

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO**

**SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA**

**MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS**

**Ênfase em Negócios e Finanças**

**Rafael Stanski de Lara**

**ABERTURA DE AGÊNCIA DE RELACIONAMENTO: Ponta Grossa - PR**

**São João do Triunfo/PR**

**2020**

**Rafael Stanski de Lara**

**ABERTURA DE AGÊNCIA DE RELACIONAMENTO: Ponta Grossa - PR**

Plano de negócios apresentado ao curso de MBA Estratégias Cooperativas – ênfase em negócios e finanças da Universidade Estadual do Centro Oeste, UNICENTRO, como requisito para conclusão do curso.  
Professor Orientador: Esp. Julcinei Rissi

**São João do Triunfo / PR**

**2020**

## Trabalho de Conclusão de Curso

### **ABERTURA DE AGÊNCIA DE RELACIONAMENTO: Ponta Grossa - PR**

Elaborado por Rafael Stanski de Lara e aprovado pela Coordenação Acadêmica, aceito como pré-requisito para obtenção do MBA em Estratégias Cooperativas – ênfase em negócios e finanças da Universidade Estadual do Centro Oeste, UNICENTRO, Nível de Especialização.

Data da aprovação: \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

Professora Dr<sup>a</sup>. Zoraide da Fonseca Costa  
Coordenadora do Curso de especialização em MBA Estratégias Cooperativas

Julcinei Rissi  
Orientador do TCC

**FOLHA DE ROSTO**

CRESOL TRIUNFO/CENTRAL CRESOL BASER/ CRESOL CONFEDERAÇÃO.

A Cresol Triunfo é filiada à Central Cresol Baser, onde a mesma está localizada em Francisco Beltrão. Enquanto a Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária Triunfo, está sediada no Município de São João do Triunfo, esta fundada em 2006.

**ENDEREÇO:**

A sede administrativa da Cresol Triunfo está localizada na Rua Prefeito Pedro Furtado das Neves, nº 385, 2º andar, centro de São João do Triunfo, Paraná.

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

Dentre os produtos e serviços ofertados pela Cooperativa estão:

- Créditos agrícolas através do PRONAF, PRONAMP, entre outros. Ou com créditos de investimento através do PRONAF Investimento, PRONAMP, INOVAGRO, MODERAGRO, PCA, PRODECOOP, entre outros.
- Créditos comerciais. Na área comercial a Cresol possui algumas opções de produtos que auxiliam o meio empresarial, como a linhas de crédito, crédito imobiliário, veículos, Capital de Giro, antecipação de décimo terceiro salário entre outros.
- Seguros;
- Consórcios;
- Programas de investimento financeiro: como Cresol Aplic Facil, Cresol Invest e outros;

**RAMO DE ATIVIDADE:** Cooperativismo de Crédito.

**PESSOA RESPONSÁVEL:** Casemiro de Almeida ( Conselheiro Presidente)

Vinte e nove de junho de dois mil e vinte, São João do Triunfo, Paraná.

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Dados da cooperativa Cresol Triunfo.....	4
Tabela 2- Previsões financeiras.....	6
Tabela 3- Valores da cooperativa pleiteante.....	13
Tabela 4- Agências instaladas no Município de Ponta Grossa.....	15
Tabela 5- investimentos das agências no ano de 2017.....	16
Tabela 6-Orçamento Agência Ponta Grossa.....	18
Tabela 7- demonstração de Resultados.....	20
Tabela 8- viabilidade econômica .....	21

## SUMÁRIO

<b>1 RESUMO EXECUTIVO .....</b>	<b>4</b>
<b>2 O COOPERATIVISMO E A EMPRESA CRESOL.....</b>	<b>7</b>
2.1 As cooperativas e sua representatividade dentro do mercado .....	8
2.2 A Cooperativa Cresol Baser.....	9
<b>3 O PLANO DE NEGÓCIOS: DIFICULDADES E REALIDADE DE IMPLEMENTAÇÃO.....</b>	<b>11</b>
3.1 Expectativas quanto os serviços prestados de cooperativas.....	12
3.2-Cooperativa De Crédito Rural Com Interação Solidária Triunfo, A Cooperativa Pleitante.....	12
3.3 Análise de mercado.....	14
3.4 Tamanho e localização.....	15
3.5 Estimativa de evolução da cooperativa singular com o aumento da área de atuação.....	16
<b>4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA .....</b>	<b>18</b>
<b>5 PLANO ECONOMICO FINANCEIRO.....</b>	<b>20</b>
5.1 Sobre as necessidades da Agência de Ponta Grossa.....	20
5.2 Demonstração de resultados .....	20
5.3 Análise de viabilidade economica.....	21
<b>6. OBSERVAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>22</b>
<b>7 REFERÊNCIAS .....</b>	<b>24</b>

## 1 RESUMO EXECUTIVO

Segundo o economista (Joseph Stiglitz, prêmio Nobel de Economia 2001). “As cooperativas são o modelo que pode atender melhor os riscos de uma economia que é cada vez mais volátil.” A economia é atualmente regida pelos parâmetros dos mercados globais com um alto grau de competitividade e atuando em diferentes modelos de negócios. Assim, durante o seu discurso na Terceira Cúpula das Cooperativas em Quebec (Canadá), ele disse que na próxima década as cooperativas serão “a única alternativa ao atual modelo econômico baseado em egoísmo e desigualdade social” no campo da globalização e economia de livre mercado. O presente projeto vem com a finalidade de estudar minuciosamente a viabilidade de abertura à uma nova instituição financeira no Município de Ponta Grossa, no Estado do Paraná, para tanto houve uma busca por dados específicos que proporcionaram uma visão ampla da realidade e das condições necessárias para a abertura da agência Cresol Ponta Grossa.

A princípio os dados mais relevantes dizem respeito à localização e as particularidades do Município, o qual possui uma estimativa populacional para o ano de 2019 era de 351.736 pessoas segundo o IBGE, destes grande parte se encontra em âmbito urbano. Outro fator que chama atenção é a media de salários por pessoa, sendo de 2,7 salários mínimos por pessoa. Em 2017 obteve uma renda perca pita de R\$ 42.208,23.

A cooperativa pleiteante será a sede da Cresol Triunfo, localizada no Município de São João do Triunfo, ficando há uma distância de 96 KM da cidade de Ponta Grossa, qual apresenta os seguintes dados:

Tabela 1: Dados da cooperativa Cresol Triunfo

Descrição	Período	04/2020
<b>Ativo</b>		<b>R\$ 164.665.381,99</b>
<b>Circulante</b>		<b>R\$ 159.616.685,71</b>
<b>Disponibilidade</b>		<b>R\$ 1.567.302,24</b>
<b>Relações Interfinanceiras</b>		<b>R\$ 24.717.875,96</b>
<b>Operações De Crédito</b>		<b>R\$ 131.750.617,15</b>
<b>Créditos Comerciais</b>		<b>R\$ 30.355.729,74</b>
<b>Crédito Comercial Produtivo</b>		<b>R\$ 9.785.495,19</b>
Custeio		R\$ 8.855.114,74
Investimento		R\$ 1.466.208,48
Comercialização		R\$ 3.590,47
Industrialização		R\$ 0,00
(-) Provisão Crédito Comercial Produtivo		-R\$ 539.418,50
<b>Repasse</b>		<b>R\$ 91.609.392,22</b>

<b>Bndes</b>	<b>R\$ 86.172.087,59</b>
Custeio	R\$ 18.837.699,39
Investimento	R\$ 58.900.644,67
Comercialização	R\$ 3.174.737,52
Industrialização	R\$ 0,00
Procapcred	R\$ 5.259.006,01
<b>Demais Bancos</b>	<b>R\$ 7.720.025,26</b>
<b>(-) Provisão Repasse</b>	<b>-R\$ 2.282.720,63</b>
<b>Outros Créditos</b>	<b>R\$ 794.793,86</b>
Rendas A Receber	R\$ 552.317,49
Diversos	R\$ 242.476,37
<b>Outros Valores E Bens</b>	<b>R\$ 786.096,50</b>
Bens Não De Uso	R\$ 854.636,31
(-) Provisões Bens Não De Uso	-R\$ 68.539,81
Despesas Antecipadas	R\$ 0,00
<b>Permanente</b>	<b>R\$ 5.048.696,28</b>
<b>Investimentos</b>	<b>R\$ 3.832.976,01</b>
<b>Intangível</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>Imobilizado De Uso</b>	<b>R\$ 1.215.720,27</b>
<b>Carteira De Risco</b>	<b>R\$ 78.313.971,68</b>
<b>Passivo</b>	<b>R\$ 141.689.835,91</b>
<b>Circulante</b>	<b>R\$ 141.689.835,91</b>
<b>Depósitos</b>	<b>R\$ 38.528.913,60</b>
Depósito A Vista	R\$ 11.693.210,35
Depósito A Prazo	R\$ 26.835.703,25
<b>Relações Interdependências</b>	<b>R\$ 34.695,71</b>
<b>Obrigações Por Empréstimos E Repasses</b>	<b>R\$ 101.435.014,70</b>
<b>Outras Obrigações</b>	<b>R\$ 1.691.211,90</b>
Cobrança E Arrecadação De Tributos E Assemelhados	R\$ 14,12
Sociais E Estatutárias	R\$ 661.170,09
Fiscais E Previdenciárias	R\$ 186.044,22
Diversas	R\$ 843.983,47
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>R\$ 22.975.546,08</b>
<b>Capital Social</b>	<b>R\$ 18.131.031,00</b>
<b>Fundo De Reserva</b>	<b>R\$ 3.929.926,32</b>
<b>Sobras (Perdas) Acumuladas Semestre Anterior</b>	<b>R\$ 363.791,59</b>
<b>Sobras (Perdas) Acumuladas Semestre Atual</b>	<b>R\$ 550.797,17</b>
<b>Passivo + Patrimonio</b>	<b>R\$ 164.665.381,99</b>

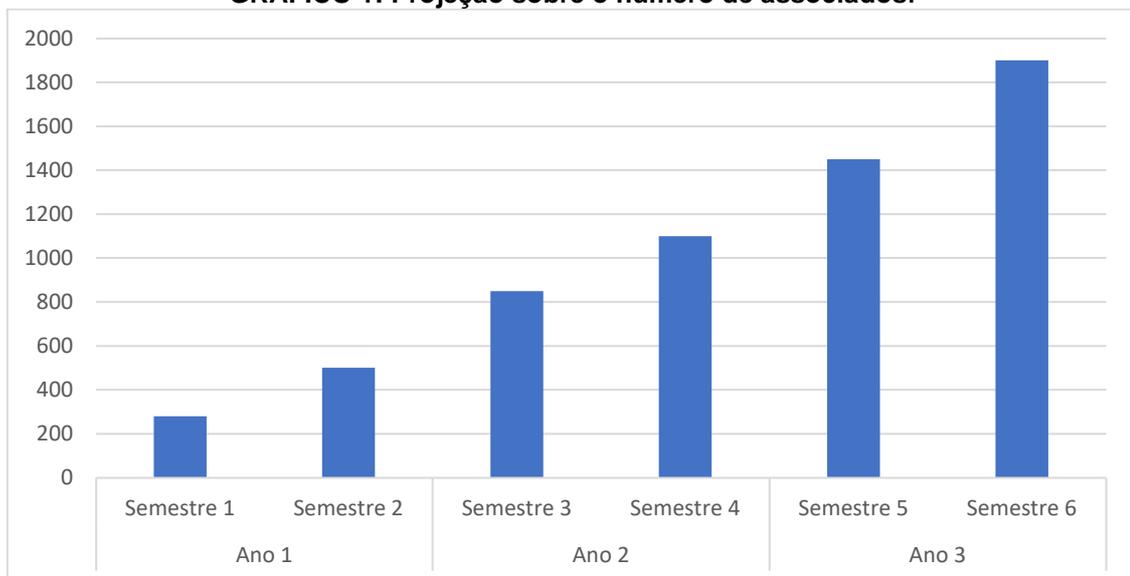
Fonte: Cresol Triunfo (2020)

Em suma, após analisar minuciosamente foi concluído que existe grande probabilidade de crescimento na região escolhida, isso levando em consideração todos os aspectos sociais, econômicos e demográficos da localização, tendo como previsão estimada aos próximos três anos a seguinte perspectiva de crescimento quanto aos associados.

Tabela 2: previsões financeiras

Previsões Financeiras						
Indicador	Ano 1		Ano 2		Ano 3	
	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 3	Semestre 4	Semestre 5	Semestre 6
Cooperados	280	500	850	1100	1450	1900
Depósitos a vista	R\$ 590.000,00	R\$ 1.250.000,00	R\$ 1.900.000,00	R\$ 2.500.000,00	R\$ 3.500.000,00	R\$ 4.500.000,00
Depósitos a prazo	R\$ 2.500.000,00	R\$ 5.500.000,00	R\$ 8.000.000,00	R\$ 12.000.000,00	R\$ 17.500.000,00	R\$ 23.500.000,00
Capital Social	R\$ 600.000,00	R\$ 950.000,00	R\$ 1.300.000,00	R\$ 1.700.000,00	R\$ 2.100.000,00	R\$ 2.500.000,00
Repasse	R\$ 2.000.000,00	R\$ 3.200.000,00	R\$ 4.500.000,00	R\$ 6.400.000,00	R\$ 7.300.000,00	R\$ 8.600.000,00
Cart. Rec. Próprios	R\$ 3.000.000,00	R\$ 5.000.000,00	R\$ 8.000.000,00	R\$ 11.000.000,00	R\$ 17.000.000,00	R\$ 23.000.000,00

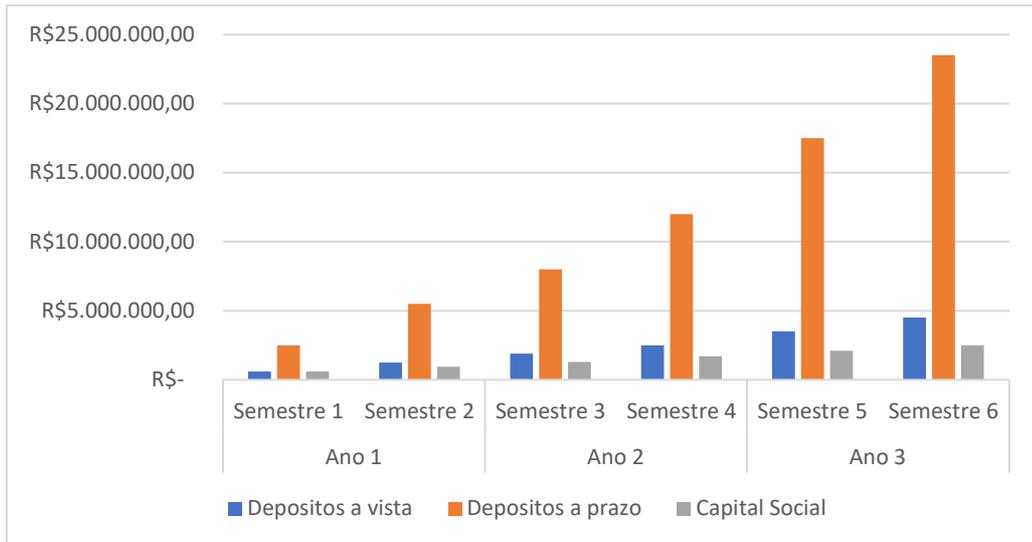
Fonte: CRESOL Triunfo

**GRÁFICO 1: Projeção sobre o número de associados.**

Fonte: O autor

Sobre o crescimento quanto ao capital social e captação de depósitos a vista e a prazo:

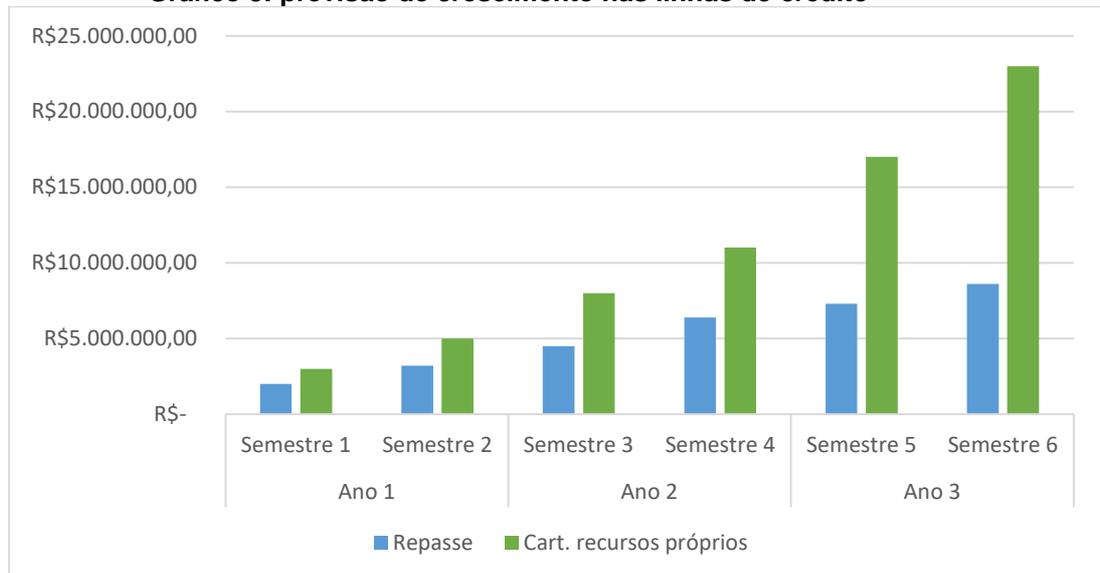
**Gráfico 2: Projeção quanto aos valores de captação.**



FONTE: O autor

Ainda se faz necessário mencionar a previsão acerca de linhas de créditos como PRONAF e Crédito Comercial:

**Gráfico 3: previsão de crescimento nas linhas de crédito**



FONTE: o autor

Diante do exposto acima se confirma a viabilidade de implementação da nova Agência em Ponta Grossa, visto que com isso aumentará a área de atendimento, bem como fortalecerá mais a marca Cresol dentro do Paraná.

Palavras chaves:

Viabilidade, crescimento, desenvolvimento.

## **2 O COOPERATIVISMO CRESOL**

A cooperativa Cresol proporciona aos seus cooperados a garantia de qualidade na prestação de seus serviços, busca atender as necessidades de soluções financeiras de crédito.

### **2.1 As cooperativas e sua representatividade dentro do mercado**

A priori se torna relevante destacar o que pode ser considerado uma cooperativa, bem como sua essência e objetivos, assim de acordo com Jacques e Gonçalves (2016, 497, P. apud In BRASIL, 1932):

(Aqueles que) têm por objetivo principal proporcionar a seus associados crédito e moeda, por meio da mutualidade e da economia, mediante uma taxa módica de juros, auxiliando de modo particular o pequeno trabalho em qualquer ordem de atividade na qual ele se manifeste, seja agrícola, industrial, ou comercial ou profissional, e, acessoriamente, podendo fazer, com pessoas estranhas à sociedade, operações de crédito passivo e outros serviços conexos ou auxiliares do crédito (Brasil, 1932).

No Brasil a primeira cooperativa de Crédito mista foi fundada em 1912, na cidade de Porto Alegre, sendo as filiadas dessa central, agrícolas. Foi em meados de 1990 que as cooperativas de crédito rural, tiveram um grande avanço, esse decorrente da necessidade de financiamento aos produtores rurais. Analisando a economia é imprescindível destacar que o setor de cooperativas tem importância relevante, pois através destas se promove a aplicação de recursos privados e assume os riscos na comunidade em que se desenvolve. É a representação direta dos cidadãos, e trazem para a localidade benefícios evidentes em termos de geração de empregos e distribuição de rendas (JACQUES E GONÇALVES, P.494).

Sobre a classificação das cooperativas ainda se faz necessário destacar o que Pinheiro (2008) traz sobre as mesmas:

Em geral, as cooperativas de crédito no Brasil estão estruturadas em quatro sistemas principais: Sicoob, Sicredi, Unicredi e a Associação Nacional do Cooperativismo de Crédito de Economia Familiar e Solidária (Ancosol), que reúne diversos sistemas de cooperativas de crédito voltadas para a economia familiar e solidária: Cresol, Crehnor, Ascoob, Ecosol, Creditag e Integrar (apud In. SCHUNTZEMBERGER, GONÇALVES e SAMPAIO, 2015, p. 502)

A partir de tal constatação é possível afirmar que a instituição CRESOL é voltada para a economia familiar solidária.

A Associação Nacional do Cooperativismo de Crédito de Economia Familiar e Solidária consiste em:

Pela definição adotada pelo presente trabalho, uma cooperativa solidária é aquela que não se preocupa apenas em obter benefícios para o seu quadro social, mas procura estender a sua ação ao máximo de pessoas que integram aquele segmento, como também busca fortalecer seus aderentes em outras dimensões (social, cultural, política etc.). A cooperativa solidária depende, portanto, de uma forte incrustação na realidade local para alcançar e manter sua legitimidade e dar cumprimento a sua missão estratégica (BÚRIGO, P.314)

Com isso pode-se afirmar que as cooperativas não se caracterizam apenas como uma instituição financeira, mas como um espaço onde existe a preocupação com as famílias e empresas que procuram seus serviços.

## **2.2 Cresol Baser**

Como visto as cooperativas possuem relevante importância dentro da economia, e vem tomando um espaço maior, tendo em vista o desenvolvimento global.

O Sistema Cresol Baser atualmente é considerado o maior sistema de cooperativas de crédito solidário do Brasil, foi em 1995 que as 5 primeiras cooperativas do Sistema Cresol foram fundadas no Paraná. No ano de 1999, o Sistema Cresol expandiu para os estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, objetivava então levar o crédito a pequenos agricultores e trazer o desenvolvimento para a região. Hoje a instituição conta com 203 mil cooperados nas mais de 246 agências localizadas em dez estados brasileiros e com ritmo de expansão.

As cooperativas Cresol, objetivam proporcionar desenvolvimento financeiro e social dos seus cooperados, esse objetivo tem sido uma constante, é uma busca e esforço para ampliar e dar sequência ao trabalho.

Enquanto pontos fortes dentro do setor financeiro, a cooperativa Cresol, tem como missão: fornecer soluções financeiras com excelência por meio do relacionamento para gerar desenvolvimento dos cooperados, de seus empreendimentos e da comunidade. Bem como uma visão de ser uma instituição financeira cooperativa de referência que desenvolve seus cooperados, tendo como valores principais a ética, excelência, sustentabilidade, simplicidade e credibilidade.

A Cresol é uma instituição financeira que busca acima de tudo ampliar seu atendimento, envolvendo a todos os cooperados, investindo nos mesmos, preocupando-se em solucionar problemas financeiros de modo que preserve e auxilie aos colaboradores da melhor maneira possível.

Analisando a implementação de novas agências torna-se imprescindível enfatizar o crescimento da cooperativa diante das demais instituições financeiras.

O número de cooperativas de crédito diminuiu 19,2% no período analisado (2013 a 2018) em decorrência, principalmente, das incorporações de cooperativas de crédito singulares. Cabe destacar o número de incorporações de cooperativas de crédito de agricultura familiar filiadas a Cresol Baser do Sistema Cresol. Apesar da diminuição numérica, a participação relativa do segmento cooperativista de crédito no SFN tem aumentado ano a ano, alcançando, em setembro de 2018 (último dado disponível), a participação, em relação ao sistema financeiro nacional, de 2,15% dos ativos (R\$205 bilhões), 4,5% dos depósitos (R\$125,3 bilhões) e 2,81% da carteira classificada de créditos (R\$109,7 bilhões). É importante ressaltar que o crescimento anual desse segmento, no período de 2013 a 2018, foi de 14,1% nos ativos, 15,9% nos depósitos e 10,7% na carteira classificada, valores bem superiores aos dos SFN (4,9%, 4,5% e 2,9% ao ano, respectivamente). Esse crescimento no volume de operações ocorreu da mesma forma com o universo de associados. Ao final de 2018, as cooperativas de crédito singulares possuíam mais de 10,5 milhões de associados, sendo 86,9% pessoas físicas e 13,1% pessoas jurídicas. Com base no primeiro censo disponível no sítio do Banco Central (janeiro de 2016), houve um crescimento percentual muito maior nas pessoas jurídicas (61,1%) do que nas pessoas físicas (22,7%). Esse movimento relativo reflete uma mudança no posicionamento estratégico das cooperativas de crédito em relação à sua política de crescimento, fundada na inclusão financeira, na direção do atendimento também a um número cada vez maior de pequenas e médias empresas, usualmente com maior dificuldade de acesso ao mercado financeiro convencional (BANCO CENTRAL, 2018, P. 140).

É possível através dos dados acima, ter clareza do crescimento gradual que a Cresol vem apresentando com o passar dos anos, ao passo que adquire espaço dentro da economia.

Embora estudos apontem que dentre seis pessoas uma participa de um sistema cooperativista, ainda assim é necessário abranger mais a população pois o investimento em cooperativas traz, não somente benefícios financeiros, como também benefícios sociais (SARTOR, 2019.P. 04)

### **3 O PLANO DE NEGÓCIOS: DIFICULDADES E REALIDADE DE IMPLEMENTAÇÃO**

Após analisarmos a situação atual da cooperativa Cresol, identificamos a importância de buscarmos a ampliação do atendimento. Diante deste cenário, pretende-se realizar abertura de uma agência na cidade de Ponta Grossa, município do Paraná. Porém, assim como em qualquer outra área de atuação, para conseguir obter sucesso faz-se necessário a realização de um planejamento estruturado, que permita uma visão ampla do produto, das dificuldades, exigências, projeções e assim consequentemente realizar uma inserção mais assertiva no local onde está sendo estudado.

A respeito do planejamento dentro da implementação de negócios, segundo Brito, Pereira e Linardi (2013, p. 67):

O plano de negócio é um instrumento que permite ao empreendedor orientar-se na tomada de decisão e acompanhar o desempenho do empreendimento. Para isso, o empreendedor analisa os itens que direcionam as metas, não permitindo desvios das estratégias estabelecidas, levando, assim, a empresa a obter resultados positivos. Este instrumento faz o empreendedor refletir sobre a realidade que cerca o empreendimento, por isso o mesmo deve ser periodicamente atualizado a partir de uma reflexão da verdadeira posição da empresa no mercado que está inserido, sendo alterado conforme as variações do meio, suas estratégias e metas com foco no atendimento às necessidades dos clientes (BRITO, PEREIRA e LINARDI, 2013.P. 67) .

O plano de negócio é uma necessidade, pois é nesse momento que se obtêm uma visão ampla do produto, seus prós e contras, de modo que se possibilitará analisar a viabilidade de implementação de uma nova agência.

A Cresol possui um amplo portfólio de produtos e serviços, o que a equipara aos bancos, no entanto a Cresol tem um diferencial que é a possibilidade de seus cooperados participarem das decisões da instituição, através da votação em assembleias ordinárias e extraordinárias, outro grande diferencial é a participação nas distribuição das sobras obtidas nos final dos exercícios.

### **3.1 Expectativas quanto os serviços prestados por cooperativas**

O que as pessoas procuram dentro de uma instituição financeira?

Tal pergunta é extremamente importante para iniciar um plano de negócio, pois é com esta que se trará algumas respostas sugestivas e reflexivas, uma vez que depende em grande parte dela o sucesso da nova implementação.

Atualmente nos deparamos com o uso frequente da tecnologia dentro de instituições financeiras, e a falta de valorização do cliente, muitas instituições bancárias buscam apenas números e resultados, os quais são fundamentais para o crescimento, mas deixa-se à margem a necessidade humana de dialogar. As cooperativas de Crédito rural com interação solidária, buscam, justamente valorizar, aproximar seus cooperados, que é também parte da construção.

Um dos pontos positivos e diferenciais, está justamente nessa socialização e valorização dos seus cooperados, pois sentir-se pertencente à um meio, faz com que haja um retorno da outra parte e conseqüentemente um fortalecimento na relação entre instituição e o cooperado.

Outro ponto positivo da Cresol, é a oferta de produtos e serviços variados, os quais procuram atender necessidades tanto na área da agricultura familiar, como em pequenas empresas, pessoas físicas urbanas e pessoas jurídicas, os quais auxiliam na vida financeira, bem como no crescimento de cada indivíduo.

### **3.2 Cooperativa de Crédito Rural Com Interação Solidária Triunfo, A Cooperativa pleiteante**

A Cresol Triunfo Surgiu em 2006, com o objetivo de atender os agricultores familiares da região, que tinham a necessidade de acesso ao crédito rural e serviços financeiros para atender as suas necessidades buscando o desenvolvimento e a sustentabilidade de suas propriedades, foi se desenvolvendo ao longo dos anos, se consolidando e fortalecendo a marca Cresol na região, atuando nos Municípios de: São João do Triunfo, Palmeira, São Mateus do Sul, Castro, Lapa e Contenda estes todos na localizados no estado do Paraná.

A Cresol Triunfo objetiva socialmente auxiliar seus associados afim de melhorar suas condições de vida e fomentar a produção e produtividade rural, bem como conceder crédito de maneira responsável. Em suma a Cresol Triunfo tem por finalidade precípua prover por meio da mutualidade a prestação de serviços financeiros a seus associados, sendo-lhes assegurado acesso aos instrumentos do mercado financeiro, sendo restrita ao quadro social a captação de recursos e a concessão de créditos (CRESOL TRIUNFO, 2020).

Para expandir a cooperativa Cresol, foi escolhida como cooperativa Pleitante a Cresol Triunfo, encontra-se em gradativa evolução, se consolidando e ganhando mais espaço dentro do Município e aos redores, contando com 5.361 associados, no nos municípios que atua número que por vez pode ser considerado de grande relevância, levando em consideração a população do Município que segundo a previsão para 2019 era de 15.120 pessoas.

Outras informações relevantes para o Plano de negócio estão sendo apresentadas na tabela abaixo, qual foi atualizada no dia trinta de abril de 2020 (CRESOL TRIUNFO).

Tabela 3: valores da cooperativa pleitante

Associados	<b>5.361</b>
Capital Social	<b>R\$ 18.131.031,00</b>
Patrimônio Líquido	<b>R\$ 22.975.546,08</b>
DPC – Depósitos à Prazo Cooperativo	<b>R\$ 26.835.703,25</b>
Recurso em Depósitos à vista	<b>R\$ 11.693.210,35</b>
Depósitos Totais	<b>R\$ 38.528.913,60</b>
Carteira Própria	<b>R\$ 30.355.729,74</b>
Repasses	<b>R\$ 91.609.392,22</b>

Fonte: Cresol Triunfo

### 3.3 A análise de mercado

Analisando detalhadamente o mercado no qual pretende-se inserir uma agência de relacionamento, é possível destacar alguns dados do município de Ponta Grossa, os quais tendem a auxiliar na análise e tomada de decisão a implementação. A princípio, e como análise básica, faz-se necessário o estudo do público alvo o qual queremos atingir, sendo inicialmente as pessoas físicas urbanas, cenário positivo, pois o município de Ponta Grossa apresenta-se forte neste segmento.

É possível destacar alguns dados que tendem a auxiliar dentro da implementação. A princípio se faz necessário o estudo do público alvo, o qual será inicialmente com o PF urbano, sendo o Município de Ponta Grossa forte nesse segmento.

Embora o foco inicial se dará a este público alvo, na medida em que as ações de negócios forem acontecendo outros públicos serão aproximados, como as pequenas e micro empresas daquele município, que representam a aproximadamente trinta mil com essas características devem entrar no rol dos negócios a serem atingidos.

Em paralelo aos dois públicos já mencionados, ações de fomento a carteira agrícola devem ser realizados, pois se compreende que o cooperativismo pode auxiliar os produtores rurais frente a financiamentos e demais necessidades financeiras da atividade agrícola. Para alcançar este setor tão importante no desenvolvimento do município, pretende-se realizar parcerias com empresas técnicas, os quais já possuem contato direto com os produtores e conhecem facilmente as suas necessidades. Além disso, serão realizados mapeamentos os quais visam estudos mais profundos das condições e da realidade de cada propriedade e por fim a realização de contatos apresentando soluções para suprir as necessidades encontradas e deixando a Cresol a disposição para atende-las. O município de Ponta Grossa, conta atualmente com quatro dos cinco grandes principais sistemas de crédito cooperativo do Brasil, apenas restando a inserção da Cresol para completar este cenário. Além do Sistema Cooperativo, o município possui várias outras instituições financeiras inseridas. Abaixo, seguem o levantamento realizado neste município:

Tabela 4: Agências instaladas no Município de Ponta Grossa

Agências bancárias/ financeiras/cooperativas	Número de agências alocadas
Banco do Brasil	6
Bradesco	6
Itaú	5
Caixa Econômica Federal	5
Sicredi	3
Sicoob	2
Santander	4
Hsbc	1
Banco Paccar	01
Banco Losango	01
Poupex	01
Banco Topázio	00
Unicred	01
Uni-prime	02
BV Financeira	01

Fonte: GOOGLE SEARCH

### 3.4 Tamanho e localização

Ponta Grossa é sem dúvida um Município que está em expansão e possui muitos setores econômicos que ajudam no crescimento do mesmo, esse fator portanto, foi determinante para a escolha da Cooperativa.

Olhando mais atentamente é imprescindível destacar alguns aspectos de Ponta Grossa que tendem a influenciar nos resultados e foco da cooperativa dentro do Município, segundo o IBGE (2010) a estimativa populacional para o ano de 2019 era de 351.736 pessoas, em 2010 o total da população foi de 311.61, destas 304.733 residem no centro urbano, o que traz a necessidade de focar primeiramente na pessoa física, outros 6.878 pessoas residem no meio Rural. Outro dado de relevante importância é o rendimento e a ocupação da população, qual do total da população em 2017, 99.892 possuía uma ocupação. Outro fator importante é a média de salários que os empregos formais apresentam de 2,7 salários Mínimos (IBGE, 2017).

Ponta Grossa é um Município que tem uma economia consideravelmente equilibrada em comparação com outras, teve seu PIB Per capita em 2017 totalizado em R\$ 42.208,23.

Ainda estabelecendo um perfil de viabilidade financeira, um fator importante são os números levantados das Instituições financeiras em 2018, onde na cidade de Ponta Grossa haviam 31 agências financeiras ( é importante destacar que nos últimos anos se alocaram na cidade fortes instituições, as quais não existiam, ou existiam em menor numero como é o caso do Banco Paccar), nestas agências houve investimentos totais segundo o IBGE no ano de 2017.

Tabela 5: investimentos das agências no ano de 2017.

À prazo	1.023.651.511,00
À vista	255.796.468,00
Poupança	1.386.498.837,00
Operações de credito	3.467.972.026,00

Fonte: IBGE-2017

Por tratar-se de uma cidade estruturalmente equipada, expandir a Cresol para a mesma torna-se um investimento potencial, é imprescindível que a localização privilegie a visibilidade da Instituição, qual pretende se estabelecer na região Central, junto ao núcleo comercial já existente. Proporcionando uma boa comunicação visual

### **3.5 Estimativa de evolução da cooperativa singular com o aumento da área de atuação**

Para a nova agência da Cresol em ponta Grossa espera-se que conforme o planejado obtenha-se os resultados positivos, ao passo que os Conselheiros possam realizar a representação político institucional, definir orientação estratégica e objetivos da sociedade, bem como desenvolver novas lideranças.

Aos Diretores Executivos deverão desenvolver as atribuições visando as parcerias locais, o fortalecimento da marca, a gestão socioeconômica, quanto ao Gerente e equipe de colaboradores juntamente com as parcerias locais possam realizar ações sejam de caráter estratégico fomentando a busca de novos cooperados.

Desse modo cada um irá contribuir de maneira colaborativa com o crescimento da Instituição financeira.

Quanto ao período de abertura, existe uma previsão de abertura da agência em Ponta Grossa para junho de 2022.

#### 4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA

Após o levantamento e análise quanto as necessidades da futura agência, apresenta-se o orçamento ao qual a mesma necessitará para funcionamento, sendo, portanto, abaixo elencados os itens e valores, bem como a somatória dos mesmos.

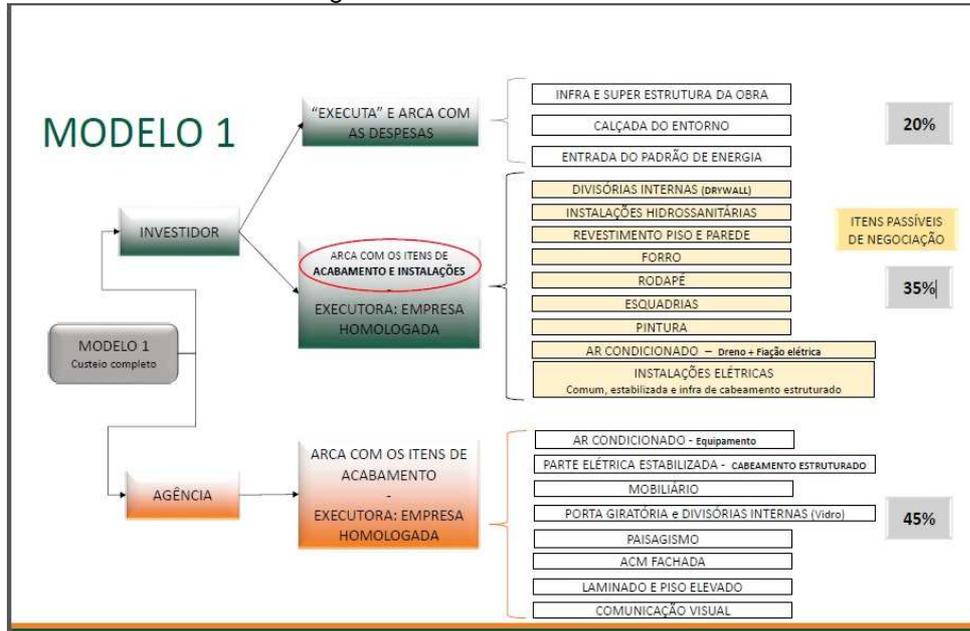
Tabela 6: Orçamento agência Ponta Grossa.

<b>Orçamento Agência</b>	<b>Valor</b>
Ar Condicionado	R\$ 85.200,00
Mobiliário	R\$ 93.000,00
Mobiliário Cadeiras	R\$ 33.000,00
Estofado apoio de pé/ outros	R\$ 3.420,00
Comunicação visual interna em acrílico	R\$ 6.840,00
Comunicação visual interna e externa em ACM	R\$ 63.370,00
Cabeamento estruturado/nobreak/ rack	R\$ 70.000,00
Piso tátil e laminado	R\$ 11.875,00
Paisagismo	R\$ 5.194,00
equipamentos TV/geladeira suportes	R\$ 7.200,00
ATM	R\$ 126.000,00
carenagem ATM/ totem	R\$ 17.100,00
Vidros	R\$ 25.700,00
Porta (PGDM)	R\$ 15.300,00
Cofre	R\$ 14.000,00
Computadores/periféricos	R\$ 40.000,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 680.199,00</b>

Fonte: o autor (2020)

O modelo a ser seguido será o apresentado na figura abaixo, este por sua vez mostra os encargos da agência na sua instalação.

Imagem 1: modelo de investimento



Fonte: Central CRESOL Baser

## 5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO

### 5.1 Sobre as necessidades da agência em Ponta Grossa

Para abertura da nova agência, tendo em vistas que a mesma deve buscar critério de igualdade para com as demais Instituições, é pretendido assim um ambiente contendo 360 m<sup>2</sup>, preferencialmente no formato retangular. Deste espaço será necessário reservar uma sala para o autoatendimento.

Quanto aos recursos humanos deve-se realizar uma atenção maior, pois é através dos colaboradores que as metas e a qualidade na prestação de serviços acontecem, desse modo contribuir na constante formação faz com quem estejam preparados para atrair novos associados, através do dialogo e da informação clara.

Analisando a estrutura da agência Ponta Grossa, serão contratados, um gerente, dois analistas de negócios PF, um analista de negócios PJ, dois caixas (exercendo a função de tesoureiro) e dois assistentes de negócios.

A estrutura da Agência Ponta Grossa contará com um total de oito colaboradores, esse numero é o ideal para que se realize um trabalho de qualidade, ao passo que haja uma busca pelo aumento do seu quadro social

### 5.2 Demonstração de Resultados

É passivo de compreensão que para abertura de um novo empreendimento se necessita de uma previsão de retorno. Para isso se comprova através dos números e das provisões a real viabilidade, tendo em vista o crescimento e o fortalecimento do sistema Cresol, com isso a tabela abaixo, traz os números de todos previstos:

Tabela 7 : demonstração de Resultados

Receitas	Ano 1		Ano 2		Ano 3	
	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 3	Semestre 4	Semestre 5	Semestre 6
Financeiras	R\$ 4.375,00	R\$ 7.480,00	R\$ 9.170,00	R\$ 15.300,00	R\$ 21.150,00	R\$ 26.230,00
Prestação de serviços	R\$ 38.500,00	R\$ 76.300,00	R\$116.300,00	R\$ 158.200,00	R\$ 201.350,00	R\$ 252.400,00
Empréstimos	R\$ 340.000,00	R\$ 652.000,00	R\$ 960.000,00	R\$ 1.280.000,00	R\$ 1.872.000,00	R\$ 2.484.000,00
Outras receitas	R\$ 31.500,00	R\$ 64.300,00	R\$ 101.400,00	R\$ 138.700,00	R\$ 177.200,00	R\$ 219.500,00
Total de receitas	R\$ 414.375,00	R\$ 800.080,00	R\$ 1.186.870,00	R\$ 1.592.200,00	R\$ 2.271.700,00	R\$ 2.955.900,00

Despesas	Ano 1		Ano 2		Ano 3	
	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 3	Semestre 4	Semestre 5	Semestre 6

Salários	R\$ 130.600,00	R\$ 130.600,00	R\$ 164.000,00	R\$ 164.000,00	R\$ 200.000,00	R\$ 225.000,00
Encargos sociais	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 115.000,00	R\$ 115.000,00	R\$ 140.000,00	R\$ 155.000,00
Despesas de informática	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00
Despesas de captação	R\$ 76.000,00	R\$ 166.000,00	R\$ 245.000,00	R\$ 355.000,00	R\$ 550.000,00	R\$ 710.000,00
Despesas de provisões	R\$ 85.000,00	R\$ 96.000,00	R\$115.000,00	R\$ 140.000,00	R\$ 160.000,00	R\$ 190.000,00
Outras Despesas	R\$ 220.000,00	R\$ 230.000,00	R\$ 230.000,00	R\$ 240.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 360.000,00
Total de despesas	R\$ 675.600,00	R\$ 786.600,00	R\$ 941.000,00	R\$ 1.086.000,00	R\$ 1.422.000,00	R\$ 1.712.000,00

Resultado Financeiro	-R\$ 261.225,00	R\$ 13.480,00	R\$ 245.870,00	R\$ 506.200,00	R\$ 849.700,00	R\$ 1.243.900,00
Resultado Acumulado	R\$ 261.225,00	-R\$247.745,00	-R\$ 1.875,00	R\$ 504.325,00	R\$ 1.354.025,00	R\$ 2.597.925,00

Fonte: o autor (2020)

### 5.3 Análise de Viabilidade Econômica

Ao fim do projeto aqui estudado, e da análise realizada, é importante frisar que para alcançar os objetivos e as metas propostas, existe um caminho a ser percorrido, que exige compromisso e a execução de um planejamento elaborado, bem como uma equipe capacitada para o atendimento e a busca de novos associados.

No que diz respeito a viabilidade financeira, é possível afirmar que o crescimento da agência de Ponta Grossa é uma previsão positiva, tendo em vista as estatísticas e números levantados, o que demonstra ser uma agência com grande potencial de desenvolvimento.

Tabela 8 : viabilidade econômica

<b>Investimento Inicial</b>	R\$ 680.199,00		
<b>Taxa de Desconto</b>	12,00%		

<b>Período</b>	<b>Fluxo de Caixa</b>	<b>Valor Presente</b>	<b>VP Acumulado</b>
0	-R\$ 261.225,00	-R\$ 261.225,00	-R\$ 261.225,00
1	R\$ 13.480,00	R\$ 12.035,71	-R\$ 249.189,29
2	R\$ 245.870,00	R\$ 196.006,06	-R\$ 53.183,23
3	R\$ 506.200,00	R\$ 360.303,16	R\$ 307.119,93
4	R\$ 849.700,00	R\$ 539.999,71	R\$ 847.119,65
5	R\$ 1.243.900,00	R\$ 705.822,27	R\$ 1.552.941,91

<b>Soma VPs (Ano 1 a 5)</b>	R\$ 1.814.166,91		
<b>VPL do Projeto</b>	R\$ 1.133.967,91		
<b>Taxa Interna de Retorno (TIR)</b>	90,70%		
<b>Taxa de Lucratividade</b>	2,67		
<b>Tempo de Payback</b>	2,15	25,8 meses	

Fonte: o autor (2020)

Conforme estudo de payback, a agência atingirá seu ponto de equilíbrio no período de 25,80 meses conforme descrito acima, este tempo é crucial para que se compreenda a viabilidade do investimento.

## 6 OBSERVAÇÕES FINAIS

O presente projeto trouxe em si análise de viabilidade de abertura à uma nova agência no Município de Ponta Grossa no estado do Paraná, onde está tendo como pleiteante a Cooperativa de crédito rural com interação solidária Triunfo, após realizar um estudo profundo quanto a situação da Agência, bem como as condições da nova implantação houve algumas situações importantes de serem mencionadas.

O Município de Ponta Grossa apresentou-se de maneira estruturada, com capacidade desenvolvimento, sendo esta um cenário propício à expansão do sistema Cresol.

Dentre os estudos foi possível realizar uma projeção acerca tanto dos investimentos necessários, quanto aos resultados à serem obtidos ao longo dos anos. Pretende-se instalar a agência em um ponto estratégico, de modo que atinja os públicos alvos desejados, sendo a princípio de pessoas físicas, do centro urbano concomitante a esse público preocupa-se com a necessidade de atingir as micro e pequenas empresas. Ainda é importante enfatizar a fomentação da carteira agrícola priorizando por agricultores familiares, através de reuniões nas comunidades e parcerias com empresas de assistência técnica.

Para conseguir atingir aos objetivos propostos algumas parcerias foram feitas ao longo dos anos, não diferente será com a agência da Cresol em Ponta Grossa qual já possui alguns contatos para futuras articulações, sendo eles: ACIPG ( Associação Comercial Industrial de Ponta Grossa) CDL ( Câmara de Dirigentes Lojistas), Prefeitura, com objetivo de formalizar parcerias e iniciar a divulgação da marca Cresol. Empresas parceiras: ACOMAC Associação Comerciantes Materiais Construção Campos GERAIS, Sindicato Rural de Ponta grossa e Emater.

## 8 REFERÊNCIAS

- BANCO CENTRAL. **Relatório de Economia Bancária**. Disponível em <[https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/relatorioeconomiabancaria/reb\\_2018.pdf](https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/relatorioeconomiabancaria/reb_2018.pdf)>. Acesso em 06 de junho de 2020.
- BURIGO, F. L. **Finanças e solidariedade**: o cooperativismo de crédito rural solidário no Brasil. Disponível em <<https://lemate.paginas.ufsc.br/files/2016/06/279-728-1-PB.pdf>>. Acesso em 07 de junho de 2020.
- CLEMENTE, Ademir, (org.) **Projetos Empresariais e Públicos**, 3ª. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- CRESOL TRIUNFO. **Estatuto social cooperativa de crédito rural com interação solidária Triunfo**. Registrado em 13 de fevereiro de 2020, Junta comercial Paraná.
- CRESOL. **Institucional**. Disponível em <<https://cresol.com.br/institucional/#missao-visao-valores>>. Acesso em 06 de junho de 2020.
- IBGE. **Pesquisas Instituições Financeiras**. Disponível em <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pr/ponta-grossa/pesquisa/29/21910>> . acesso em 07 de junho de 2020.
- IBGE. **Panorama**. Disponível em <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pr/ponta-grossa/panorama>>. Acesso em 07 de junho de 2020.
- JACQUES, E. R. GONÇALVES, F.O. **Cooperativas de crédito no Brasil: evolução e impacto sobre a renda dos municípios brasileiros**. Economia e Sociedade, Campinas, v. 25, n. 2 (57), p. 489-509, ago. 2016
- SARTOR, E. L. P. **Plano de viabilidade para constituição de um posto de atendimento da Cresol São João do Sul na cidade de Praia Grande: um estudo de caso**. Artigo de conclusão de curso de Pós Graduação. Universidade do Sul de Santa Catarina. 2019.
- SCHUNTZEMBERGER, A. M. DE S. JACQUES, E. R. GONÇALVES, F. O.
- SAMPAIO, A.V. **Análises Quase-experimentais Sobre o Impacto das Cooperativas de Crédito Rural Solidário no PIB Municipal da Agropecuária**. Disponível em <<https://www.scielo.br/pdf/resr/v53n3/1806-9479-resr-53-03-00497.pdf>> . Acesso em 07 de junho de 2020.
- WOILER, Samsão. MATHIAS, Washington Franco. **Projetos: Planejamento, Elaboração e Análise**. 2ª. Ed. Atlas: São Paulo, 2010.
- Cooperativismodecredito.coop.br/2017/04/as-cooperativas-sao-o-modelo-empresarial-do-futuro.