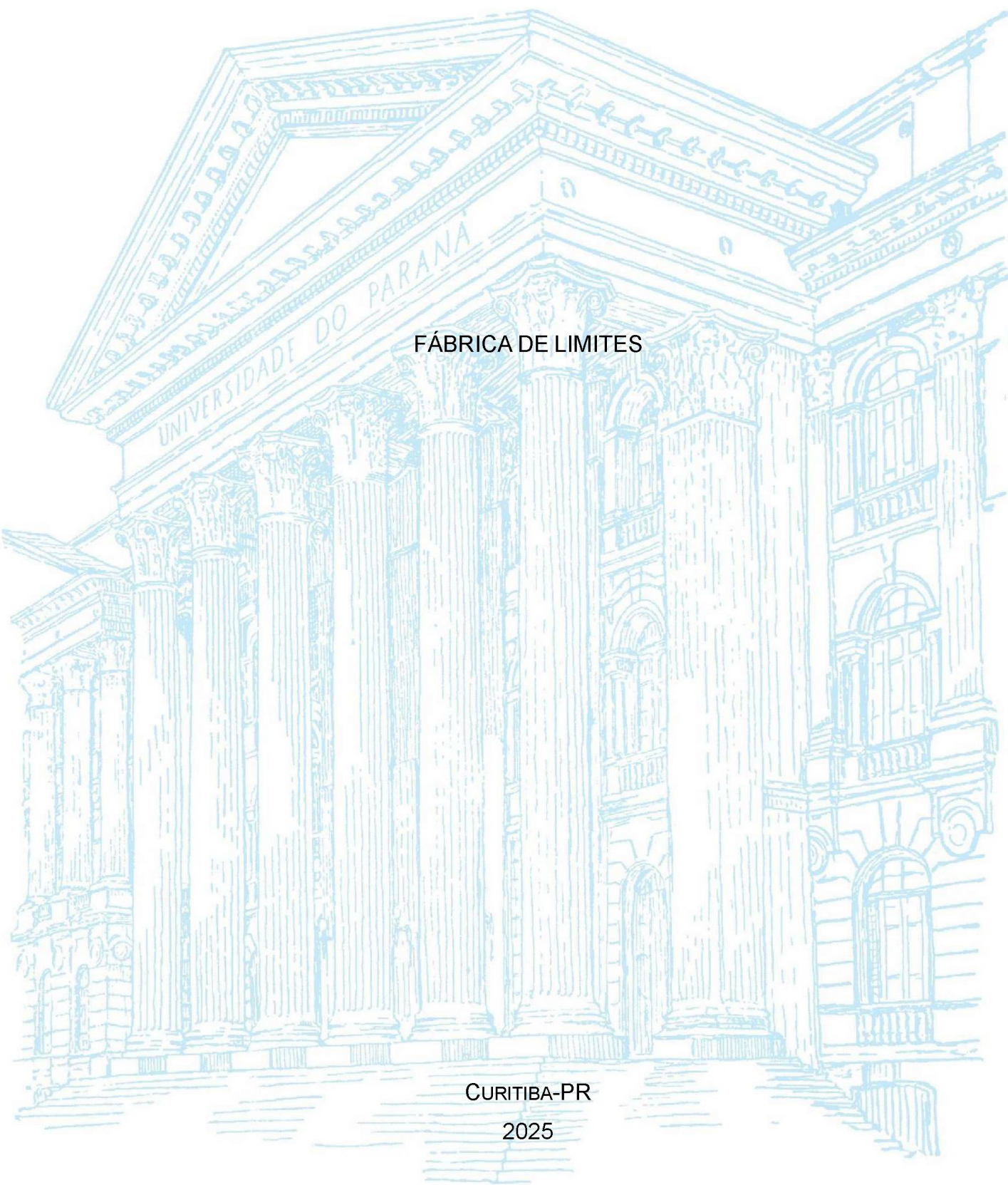
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

PAULO CESAR ALEIXO

FÁBRICA DE LIMITES

CURITIBA-PR

2025



PAULO CESAR ALEIXO

FÁBRICA DE LIMITES

Artigo apresentado como requisito parcial à obtenção do título de Especialista, Curso de Especialização MBA em Gestão Estratégica de Cooperativas, Universidade Federal do Paraná. Setor de Ciências Sociais Aplicadas.

Orientador: Prof. Dr. Marcos Wagner da Fonseca

CURITIBA-PR

2025

RESUMO

O projeto Fábrica de Limites tem como objetivo agilizar os processos nas tomadas de crédito dentro das cooperativas, trazendo a atualização da base de cadastro de cooperados aumentando a assertividade na concessão de crédito automático, ampliando exponencialmente o aumento do Índice de Penetração de Produtos dos associados da cooperativa bem como a satisfação dos usuários. Este estudo foi levantado com o intuito de acelerar o processo nas tomadas de decisões, onde a morosidade afeta na entrega e satisfação de nossos cooperados, melhorar a canalização dos processos dentro dos comitês, diminuindo o volume de análise de operações consideradas pequenas, aumentando o ticket médio das vendas e o aumento da carteira de crédito.

Palavras-chave: Concessão de Crédito Automático, Limites Automáticos, Renovação automática de Cadastros

ABSTRACT

The Limit Factory project aims to streamline credit processes within cooperatives, updating the cooperative member registry database, increasing assertiveness in granting automatic credit, exponentially increasing the Product Penetration Index of cooperative members, as well as user satisfaction. This study was conducted with the aim of accelerating the decision-making process, where delays affect delivery and satisfaction of our members, improving the channeling of processes within committees, reducing the volume of analysis of operations considered small, increasing the average sales ticket and increasing the credit portfolio.

Keywords: Automatic Credit Granting, Automatic Limits, Automatic Registration Renewal

SUMÁRIO

1. Introdução	04
1.1 Apresentação/Problemática	04
1.2 Objetivo Geral do trabalho	06
1.3 Justificativas do objetivo	06
2. Diagnóstico e Descrição da Situação-Problema	07
2.1 Descrição geral da cooperativa	07
2.1 Diagnóstico da situação-problema	07
3. Proposta técnica para solução da Situação-Problema	09
3.1 Desenvolvimento da proposta	09
3.2 Plano de implantação	10
3.3 Recursos	12
3.4 Viabilidade Econômico-Financeira	14
3.5 Resultados esperados	17
3.6 Riscos ou problemas esperados e medidas preventivo-corretivas	18
4. Conclusão	19
5. Referências Bibliográficas	20

1 INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação/Problemática:

Este trabalho tem como objetivo aumentar a performance do crédito automático de nossa cooperativa, minimizando riscos através de atualizações automáticas a ser disponibilizadas nos nossos cadastros, gerando o aumento de base de associados capacitados a tomar crédito, com um aumento de receita exponencial devido a adesão de suas facilidades.

Segundo GARTNER, Ivan Ricardo; MOREIRA, Tito Belchior Silva; GALVES, Herley Martins. Análise do risco setorial como instrumento de controle gerencial em instituições financeiras. Revista de Administração Mackenzie, v. 10, n. 5, p. 107–129, out. 2009, A avaliação do risco é uma tarefa complexa, sobretudo em mercados cada vez mais globalizados e competitivos. Um banco necessita, de um lado, mostrar-se confiável e remunerar satisfatoriamente seus credores e, de outro, montar uma carteira de empréstimos que satisfaça o objetivo de lucratividade dentro de uma adequada relação de risco e retorno sobre os recursos alocados. O fator crítico dessa equação está na perfeita identificação e quantificação dos vários tipos de riscos que uma operação de crédito imputa ao credor.

Em nossa cooperativa, muitas vezes atendemos os processos sistêmicos ao qual se caracteriza a notas dadas a nossos associados como condições de risco atribuído mediante a score, onde podemos perder bons negócios ou gerar negócios com maior risco por não ter se atentado a condições patrimoniais e financeiras deste associado, tornando-se um processo automático de exclusão devida a uma falta de *informação cadastral, o qual poderá ser solucionado através do estudo apresentado.*

De acordo com SANTOS, José Odálio dos; FAMÁ, Rubens. “Avaliação da aplicabilidade de um modelo de credit scoring com variáveis sistêmicas e não-sistêmicas em carteiras de crédito bancário rotativo de pessoas físicas.” Publicado na Revista de Contabilidade e Finanças da USP (USP–São Paulo), v. 44, p. 105–117, de maio/agosto de 2007, todo concessor de financiamento assume uma tolerância de exposição ao risco de inadimplência, baseando-se no histórico de perdas em sua carteira de crédito. A tolerância máxima aos riscos de inadimplência baseia-se na concessão de empréstimos condicionada à cobrança de taxas de juros, o qual

é estabelecido como parâmetro médio para concessão de empréstimo aos clientes de baixo e de alto risco. Para minimizar esse risco, destaca-se cada vez mais a importância da gestão do risco de crédito, baseada em procedimentos subjetivos (análise caso a caso) e objetivos (análise estatística), como instrumento para a adequada seleção, análise, precificação e, principalmente, monitoramento do risco de inadimplência, quando da ocorrência de fatores sistêmicos adversos.

Precisamos rever nossos processos e segundo DUARTE, A. de C. M.; LOUZADA, C. C. Gestão por processo, Rev. Científica Eletrônica UNISEB, Ribeirão Preto, v. 1, n. 1, p. 36-53, jan./jun. 2013, Por meio da Gestão de Processos, não apenas os fatores críticos de sucesso são envolvidos, mas também a estrutura organizacional da empresa, sua organização de trabalho, a administração do pessoal, sua cultura e valores, dentre outros fatores que caracterizam a empresa, de forma que tudo isso passa por direcionamento e integração que visam satisfazer o cliente final.

“Mensuração do Risco Sistêmico no Setor Bancário com Variáveis Contábeis e Econômicas”, de Capelletto, Martins & Corrar, publicado pelo Banco Central em julho de 2008 cita que os modelos e as técnicas de avaliação podem ser agrupados de acordo com o tipo de risco mensurado. Basicamente, são divididos entre os destinados a estimar o valor em risco de mercado e aqueles voltados para aferir o valor em risco de crédito.

“Modelo de classificação de risco de crédito de empresas”, Revista Contabilidade & Finanças (USP), por Andrade, Brito e Assaf Neto (2008) Define que o risco de crédito pode ser avaliado a partir dos seus componentes, que compreendem o risco de default, o risco de exposição e o risco de recuperação. O risco de default está associado à probabilidade de ocorrer um evento de default com o tomador em um certo período de tempo, o risco de exposição decorre da incerteza em relação ao valor do crédito no momento do default, enquanto o risco de recuperação se refere à incerteza quanto ao valor que pode ser recuperado pelo credor no caso de um default do tomador.

Destaca-se que a análise de crédito é um dos fatores mais importantes para a saúde de uma instituição financeira, e em um mercado altamente competitivo minimizar suas falhas no processo é primordial para a perenidade do negócio, onde pequenas falhas em sua análise podem gerar riscos irreparáveis para as instituições.

1.2 Objetivo Geral do trabalho:

Analisar o processo atual de concessão de crédito, identificando seus principais efeitos, a partir disso, propor soluções tecnológicas e operacionais que promovam maior agilidade, eficiência e satisfação dos cooperados.

Objetivos específicos do trabalho:

- Analisar o fluxo atual do processo de análise, aprovação e liberação de crédito na Cooperativa.
- Identificar os principais gargalos que causam a demora no processo de concessão de crédito.
- Propor soluções tecnológicas e operacionais para reduzir o tempo de resposta no fluxo de crédito.

1.3 Justificativas do objetivo:

Temos o interesse nesse trabalho facilitar o deferimento no processo de análise de crédito, canalizar com maior facilidade uma oferta com garantia real ou mesmo por fundos garantidores. Facilitar a negociação entre linhas pré-aprovadas e engajar garantias para a redução de taxas a serem praticadas, aumentando o interesse do associado e agilizando o negócio.

Essas situações acontecem em nosso cotidiano, e através de pesquisa de dados, pretende-se realizar uma reestruturação do processo de análise, dando maior vazão e agilidade ao processo, é fundamental ter uma base de informações confiável e atualizada, que possa subsidiar a elaboração de novos parâmetros e comparativos, sendo necessário avaliar os pontos fortes e fracos do processo atual, identificando as possíveis melhorias e correções.

Muitas vezes ficamos à mercê dos sistemas automatizados, não dando ênfase aos Cs do crédito para uma liberação dos recursos, onde possa ser proveniente de dados inconsistentes no cadastro ocasionando em erros de limites oferecidos, gerando grande risco para as cooperativas.

2. DIAGNÓSTICO E DESCRIÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA

2.1 Descrição geral da cooperativa

A trajetória do Sicoob Integrado teve início em 2005 em Coronel Vivida (PR), mais tarde em 2008 nasceu o Sicoob em Pato Branco (PR), mas foi em 2013 que as cooperativas uniram suas forças em uma fusão histórica com o objetivo de consolidar forças e ampliar a presença regional. Atualmente, faz parte do Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob), uma das maiores redes cooperativistas de crédito do país, promovendo um impacto positivo para seus cooperados e suas comunidades.

Oferecendo uma ampla gama de serviços financeiros, incluindo contas correntes, cartões, investimentos (como RDC, LCA/LCI e fundos de investimento), linhas de crédito (pessoal, consignado, financiamentos, capital de giro), previdência privada, seguros e consórcios. Além disso, oferece soluções para o agronegócio e promove a inclusão digital com serviços de internet banking e um aplicativo móvel para facilitar o acesso dos cooperados aos produtos da cooperativa. Esse portfólio permite que a cooperativa atenda às necessidades financeiras tanto de pessoas físicas quanto de empresas de todos os portes.

Com atuação nos estados do Paraná e São Paulo, Sicoob Integrado cobre 35 municípios e opera com 52 pontos de atendimento, incluindo uma agência digital. A cooperativa conta com cerca de 344 colaboradores, atendendo aproximadamente 39 mil cooperados, e atingiu, em 2023, a marca de R\$1 bilhão em ativos totais, consolidando-se como uma das cooperativas de destaque no cenário cooperativista brasileiro.

2.2 Diagnóstico da situação-problema

A necessidade de melhorias no fluxo de análise, aprovação e liberação de crédito da Sicoob Integrado foi identificada a partir de observações práticas e da execução de um projeto integrador, cujo objetivo principal é mapear e eliminar gargalos no processo de crédito. A análise revelou que a morosidade do processo se deve, sobretudo, à falta de automação na atualização cadastral e à ausência de um sistema integrado que unifique as etapas de análise e aprovação.

Para enfrentar esses desafios, foi proposto um cronograma de ações que inclui: Parceria com a SERPRO para Serviços de Cadastro: Esta parceria visa garantir que os dados de faturamento e renda dos cooperados estejam sempre atualizados com base nas declarações junto à Receita Federal, eliminando a necessidade de solicitação manual de documentos e reduzindo significativamente o tempo de resposta.

Implementação do "Projeto Fábrica de Limites": Este projeto é uma das principais iniciativas para agilizar o fluxo de crédito, permitindo que a solicitação e liberação sejam automatizadas e baseadas em uma análise prévia. Dessa forma, o sistema pode gerar limites pré-aprovados, que são adaptados conforme os dados financeiros e cadastrais atualizados periodicamente

Sistema de Autoavaliação de Necessidade de Crédito e Cálculo Automático de Capacidade de Pagamento: Uma funcionalidade no aplicativo da cooperativa permitirá ao cooperado descrever sua necessidade específica de crédito, e o sistema calculará automaticamente sua capacidade de pagamento com base nas movimentações financeiras. Essa abordagem não só torna o processo mais transparente e eficiente, mas também reduz a necessidade de contato direto com a cooperativa, aumentando a conveniência para o cooperado.

Essas medidas visam não apenas otimizar o tempo de resposta, mas também assegurar maior precisão e assertividade nas análises de crédito, melhorando a experiência dos cooperados e a competitividade da cooperativa no mercado financeiro. A implementação dessas ações está sendo testada em etapas-piloto para avaliação de sua eficácia e ajustes antes da expansão para toda a rede Sicoob Integrado.

3. PROPOSTA TÉCNICA PARA A SOLUÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA

3.1 Desenvolvimento da proposta:

A análise do processo de concessão de crédito na Sicoob Integrado revelou que a principal dificuldade enfrentada pelos cooperados e colaboradores está na demora no fluxo de análise, aprovação e liberação de crédito. Esse problema impacta diretamente a satisfação dos cooperados, a competitividade da cooperativa e a eficiência operacional. Entre os fatores que contribuem para essa morosidade, destacam-se a falta de integração de sistemas, a necessidade de atualização cadastral manual e a ausência de um fluxo automatizado de análise e concessão de crédito.

Para solucionar essa questão, propõe-se a implementação do Projeto Fábrica de Limites, que automatiza a solicitação e liberação de crédito, permitindo uma análise prévia baseada em dados atualizados automaticamente. O uso de tecnologias para integração de sistemas, como a conexão em tempo real entre as plataformas de análise e cadastro (Sisbr e Sara), além de parcerias estratégicas com fornecedores de soluções tecnológicas, permitirá maior eficiência no processo.

A proposta também considera a implantação de um sistema digital que possibilita ao cooperado descrever sua necessidade de crédito via aplicativo, agilizando a triagem dos pedidos e reduzindo a sobrecarga dos analistas. Além disso, será adotado um mecanismo de cálculo automático da capacidade de pagamento, baseado na movimentação financeira do cooperado, tornando o processo mais assertivo e seguro.

Essas mudanças organizacionais visam gerar benefícios diretos para os principais envolvidos:

- **Cooperados:** Atendimento mais ágil e transparente, evitando retrabalho na entrega de documentação e proporcionando previsibilidade sobre prazos de liberação do crédito.

- **Colaboradores:** Otimização do tempo na análise e concessão de crédito, permitindo um melhor aproveitamento para a busca de novos negócios e melhoria na eficiência operacional.

- **Cooperativa:** Redução de erros no processo de análise, aumento da satisfação do cooperado e fortalecimento da relação de confiança, tornando-se a primeira opção dos associados nas soluções financeiras.

A viabilidade desse projeto será assegurada com a capacitação contínua dos colaboradores, a adoção de assinatura digital nos contratos de crédito e a segmentação do fluxo por modalidade de crédito, garantindo maior eficiência e reduzindo gargalos internos.

Dessa forma, a proposta se alinha aos objetivos estratégicos da Sicoob Integrado, buscando agilidade na contratação de crédito, assertividade na concessão e um atendimento mais eficiente e inovador.

3.2 Plano de implantação:

Para a operacionalização deste projeto, foram desenvolvidas as ações necessárias para planejamento, execução e acompanhamento da solução. Abaixo, está detalhado cada etapa do plano de ação:

1. Manter atualizado o cadastro do cooperado: Para garantir a precisão das informações cadastrais dos cooperados, será contratado um sistema que armazene e atualize dados como renda, patrimônio, estado civil e endereço. Esse sistema será atualizado automaticamente a cada 90 dias, sem necessidade de solicitação ativa do cooperado. A implementação ocorrerá no ambiente do sistema via internet, com possível parceria do SERPRO ou outro provedor adequado.
2. Integrar os processos em um único sistema: A integração dos processos permitirá que o cooperado solicite crédito via aplicativo, descrevendo sua necessidade real. A demanda será analisada pelo gerente de relacionamento no sistema de gestão comercial, que avaliará se é necessária uma visita ou contato. Após esse processo, um questionário será preenchido para gerar um limite pré-aprovado

adequado. O prazo de elaboração desse projeto é de 12 meses, com implementação junto à TI para incorporação nos sistemas internos.

3. Monitoramento dos resultados indicados: Acompanhamento contínuo dos resultados gerados pelo novo sistema para garantir eficiência no processo de concessão de crédito e ajuste conforme necessidade.
4. Pré-aprovação de créditos e divulgação no app: O limite de crédito pré-aprovado será definido com base no limite de conta garantida. Esse processo será concluído em até 30 dias pelo departamento de crédito, garantindo que todas as agências tenham acesso às novas diretrizes.
5. Teste piloto em três agências: Para avaliar a efetividade do novo sistema, será realizado um teste piloto em três agências de diferentes portes. As agências receberão treinamento e começarão a utilizar o sistema pelo aplicativo, garantindo um processo mais ágil. A implementação ocorrerá online e será conduzida pelo especialista de crédito.
6. Monitoramento dos resultados em operações pré-aprovadas: Acompanhamento das operações de crédito pré-aprovadas acima de R\$ 30.000,00, garantindo a adequação do processo e ajuste conforme necessário.
7. Treinamento dos colaboradores: Assim que o sistema estiver pronto, todos os colaboradores das agências serão treinados na nova metodologia de operação de crédito. O treinamento será realizado online para as agências e presencialmente para a UAD, sob a responsabilidade do especialista de crédito.
8. Digitalização das assinaturas para agilizar a liberação de crédito: Para reduzir a burocracia, será implementada a coleta digital de assinaturas. Informes sobre as opções aceitas serão repassados aos cooperados, e senhas serão emitidas para cônjuges que necessitem de acesso. A implementação ocorrerá imediatamente na abertura da conta, com comunicação via e-mail mensal.
9. Disponibilização de linhas de crédito pré-aprovadas: A oferta de crédito pré-aprovado continuará, mas com um valor máximo reduzido para R\$ 30.000,00. A atualização será realizada diariamente no SISBR/SicoobNet.

10. Cálculo automático da capacidade de pagamento: O sistema será atualizado para realizar o acompanhamento de lançamentos a crédito na conta corrente e compará-los ao faturamento declarado. Isso permitirá um ajuste automático dos limites de crédito, melhorando a acuracidade das análises. O tempo estimado para a implementação dessa funcionalidade é de 12 meses, com a incorporação no sistema junto à TI e projetos pilotos nas cooperativas.

3.3 Recursos:

Estimativas de recursos necessários à implantação e operação do sistema proposto (recursos humanos, financeiros, materiais, instalações, etc.)

RECURSOS PARA IMPLANTAÇÃO	
Equipe de TI para desenvolvimento do sistema	R\$ 225.000,00
Treinamento de colaboradores, 10 colaboradores	R\$ 15.000,00
Sistema SERPRO	R\$ 60.000,00
Marketing	R\$ 5.000,00
Total Investimento inicial	R\$ 305.000,00

3.4 Viabilidade Econômico-Financeira: Análise da viabilidade levantamento das (receitas / benefícios), investimentos e custos.

  			
VIABILIDADE ECONÔMICA DO PROJETO INTEGRADOR			
DESCRIÇÃO DO PROBLEMA:			Elaborado em: 22/03/2025
DEMORA NO PROCESSO NO FLUXO DE ANÁLISE, APROVAÇÃO E LIBERAÇÃO E ACERTIVIDADE DE CRÉDITO			
SOLUÇÃO PROPOSTA: CRONOGRAMA DE PRAZO E CUMPRIMENTO DO MESMO. IMPLEMENTAÇÃO DE PROCESSOS COMO FÁBRICA DE LIMITES ONDE O PROCESSO PODE SER AUTOMATIZADO NA SOLICITAÇÃO E DECIDIDO A LIBERAÇÃO DO CRÉDITO APÓS A ANÁLISE DA COOPERATIVA. (projeto fábrica de limites)			
PRAZO DE ANÁLISE: 5 anos			
INVESTIMENTO	RECEITAS	CUSTOS	OBSERVAÇÕES
- Equipe de TI para desenvolvimento do sistema junto ao CCS 3 profissionais da cooperativa 45.000,00 (mensais) - R\$ 225.000 para o desenvolvimento do sistema (projeção para 5 meses)	Aumento na base de contratações de credito em ofertas eletrônicas devido a automação da renovação de cadastro, tendo em vista que operamos com cerca de 58,78% de nossa base cadastral desatualizada (sendo 30% cooperados com restritivos que não serão atualizados no momento). Inicialmente com uma perspectiva de 20% no aumento na demanda de credito automático de forma pulverizada, o que representa um volume de receita	Após a implantação, custo mensal de 15.000,00 para manter um operador e 17.000,00 referente a despesa com pesquisas de dados mais R\$ 5.000,00 referente a mkt totalizando R\$ 37.000,00 em média.	Sistema a ser desenvolvido em conjunto ao CCS, buscando informações da base de dados do SERPRO com o intuito de atualizações automáticas de rendas e situação patrimonial de nossos cooperados.

	gerando um retorno esperado inicialmente de R\$ 25.000,00 e crescendo de forma exponencial devido as melhorias e aperfeiçoamento do credito de 30% a cada 4 meses.		
- Treinamento de colaboradores, 10 colaboradores - 15.000,00 (único pagamento)	Redução no volume de provisões e prejuízos devido a oferta de crédito efetuada através de meios eletrônicos aos quais apresenta rendas informais declaradas manualmente, sem cadastro de respaldo patrimonial.		
- Sistema SERPRO – R\$ 60.000,00 para a implementação do sistema (Consulta e atualização de rendas PF e PJ's com informação diretamente da Receita Federal após os testes piloto.	Redução de custo de mão de obra com colaboradores no setor de cadastro e crédito.		
- Marketing - Para garantir a adesão dos cooperados e usuários internos ao novo sistema, será necessário um investimento em campanhas internas e externas (brindes e materiais de	Aumento de IAP e fidelização de nossos associados, concentrando a movimentação financeira junto a cooperativa, aumento na agilidade da tomada de crédito. Ofertas personalizadas de credito, e melhor análise de renegociações. Maior credibilidade nas operações com os cooperados e melhora no relacionamento.		

divulgação), estimado em R\$ 5.000,00.			
Total estimado de 305.000,00 para a implementação do projeto.		Custo mensal total estimado de 37.000,00 para a manutenção e atualização dos dados	

Após levantar os investimentos, custos e as receitas este projeto se mostrou viável para execução pois com o aumento de 30% na receita inicial projetada de R\$ 80.000,00, conforme carteira atual da cooperativa, onde 3,85% da base possui crédito liberado pela fábrica de limites. A expectativa é de crescimento em forma exponencial, conseguiremos um retorno a longo prazo muito maior e evoluímos na nossa inteligência de crédito digital. Sendo o ponto de equilíbrio entre o 7º mês e o 9º mês, o payback simples do investimento. O crescimento de 30% a cada 4 meses é conservador, se o mercado responder bem, o prazo de retorno pode ser ainda menor. O cenário pode ser ajustado conforme campanhas de marketing, aumento de adesão ou parcerias.

3.5 Resultados esperados:

Com a implantação da solução tecnológica, espera-se obter os seguintes benefícios mensuráveis:

I) Redução do tempo de atendimento dos cooperados:

A automação dos processos e a integração com o sistema SERPRO permitirão o acesso mais rápido e preciso às informações dos cooperados, diminuindo o tempo de análise e aprovação das operações de crédito. Isso contribui diretamente para melhorar a experiência do cooperado e aumentar a capacidade de atendimento da equipe.

Indicador: Tempo médio de atendimento por operação (Meta: reduzir em 40% nos primeiros 6 meses).

II) Maior satisfação do cooperado:

Com um atendimento mais ágil e eficiente, o cooperado perceberá mais valor na relação com a cooperativa. A agilidade e a redução de burocracia impactam diretamente no NPS (Net Promoter Score), aumentando a probabilidade de indicação da cooperativa a terceiros.

Indicador: Aumento do NPS da cooperativa (Meta: elevação de 10 pontos no primeiro ano).

III) Redução de custos operacionais:

A automação reduz a necessidade de retrabalho e o tempo gasto com tarefas manuais, diminuindo custos com horas extras, papelada e retrabalho nas operações. Além disso, evita-se a necessidade de aumentar a equipe proporcionalmente ao crescimento da demanda.

Indicador: Redução dos custos operacionais mensais relacionados à concessão de crédito (Meta: redução de 15% no primeiro ano).

IV) Aumento do ticket médio por cooperado:

Com processos mais rápidos e assertivos, será possível oferecer produtos de maior valor agregado e aumentar o volume de crédito concedido por cooperado. A melhoria da experiência estimula a fidelização e a ampliação do relacionamento financeiro.

Indicador: Crescimento do ticket médio por cooperado nas operações de crédito (Meta: aumento de 20% em 12 meses).

3.6 Riscos ou problemas esperados e medidas preventivo-corretivas:

Analisando de maneira integrada todas as ações e soluções apresentadas, foram identificados alguns riscos potenciais que podem comprometer o resultado do projeto. Para cada risco, também foram propostas ações preventivas e corretivas:

Risco Potencial	Descrição / Impacto	Medidas Preventivo-Corretivas
Baixa adesão dos cooperados ao novo sistema	A falta de familiaridade ou resistência à mudança pode gerar baixa utilização da solução	- Realizar campanhas de comunicação e treinamentos
		- Oferecer suporte individualizado nos primeiros meses

		- Criar incentivos para o uso do sistema
Custo elevado de manutenção e operação	Os custos mensais podem comprometer a viabilidade financeira, principalmente no início	- Reavaliar os contratos com fornecedores
		- Monitorar o fluxo financeiro mensalmente
		- Buscar parceiros para patrocínios ou compartilhar despesas
Problemas técnicos no sistema (instabilidades ou falhas)	Pode gerar insatisfação dos cooperados e atrasos nas operações	- Contratar uma equipe de TI qualificada
		- Realizar testes robustos antes da implantação
		- Manter um canal de suporte técnico disponível
Dificuldade de integração com o sistema SERPRO	Integrações mal executadas podem gerar dados inconsistentes ou atrasos	- Exigir documentação técnica do fornecedor
		- Realizar fase de homologação antes da entrada em produção
		- Monitorar constantemente a integração
Vazamento de dados e risco de ataques cibernéticos	Comprometimento da segurança das informações dos cooperados e da cooperativa	- Implementar políticas de segurança da informação e LGPD
		- Adotar criptografia de dados sensíveis
		- Realizar auditorias periódicas e treinamento da equipe
Demora no retorno do investimento (payback)	Receita inicial inferior às expectativas, comprometendo a sustentabilidade financeira	- Reavaliar a estratégia comercial e de marketing
		- Monitorar mensalmente o resultado financeiro
		- Ajustar o modelo de negócios ou buscar novas fontes de receita

4. CONCLUSÃO

Deve conter um resumo do conteúdo do trabalho e mais recomendações do que deve ser feito em continuidade a este, isto é, alternativas para se prosseguir o estudo da situação (se necessário) ou como operacionalizar as ações propostas.

Abordado neste trabalho, a facilitação na automação do processo de cadastro e análise de crédito trará maiores sucessos para a cooperativa de crédito, contribuindo na assertividade dos negócios, reduzindo os riscos de inadimplência. A ferramenta discutida trata-se na ampliação do rol de associados passíveis de negociação tendo em vista seu cadastro estar atualizado para a oferta de crédito, tendo automatizado a perspectiva de risco e facilitando os ganhos para a cooperativa.

Com um posicionamento assertivo e rápido na análise de crédito, estamos ganhando em escala a satisfação de nosso associado em estar presente com seus negócios em nossa cooperativa, centralizando efetivamente a sua movimentação financeira na instituição, melhorando assim a nossa eficiência na oferta de produtos e serviços devido ao ganho de credibilidade em nossa parceria, com ganho exponencial em indicações, vínculos com novos associados e a implementação de produtos e serviços agregados as condições e cada associado.

Cabe salientar da importância dos profissionais da área de crédito em estar atentos aos desafios da segurança de dados (LGPD) e a ética na utilização das informações, acompanhando constantemente o desenvolvimento do mercado.

Temos um processo dinâmico, ao qual deverá ser calibrado conforme as mudanças mercadológicas, acompanhando os setores e índices econômicos, porém temos total possibilidade de estar à frente na solução de crédito perante a nossos concorrentes.

REFERÊNCIAS

<https://www.rbgdr.net/revista/index.php/rbgdr/article/download/2990/606/6521>, acesso em 19/10/2024 as 08:48.

<https://periodicos.uem.br/ojs/index.php/Enfoque/article/download/45808/751375150616/>, acesso em 19/10/2024 as 08:59

<https://acervodigital.ufpr.br/xmlui/bitstream/handle/1884/68678/R%20-%20E%20-%20THYAGO%20RODRIGUES%20CHAGAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, acesso em 19/10/2024 as 9:22

<https://www.cdlsr.com.br/blog/6-dicas-para-uma-analise-de-credito-eficiente/>, acesso em 22/10/2024, as 18:16

<https://faciltech.com.br/digitalizacao-cooperativas-credito/>, acesso em 22/10/2024, as 18:36

<https://inovesolutions.com/artigos/tecnologias-cooperativas-de-credito/>, acesso em 22/10/2024 as 18:45

<https://mundocoop.com.br/gestao-e-negocios/tecnologia-no-cooperativismo-transformando-o-futuro-da-sociedade/>, acesso em 22/10/2024 as 18:55

<https://blog.ead.unipar.br/2020/08/a-importancia-da-expansao-tecnologica-nas-cooperativas-de-credito/>, acesso em 22/10/2024 as 19:10

<https://www.bcb.gov.br/detalhenoticia/20247/noticia>, acesso em 26/10/2024 as 11:35