

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO**

**SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA**

**MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS**

**Ênfase em negócios e finanças**

**MARCIANE FURMAN BINEK**

**PLANO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE AGÊNCIA EM QUITANDINHA –  
COOPERATIVA CRESOL TRIUNFO**

**Contenda/Paraná**

**2020**

**MARCIANE FURMAN BINEK**

**PLANO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE AGÊNCIA EM QUITANDINHA –  
COOPERATIVA CRESOL TRIUNFO**

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.

Prof(a) Orientador(a). Altamir Thimoteo

**Contenda/Paraná**

**2020**

## CARTA DE ABERTURA

O presente Plano de Negócios identifica a viabilidade de abertura de uma agência Cresol na Cidade de Quitandinha, no estado do Paraná, região metropolitana de Curitiba. A cidade apresenta uma quantidade significativa de pessoas atuando na área rural, foco este dado pela cooperativa Cresol Triunfo que possui mais de 15 anos de atuação com este público. Quitandinha possui 19.049 habitantes, sendo que 71% residem na área rural, e 29% na área urbana, a renda *per capita* é de R\$ 19.032,98. Em análise aos concorrentes, possui 4 instituições financeiras, sendo: Itaú, Bradesco, Sicred e Banco do Brasil.

No ano de 2019 a cidade destinou um valor de aproximadamente 14 milhões de recursos administrados no município para a agricultura, para o crédito de custeio agrícola e investimento, apresentando assim uma grande procura por instituições que realizem um atendimento e acompanhamento diversificado para estas modalidades de crédito.

Em contato com o Sindicato dos trabalhadores rurais foi levantada a possibilidade de abertura da agência na cidade, visto a grande procura pelos produtores rurais na cidade vizinha, e também pela possibilidade de abertura de agência, uma vez que os agricultores da região estão sendo desassistidos pelas instituições da cidade, além dos juros incompatíveis com a realidade dos produtores.

Conforme análise realizada das despesas e receitas a agência começará a apresentar resultados positivos no segundo ano de atuação. O custo inicial da agência será de aproximadamente 385 mil reais, apresentando um retorno deste valor a partir do 6º semestre, ou seja, no terceiro ano de atuação.

Além atuar com estratégias voltadas para os negócios que irá promover o desenvolvimento da economia local, irá estimular a qualidade de vida através dos programas sociais voltados ao quadro social e a comunidade, portanto, a abertura da agência em Quitandinha se torna viável economicamente e socialmente.

## **FOLHA DE ROSTO**

NOME DA COOPERATIVA/CENTRAL/CONFEDERAÇÃO, ETC.: Cooperativa de Crédito Rural com interação solidária de Triunfo – Agência Quitandinha - PR

ENDEREÇO: Rua Pedro Zolner n.º458, sala 01, Bom Jesus

TELEFONE: (41) 3625-2792 (Cresol Contenda)

PROJETOS E/OU PRODUTOS E/OU SERVIÇOS E/OU OUTROS: Abertura de Agência na Cidade de Quitandinha

RAMO DE ATIVIDADE: Instituição Financeira

PESSOA RESPONSÁVEL: MarcianeFurmanBinek

LOCAL E DATA: Contenda, 24 de junho de 2020.

## SUMÁRIO

<b>1 RESUMO EXECUTIVO.....</b>	<b>2</b>
<b>2 COOPERATIVA DE CREDITO RURAL CRESOL.....</b>	<b>3</b>
<b>3 O PROJETO.....</b>	<b>7</b>
<b>3.1 Características Gerais.....</b>	<b>7</b>
<b>3.2 A Análise de Mercado.....</b>	<b>9</b>
<b>3.3 Tamanho e Localização.....</b>	<b>10</b>
<b>4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL.....</b>	<b>12</b>
<b>5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO.....</b>	<b>13</b>
<b>6 OBSERVAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>15</b>
<b>7 REFERÊNCIAS.....</b>	<b>16</b>
<b>8 MEMÓRIA DISCRITIVA.....</b>	<b>17</b>

## **1 RESUMO EXECUTIVO**

A Cresol busca constantemente o crescimento e fortalecimento de sua marca, para que continue sendo competitiva no mercado financeiro e tendo reconhecimento. Uma das maneiras para que seja possível é abertura de novas agências, abrangendo novos territórios, assim aumentando seu quadro social e números de ativos administrados. O presente trabalho estuda a viabilidade econômica para possível abertura de uma agência no município de Quitandinha, área de abrangência da Cresol Triunfo.

O estudo inicia com uma introdução do sistema Cresol, indicando valores, missão, visão e também caracterizando o mesmo. Sequencialmente se faz um apanhado de dados do município alvo, informando populações, renda per capita, principais culturas produzidas, análise de concorrência e levantamento dos recursos disponibilizados no município no último ano.

Foram abordadas as oportunidades, as ameaças, as forças e fraquezas encontradas no negócio através de análise da matriz SWOT. Foi desenvolvido um orçamento de estrutura e capital, bem como um plano econômico-financeiro. Com base nas análises de mercado foram projetadas as metas para os próximos 3 anos. Foram realizadas as estimativas de resultados, assim demonstrando a viabilidade ou não da abertura da agência, questão que será esclarecida no decorrer do trabalho.

## **2 COOPERATIVA DE CREDITO RURAL CRESOL**

A Cresol nasceu no interior do Paraná, no ano de 1995, com o principal objetivo de fazer a diferença no sistema de cooperativismo, hoje ela é uma cooperativa de natureza jurídica, seus cooperados respondem pela empresa até o limite de suas cotas. Cooperados estes que a grande maioria representados pelos agricultores cumprindo assim a resolução nº 4.434 de 5 de agosto de 2015 do Banco Central.

O sistema Cresol Baser conta com mais de 210 mil famílias cooperadas, possuindo agências em dez estados brasileiros: Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Espírito Santo, Goiás, Rondônia, São Paulo, Rio de Janeiro e Amazonas.

Filiada à Cresol Baser, tem-se a Cresol Triunfo que foi criada em Assembléia geral realizada em 7 de junho de 2002, com a presença de 23 agricultores da categoria familiar e está regulamentada pela Lei complementar nº 130/2009 e pelos normativos do Banco Central e Estatuto Social. A área de abrangência da Cresol Triunfo são os municípios: São João do Triunfo, Castro, Palmeira, São Mateus do Sul, Fernandes Pinheiro, Teixeira Soares, Piraí do Sul, Lapa, Contenda, Jaguariaíva, Contenda, Tijucas do Sul, Quitandinha, Piên, Agudos do Sul e Araucária.

Tem como principal objetivo fomentar a produção, produtividade das culturas, melhoria de vida de agricultores familiares que buscam acessar serviços financeiros, principalmente o crédito rural, e também gerar a sustentabilidade institucional. A Cresol Triunfo possui seis agências de atendimento nos municípios de São João do Triunfo, São Mateus do Sul, Palmeira, Castro, Lapa e Contenda, todos estes pertencentes ao estado do Paraná.

A Cresol Triunfo presta serviços técnicos na área de contabilidade, informática, crédito agrícola, monitoramento e segurança além de estabelecer as diretrizes de trabalho de todas as cooperativas do sistema. Com isso a Cresol possui basicamente os mesmos produtos e serviços que são disponibilizados por um banco, sendo eles: crédito agrícola (produção e investimento), crédito pessoal, serviços de conta corrente e investimento, seguros, consórcio, cartão de crédito, financiamentos de veículos e imobiliário. Também disponibiliza para pessoa jurídica

a emissão de boletos, modalidades de créditos para essa modalidade e domicílio bancário.

Não sendo apenas um banco o que mais se destaca na Cresol é o cooperativismo, em que os cooperados têm direito nas decisões da instituição, principalmente nos lucros ao final de cada exercício. Este lucro é rateado conforme determina a Assembleia Geral ordinária de cada ano, a qual tem aprovado 50% do total do resultado, destinando aos critérios da movimentação, que cada cooperado teve com a cooperativa. O restante é destinado para o fundo de reserva (40%), e para o Fundo Educacional Fates (10%), seguindo as regras do estatuto Social da cooperativa.

A Cresol está em constante crescimento e desenvolvimento, buscando conquistar cada vez mais o mercado. Atualmente apenas 6% do mercado financeiro brasileiro é contemplado por alguma cooperativa, a maior fatia deste mercado ainda é dos bancos. As condições financeiras das cooperativas são mais atrativas, quando se compara as taxas de juros e os custos das transações financeiras com os demais bancos.

Para que a Cresol conquiste mais área no mercado financeiro buscam-se novos cooperados com a expansão de novas agências. Neste propósito a Cresol Triunfo analisa a possibilidade de abertura de novas agências, dentre as quais estuda um plano de viabilidade para possível implantação e abertura de uma agência no município de Quitandinha, cidade que abrange a região metropolitana da capital, Curitiba, no estado do Paraná.

## **2.1 Missão, Visão e Valores**

A missão da Cresol é buscar sempre desenvolver vínculo com a comunidade para melhor oferecer produtos e serviços de acordo com a realidade local, promovendo assim o desenvolvimento da mesma, e também atender as necessidades de seus cooperados.

O Cresol possui como visão a referência no desenvolvimento de seus cooperados. Tendo assim os valores de excelência, ética, simplicidade, credibilidade, sustentabilidade e o mais importante que acaba ganhando respeito pelos seus cooperados a transparência de seu funcionamento.

## 2.2 Município de Quitandinha

A agência será instalada no Município de Quitandinha, cidade esta que faz parte da região metropolitana de Curitiba, possuindo uma área de 447 km<sup>2</sup>. Quitandinha faz divisa com os municípios de: Contenda, Lapa, Mandirituba, Agudos do Sul, Campo do Tenente e Piên.

A cidade de Quitandinha já se encontra na área de abrangência da Cresol Triunfo, a sua sede fica situada no município de São João do Triunfo a uma distância de 156,9 km da cidade que será implantada a nova agência.

Segundo dados, ano de 2019 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a população estimada da cidade de Quitandinha, Paraná, é de 19.049 pessoas, destas 71% residentes do meio rural e 29% no residem meio urbano (INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – IPARDES, 2019, p. 13).

Em 2019 o Produto Interno Bruto (PIB) da cidade foi de R\$ 57.595.020,00, tendo seu PIB *per capita* de R\$ 19.032,98 sendo composto por agropecuária, comercio, indústria, entre outro.

As principais atividades agrícolas são: soja, feijão, fumo, milho, batata-inglesa, trigo e cebola, tendo também as culturas permanentes erva-mate, uva, maçã, pêsego e caqui. Vale ressaltar que a cultura da soja é umas das principais culturas produzidas, chegando 10.250 ha colhidos no ano de 2018, tendo uma produção de aproximadamente 38.438 toneladas.

De acordo com dados do IPARDES (tabela 1), a maioria dos agricultores é proprietária dos estabelecimentos, sendo 1.384 propriedades abrangendo uma área de 21.945 ha, e o restante atuando na condição de arrendatário, parceiro, comodato e produtor sem área.

**Tabela 1.** Estabelecimentos agropecuários e área segundo a condição do produtor, dados de 2017.

CONDIÇÃO DO PRODUTOR	ESTABELECEMENTOS	ÁREA (ha)
Proprietário	1.384	21.945
Assentado sem titulação definitiva	-	-
Arrendatário	46	679
Parceiro	25	x
Comodato	31	179
Ocupante	-	-
Produtor sem área	2	
<b>TOTAL</b>	<b>1.488</b>	<b>23.064</b>

Fonte: Iparde (2020, p.6)

Na tabela 2 identifica-se a população ocupada por atividade econômica.

**Tabela 2.** População ocupada, dados de 2010.

ATIVIDADES ECONÔMICAS (1)	Nº DE PESSOAS
Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura	3.736
Indústrias de transformação	606
Água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e descontaminação	9
Construção	528
Comércio; reparação de veículos automotores e motocicletas	762
Transporte, armazenagem e correio	252
Alojamento e alimentação	65
Informação e comunicação	9
Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados	15
Atividades imobiliárias	5
Atividades profissionais, científicas e técnicas	32
Atividades administrativas e serviços complementares	135
Administração pública, defesa e seguridade social	248
Educação	315
Saúde humana e serviços sociais	133
Outras atividades de serviços	96
Serviços domésticos	304
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	5
Atividades mal especificadas	318
<b>TOTAL</b>	<b>7.571</b>

Fonte: Iparde (2020 p. 21-22).

Em análise aos dados da tabela, verifica-se que a maioria das pessoas residentes no município de Quitandinha tem com principal atividade econômica a

agropecuária, na sequência o maior volume se concentra no comércio e indústria de transformação.

### 3 O PROJETO

Com a grande procura de serviços ofertados pela Cresol agência de Contenda, por moradores da cidade de Quitandinha e região, a implantação de uma agência na cidade de Quitandinha se torna viável e propicia colher bons negócios, por abranger maior público alvo.

#### 3.1 Características Gerais

A Cooperativa irá estabelecer estratégias para aproximar cooperados de acordo com o público, com o objetivo de idealizá-los e garantir a permanência.

Análise de dados SWOT é mostrada no quadro 1.

**Quadro 1.** Representação da análise SWOT

<p style="text-align: center;"><b>Forças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aproximação com o quadro social</li> <li>- Atendimento diferenciado para Pessoa Física e Pessoa Jurídica</li> <li>- Financiamentos para Crédito Rural e Crédito para empresas</li> <li>- Diversas modalidades de créditos com recursos da própria Cooperativa</li> <li>- Opção de investimentos com vários prazos e taxas de juros negociáveis</li> <li>- Distribuição de sobras</li> <li>- Pagamento de juros ao Capital</li> <li>- Taxas de juros por relacionamento</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Fraquezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de conhecimento da marca Cresol</li> <li>- Melhoria do aplicativo Internet Banking</li> <li>- Melhorias na processadora do Cartão Cresol</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Parceria com Sindicato dos Trabalhadores Rurais, Secretaria da Agricultura</li> <li>- Diversidade de créditos para a agricultura</li> <li>- Cidade próxima da Capital Curitiba, facilitando a comercialização da produção</li> <li>- Cidades próximas com abrangência como Piên, Campo do Tenente, Agudos Sul e Mandirituba</li> <li>- Atendimento para agricultores do cultivo de fumo</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Ameaças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concorrentes nas linhas de crédito rural jurídica, sendo Sicred, Banco do Brasil e Bradesco</li> <li>- Possibilidade de inadimplência</li> <li>- Problemas climáticos, que possa comprometer a produção</li> </ul>

**Fonte:** produzido pelo autor (2020).

O ponto forte principal da cooperativa é o atendimento diferenciado com a aproximação do quadro social, onde busca a fidelização do cooperado, sempre deixando a vontade, para questionar e esclarecer dúvidas. Pois, com o grande avanço da tecnologia, várias instituições estão se modernizando e perdendo espaço de atendimento presencial ao cliente, priorizando o acesso aos aplicativos.

Em cidades menores, como no caso de Quitandinha, a população prefere o atendimento presencial, pois não confiam na tecnologia. O diferencial da Cresol está na aproximação da população, além do atendimento na agência, faz-se visitas nas propriedades, realizam encontros, como exemplo: o lançamento do plano safra, as Assembleias de fechamento de ano (distribuição de sobras do exercício anual), entre outros eventos, buscando assim estar sempre em contato com seus cooperados.

Outro item de relevância seria a agilidade na análise e liberação do crédito, sendo ele liberado no dia ou até em três dias úteis, dependendo do valor solicitado. Tendo também a disponibilidade de crédito rápido, através do pronaf e pronamp para os produtores de grãos e hortaliças, abrangendo o fumageiro, com o financiamento do custeio agrícola com recursos do pronaf, com juros mais acessíveis.

Uma grande oportunidade que as cooperativas de crédito têm a seu favor é a parceria com Sindicato dos trabalhadores rurais, Secretaria da Agricultura e Técnicos da ATER, assim fortalecendo o crédito agrícola na região, com um atendimento diferenciado, aproximando mais cooperados para a Cooperativa.

A maior fraqueza que se encontra na marca Cresol, que ainda ocorre à falta de conhecimento apesar da grande expansão de agências em regiões próximas à cidade, pois gera ainda dúvidas e incertezas aos produtores, por ser uma modalidade nova de atendimento aos mesmos. Para suprir essa dificuldade, a divulgação e apresentação da marca na cidade através de encontros, festas na região, visitas em propriedades, trazem a confiança e o conforto aos produtores para aproximação dos mesmos à cooperativa. Outra melhoria que precisa de atenção é na processadora do cartão, pois ainda apresenta problemas apesar da mudança de bandeira.

Todas as informações que estão compondo a Matriz Swot referem-se à abertura de uma agência na cidade de Quitandinha, cujas análises estão sendo

observadas para que a abertura da agência realmente possua viabilidade econômica.

### **3.2 A Análise de Mercado**

Alguns agricultores da área rural de Quitandinha já têm procurado a Cresol na Agência mais próxima, que é a de Contenda, para fazer financiamentos agrícolas e movimentações financeiras, pois os juros são mais atrativos, compensando o deslocamento. O Sindicato Rural da cidade também já procurou a agência de Contenda para informações de possível abertura de uma agência na cidade de Quitandinha, pois os agricultores rurais procuram por um estabelecimento bancário que disponibilize crédito com juros mais atrativos e disponibilizem mais atenção para a categoria. Portanto, é pertinente o grande interesse da comunidade para a vinda da Cresol.

O público cooperado da Cresol Triunfo são agricultores familiares, e inicialmente é o mesmo público que está sendo abordado em Quitandinha, que além de oferecer as soluções financeiras, a Cresol preza pelo relacionamento com o quadro social, uma instituição que se preocupa com as questões sociais, ambiental e cultural do município.

Os principais concorrentes identificados na cidade destacam-se o Sicred; Banco do Brasil; Itaú e o Bradesco. Nossos grandes concorrentes na linha rural é o Banco do Brasil e Sicred, mas nos momentos de hoje temos um grande ponto forte que a cooperativa de crédito não fechou nesta pandemia, não deixando os associados desassistidos. E também apresentando agilidade e rapidez nas análises e liberação de crédito disponibilizando menor juro de mercado, assim ganhando credibilidade e ampliando sua carteira de cooperados.

Como visto anteriormente a cidade de quitandinha conta com grande parte dos moradores na área rural de acordo com o Iparde o município de Quitandinha no ano de 2019 teve uma movimentação de R\$ 14.864.729,25 em financiamentos da agricultura, divididos entre crédito de custeio e Investimentos (tabela 3).

**Tabela 3:** Financiamentos a Agricultura e a Pecuária 2019.

TIPO DE ESTABELECIMENTO	CONTRATOS	VALOR (R\$ 1,00)
Agricultura	627	14.864.729,25
Custeio	499	8.002.603,54
Investimentos	128	6.862.125,71
Pecuária	8	398.953,69
Custeio	5	174.922,03
Investimentos	3	224.031,66

Fonte: Ipardes (2020, p.25).

A prospecção de clientes será de forma segmentada e personalizada. Inicialmente, com foco nos produtores rurais que produzem diversas culturas: grãos, verduras e frutíferas. A cresol vai fomentar linhas de crédito de repasse: especialmente pronaf e pronamp para custeio e investimento dessas culturas, pois é muito ágil na liberação do crédito rural.

A segunda segmentação será com foco nos produtores de fumo, categoria que acaba sendo pouco assistida pela concorrência. A cresol possui uma linha de crédito específica disponibilizada pelo BNDES para esta categoria, sem contar os mais de 15 anos de atuação com os produtores fumageiros.

A terceira segmentação será o público urbano e empresarial, seja pessoa física ou jurídica, disponibilizando os produtos e serviços bancários para cada classe.

Concernente à vantagem é competitiva, visando estratégia de crescimento voltada para conquista de novos territórios, de novos cooperados de acordo com o público a ser atingido e estratégia de posicionamento de mercado visando rentabilidade econômica que contribua com os objetivos macroeconômicos.

### 3.3 Tamanho e Localização

O local da instalação da agência será na Rua Pedro Zolner nº 458, sala 1 – Bairro Bom Jesus Quitandinha, Paraná, uma sala comercial de 106,55 m<sup>2</sup> que fica próximo a prefeitura Municipal. É uma sala nova, que necessitará de algumas modificações, como pintura, divisórias, instalação de porta giratória, e estrutura de vidros por motivo de adequação do *layout* da cooperativa (Foto 1).

**Foto 1.** Sala comercial



**Fonte:** Imobiliária Andrade Lemos, 2020.

Foi optado por esta sala, pois na cidade não conta com muitos imóveis para locação e a mesma foi a que melhor se enquadrou nos requisitos de localização e tamanho para o início das atividades. O valor do aluguel será de R\$ 1.100,00 (mil e cem reais) ao mês, o contrato de aluguel será de vigência de um ano, com possível renovação automática para o mesmo período.

A agência será direcionada para o foco comercial, com amplo espaço de atendimento aos cooperados, vai ser disponibilizado um espaço para caixas, terminal eletrônico, local para água, café e chimarrão, espaço para retaguarda aonde será instalado o cofre, ambiente para cozinha, banheiro para o público, e harmonização do ambiente com folhagens, sofás cadeiras gerando bem estar aos cooperados e público em geral.

Toda a estrutura do financeiro, análise de crédito e controles internos que compõem a retaguarda serão alocados na sede administrativa em São João do Triunfo, que vai fornecer todo o suporte necessário à nova agência. O diretor Claudio Roberto Stabach (membro do Conselho de Administração) será o responsável pela atuação de representação da Cresol no município de Quitandinha, e acompanhará os trabalhos da nova agência. Além do suporte das áreas de retaguarda da sede administrativa, terá o acompanhamento dos diretores executivos que compõem a

governança da Cresol Triunfo, Sula Zapotoczny Koeche diretora de negócios e Rafael Stanski Lara diretor administrativo.

#### 4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL

O principal investidor da agência Quitandinha será a Cresol Triunfo, conforme tabela 4, são citados os custos iniciais para abertura da agência, sendo um total aproximado de R\$ 384.930,18, sendo orçados máquinas e equipamentos de informática, móveis, utensílios de cozinha, porta giratória, fachada, pintura, entre outros.

**Tabela 4:** Custos da implantação da agência em Quitandinha.

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR TOTAL
Computadores I3, Monitor, Mouse e teclado	5	17.784,75
Licença pacote Office	5	4.715,00
Switch Dell Network	1	5.420,18
Impressora HP e Brother (cheques)	2	5.917,21
Terminal de Senhas	1	3.819,35
Monitores 43"	2	4.577,00
Cofre e fechadura digital	1	18.796,95
Ar Condicionado	2	17.531,75
Mão de Obra Ar Condicionado		10.000,00
Central Telefônica + Nobreak		18.413,53
Impressora Bematech	2	2.300,00
Leitora de cód. barras	2	1.610,00
Kit Tv Cresol	1	2.150,50
Porta Giratória	1	16.617,49
Relógio Ponto	1	5.922,50
Cozinha (fogão/purificador de agua)	1	800,00
ATM - Caixa Eletrônico	1	60.500,00
Tintas e Serviço de Pintura		1.356,00
Preliminar		17.820,00
Civil		75.640,00
Elétrica		39.000,00
Comunicação visual interna e externa		5.198,00
Kit enxoval		3.439,97
Móveis		45.600,00
<b>TOTAL</b>		<b>384.930,18</b>

**Fonte:** produzido pelo autor (2020).

O orçamento contempla uma agência 2.0 com padrão mobília *light*, uma linha moderna, mas inferior ao padrão *Plus*, com custos mais baixos que contemplam as necessidades do público alvo a ser prospectado.

## 5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO

O plano econômico-financeiro possui como finalidade analisar o valor que será investido no negócio, o saldo das despesas e receitas calculadas de acordo com os objetivos projetados para serem alcançados a cada semestre, dentro de um prazo de 3 anos, com isso avaliando a viabilidade econômica. Foi possível realizar o cálculo aproximado das receitas e despesas que envolvem todo o negócio, como pode ser analisado no Quadro 6.

**Quadro 2.** Projeção financeira da agência Cresol em Quitandinha

Receitas	Ano 1		Ano 2		Ano 3	
	semestre 1	semestre 2	semestre 3	semestre 4	semestre 5	semestre 6
Financeiras (Centralizada)	R\$ 4.100,40	R\$ 4.824,00	R\$ 4.775,76	R\$ 6.512,40	R\$ 8.562,60	R\$ 8.442,00
Prestação de serviços	R\$ 49.920,00	R\$ 68.640,00	R\$ 74.880,00	R\$ 99.840,00	R\$ 112.320,00	R\$ 124.800,00
Empréstimos	R\$ 150.000,00	R\$ 225.000,00	R\$ 375.000,00	R\$ 450.000,00	R\$ 600.000,00	R\$ 900.000,00
Outras receitas	R\$ 44.000,00	R\$ 60.500,00	R\$ 66.000,00	R\$ 88.000,00	R\$ 99.000,00	R\$ 110.000,00
<b>Total de Receitas</b>	<b>R\$ 248.020,40</b>	<b>R\$ 358.964,00</b>	<b>R\$ 520.655,76</b>	<b>R\$ 644.352,40</b>	<b>R\$ 819.882,60</b>	<b>R\$ 1.143.242,00</b>

  

Despesas	Ano 1		Ano 2		Ano 3	
	semestre 1	semestre 2	semestre 3	semestre 4	semestre 5	semestre 6
Salários	R\$ 99.300,00	R\$ 99.300,00	R\$ 110.000,00	R\$ 110.000,00	R\$ 115.500,00	R\$ 115.500,00
Encargos Sociais	R\$ 69.510,00	R\$ 69.510,00	R\$ 77.000,00	R\$ 77.000,00	R\$ 80.850,00	R\$ 80.850,00
Despesas de informática	R\$ 40.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 15.000,00
Despesas captação	R\$ 45.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 93.000,00	R\$ 135.000,00	R\$ 180.000,00
Despesas provisões	R\$ 32.500,00	R\$ 15.000,00	R\$ 27.500,00	R\$ 15.000,00	R\$ 28.750,00	R\$ 53.750,00
Outras despesas	R\$ 80.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 105.000,00	R\$ 110.000,00
<b>Total Despesas</b>	<b>R\$ 366.310,00</b>	<b>R\$ 353.810,00</b>	<b>R\$ 404.500,00</b>	<b>R\$ 415.000,00</b>	<b>R\$ 485.100,00</b>	<b>R\$ 555.100,00</b>

  

Resultado financeiro	<b>-R\$ 118.289,60</b>	R\$ 5.154,00	R\$ 116.155,76	R\$ 229.352,40	R\$ 334.782,60	R\$ 588.142,00
Resultado acumulado	<b>-R\$ 118.289,60</b>	<b>-R\$ 113.135,60</b>	R\$ 3.020,16	R\$ 232.372,56	R\$ 567.155,16	R\$ 1.155.297,16

**Fonte:** produzido pelo autor (2020).

De acordo com o Quadro 2, verifica-se que o maior volume de receitas seja com o crédito comercial, seguido das prestações de serviços sendo eles: seguros, repasses, cartões, consórcios, pagamentos de boletos. No primeiro ano o faturamento médio por mês será de R\$ 50.582,04, já no segundo ano o faturamento

quase duplica sendo R\$ 97.084,0. E no terceiro ano apresenta um aumento bem expressivo, R\$ 163.593,72.

No primeiro ano as despesas serão maiores que o valor arrecadado com receitas com receitas de produtos e serviços, portanto, a previsão seja de um saldo negativo de R\$ -118.289,60. No segundo ano, as despesas já se tornam menores que as receitas, proporcionando um resultado positivo de R\$ 232.372,56. E, no terceiro ano a agência obterá um resultado financeiro de R\$ 1.155.297,16 apresentando um resultado bem satisfatório.

Em análise ao capital inicial investido que será de R\$ 384.930,16, utilizando a base de cálculo *payback* simples a agência levará 4,69 semestres (28,14 meses) para retornar o custo investido, sendo demonstrado no Quadro 3.

**Quadro 3.** Cálculo do *payback* simples.

Payback Simples	Semestre	Retorno	Saldo	Retorno em Semestres	Retorno em Meses
Investimento inicial	0 <sup>o</sup>	-R\$ 384.930,18	-R\$ 384.930,18		
	1 <sup>o</sup>	-R\$ 118.289,60	-R\$ 503.219,78	-	-
	2 <sup>o</sup>	R\$ 5.154,00	-R\$ 498.065,78	-	-
	3 <sup>o</sup>	R\$ 116.155,76	-R\$ 381.910,02	-	-
	4 <sup>o</sup>	R\$ 229.352,40	-R\$ 152.557,62	-	-
	5 <sup>o</sup>	R\$ 334.782,60	R\$ 182.224,98	-	-
	6 <sup>o</sup>	R\$ 588.142,00	R\$ 770.366,98	4,69	28,14

Fonte: produzido pelo autor (2020).

Já utilizando a análise de cálculo *payback* descontado (Quadro 4), sendo necessário determinar o efeito do tempo sob os recursos através de taxa mínima de atratividade, percebe-se que o tempo para retorno do valor investido será de 4,74 semestre (28,41 meses).

**Quadro 4.** Cálculo do *payback* descontado.

Payback Descontado	Semestre	Retorno	Retorno Descontado	Saldo	Retorno em Semestres	Retorno em Meses
Investimento inicial	0	-R\$ 384.930,18	-R\$ 384.930,18	-R\$ 384.930,18		
Taxa Mínima de Atratividade (TMA) 1,46%	1	-R\$ 118.289,60	-R\$ 116.592,07	-R\$ 501.522,25	-	-
	2	R\$ 5.154,00	R\$ 5.007,14	-R\$ 496.515,12	-	-
	3	R\$ 116.155,76	R\$ 111.226,46	-R\$ 385.288,65	-	-
	4	R\$ 229.352,40	R\$ 216.467,71	-R\$ 168.820,95	-	-
	5	R\$ 334.782,60	R\$ 311.440,56	R\$ 142.619,61	-	-
	6	R\$ 588.142,00	R\$ 539.283,26	R\$ 681.902,87	4,74	28,41

Fonte: produzido pelo autor (2020).

## **6 OBSERVAÇÕES FINAIS**

O plano de negócios teve por objetivo analisar a viabilidade econômica do município de Quitandinha, para uma possível abertura de uma agência Cresol vinculada a Cresol Triunfo.

Foram levantadas e analisadas informações sobre o município, e alguns pontos se destacaram na pesquisa. A cidade possui população predominante de moradores rurais, sendo um total de 71% e conta com 4 instituições financeiras. No ano de 2019 a cidade obteve um valor de aproximadamente 14 milhões de recursos administrados no município para a agricultura, destinado ao crédito de custeio agrícola e investimento, demonstrando a grande procura e necessidade por instituições que realizem um atendimento e acompanhamento diversificado para estas modalidades de crédito.

A estrutura da agência será modernizada para possibilitar maior receptibilidade dos cooperados, a agência contará com estratégia personalizada para melhor atender os produtores rurais, em especial os fumageiros.

Concluindo a análise do plano financeiro, a abertura da agência Cresol na cidade de Quitandinha se torna viável economicamente e irá proporcionar crescimento nos indicadores da Cresol Triunfo.

## 7 REFERÊNCIAS

CRESOL INSTITUTO. **Institucional**.2020. Disponível em: <https://www.cresolinstituto.org.br/institucional/>. Acesso em: 22 Jun. 2020.

IBGE. **Quitandinha**. 2019. Disponível em: Acesso em: 20 jun. 2020.

IMOBILIARIA ANDRADE LEMOS. **Sala comercial central**. 2020. Disponível em: . Acesso em: 24 Jun. 2020.

INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – IPARDES. **Caderno Estatístico - Município de Quitandinha**. Jun. 2020. Disponível em: Acesso em: 24 jun. 2020.

## 8 MEMÓRIA DESCRITIVA

- As receitas foram determinadas através de ganhos com financiamentos, spread e rendimentos de aplicação;
- As despesas são todas as necessária para manter o funcionamento da agência (água, luz, telefone, material de expediente, copa e cozinha, entre outros);
- A taxa utilizada para o cálculo *payback*, foi através do CDI do mês de março de 2020 com valor de 0,34%;