

## RELATÓRIO TÉCNICO Nº 0031025

### ESTUDO DE VIABILIDADE BANCÁRIA DE PIQUET CARNEIRO

#### APRESENTAÇÃO

O presente relatório tem como objetivo analisar a **viabilidade** da instalação de uma **agência bancária ou ampliação dos serviços financeiros já existentes** no município de **Piquet Carneiro**, Ceará, a partir de indicadores socioeconômicos, dados populacionais e informações primárias referentes ao uso e à oferta de serviços financeiros na localidade.

Piquet Carneiro possui uma **população** estimada em **16.616 habitantes** (IBGE, 2022). A densidade populacional é de 28,2 habitantes por quilômetro quadrado. Já o Produto Interno Bruto (**PIB**) do município é de aproximadamente **R\$ 162 milhões**, resultando em um PIB per capita de R\$ 9.749,00.

A composição econômica de Piquet Carneiro revela uma estrutura fortemente dependente da **administração pública**, que responde por **49,9% do Valor Adicionado Bruto (VAB)** municipal, segundo dados do IBGE (2021). Esse percentual é significativamente superior à média cearense, onde as atividades de administração, defesa, educação e saúde públicas e seguridade social representam cerca de 23,0% do total. Tal discrepância evidencia **o peso do setor público na economia local** e sua importância como principal indutor de renda e emprego.

Já o **setor de serviços**, que tradicionalmente lidera a geração de valor no estado – com 50,3% do VAB cearense –, possui participação relativamente menor em Piquet Carneiro, alcançando **28,7%** do total municipal. A **indústria** apresenta desempenho mais modesto, com **2,8%** do VAB municipal. A **agropecuária**, por sua vez, destaca-se positivamente no município, com **18,5%** do valor adicionado, bem acima da média estadual de 6,2%. Esse resultado demonstra **a relevância**

**das atividades rurais na base produtiva local**, refletindo a importância da agricultura familiar e da pecuária como sustentação econômica no território.

Dado esse cenário, a **ausência** de uma **agência física** no município tem gerado efeitos relevantes na rotina dos moradores e no funcionamento do comércio local, resultando em custos adicionais, evasão de recursos para cidades vizinhas e dificuldades de inclusão financeira, especialmente entre **idosos** e **beneficiários de programas sociais**.

Diante desse contexto, torna-se essencial compreender o papel estratégico que uma instituição financeira pode exercer no desenvolvimento local, seja pela oferta de crédito, pelo estímulo ao empreendedorismo ou pela facilitação de transações econômicas que sustentam a circulação de renda no próprio município. Além disso, a análise considera o crescimento do uso de ferramentas digitais, como o PIX, e os limites impostos pela atual estrutura de postos eletrônicos e correspondentes, que não atendem plenamente às demandas da população e dos comerciantes.

Assim, este estudo busca oferecer subsídios técnicos que embasem decisões de instituições financeiras e gestores públicos quanto à viabilidade e ao potencial de mercado de Piquet Carneiro, demonstrando que a instalação de uma agência bancária no município ou mesmo a ampliação de numerários físicos não apenas responde a uma necessidade social evidente, mas também representa uma oportunidade estratégica para a dinamização da economia local e para a promoção de maior inclusão financeira.

## **1. O PAPEL DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO LOCAL**

Tradicionalmente, entende-se o conceito de intermediação financeira como o processo de captação de recursos entre os agentes superavitários

(poupadores) e deficitários (devedores), processo esse realizado principalmente por instituições financeiras<sup>[1]</sup>.

Observa-se que instituições financeiras, especialmente **bancos**, possuem um papel mais ativo na **dinâmica econômica**, em que, por meio da concessão de crédito, possuem a capacidade de gerar valor, resultando na criação de poder de compra adicional. Dessa forma, essa visão se destoa de uma concepção mais tradicional pelo entendimento de que o investimento não necessita da existência de poupança prévia, conferindo às instituições bancárias condições para impulsionar a atividade econômica e, conseqüentemente, a de fomentar o crescimento <sup>[2]</sup> <sup>[3]</sup>.

Dessa forma, a disponibilidade de serviços bancários, tais como meios de pagamento, instrumentos de poupança, crédito e seguros, possuem impacto significativo para a **segurança financeira das famílias e para a expansão das atividades produtivas**, por permitir proteção contra riscos, formação de patrimônio e condições propícias para investimentos por meio da alocação de capital <sup>[4]</sup>. Em locais menos desenvolvidos, onde há possibilidade de concentração de depósitos, estimula-se a manutenção das agências bancárias por meio da mobilização de recursos locais segundo a demanda dos agentes e baixa competição <sup>[1]</sup>.

Quanto ao estímulo econômico, o crédito desempenha **papel fundamental tanto para pequenos empreendedores urbanos quanto para agricultores familiares**, configurando-se como mecanismo de inclusão financeira e de fortalecimento das atividades produtivas <sup>[5]</sup>.

A inclusão financeira refere-se à garantia de que os agentes econômicos tenham acesso a serviços financeiros básicos, segundo suas necessidades <sup>[4]</sup>. Nesse contexto, o acesso efetivo da população ao sistema financeiro, permite-lhes segurança ao armazenar seus ativos, bem como a transferência eficiente dos mesmos, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida <sup>[5]</sup>. Ademais,

ênfatiza-se que a ampliação desse acesso promove um ciclo virtuoso, onde, por meio da maior inserção de indivíduos na economia formal, é fomentado o **crescimento econômico**, que, por sua vez, promove a formação de poupança e investimentos para o setor produtivo, através de uma maior inclusão.

Nesse sentido, é essencial para a efetivação deste processo a capilaridade do sistema financeiro, isto é, a **presença física das instituições bancárias** (especialmente em municípios de menor porte), seu principal vetor, combatendo o processo de concentração de agências financeiras em locais de maior renda <sup>[5]</sup> <sup>[3]</sup>.

Por fim, observa-se a importância da presença de instituições financeiras para o **fomento ao empreendedorismo e ao crescimento empresarial**, por meio da disponibilidade de recursos financeiros (crédito), serviços especializados e instrumentos de proteção (seguros). Estes serviços contribuem de forma significativa para a criação, expansão e consolidação de micro e pequenos negócios locais, ao possibilitar acesso a capital, facilitar transações e reduzir riscos operacionais, impactando diretamente o desenvolvimento local através da geração de emprego e fortalecimento da atividade empresarial, promovendo bases para um crescimento sustentável, visto também a correlação positiva entre pequenos negócios e a sustentabilidade de agências financeiras <sup>[4]</sup> <sup>[1]</sup>.

## **2. IMPACTOS SOCIOECONÔMICOS DA PRESENÇA (E AUSÊNCIA) DE AGÊNCIAS BANCÁRIAS**

Na década de 2020, presencia-se um **avanço significativo na digitalização dos serviços bancários**, com ampla utilização de cartões de crédito, aplicativos, PIX e outras formas de pagamento online. Por um lado, ao diminuir o uso de dinheiro físico, reduz-se a necessidade de atendimento humano. Por sua vez, a **existência de pessoas que não estão totalmente inseridas no universo tecnológico**, não sabem utilizar, preferem contatos mais próximos e menos robotizados ou por um

motivo distinto, esse processo tende a excluí-las e pressioná-las a **procurar por agências físicas em seu município, e quando o mesmo não possui, a se deslocar para cidades próximas.**

Mesmo com os avanços tecnológicos e a expansão dos meios digitais, a presença física das instituições financeiras ainda exerce papel relevante, favorecendo o uso de produtos bancários <sup>[6]</sup>. Além disso, a presença de agências contribui para a inclusão, promovendo educação financeira, incentivo à poupança e planejamento familiar, o que impacta positivamente o desenvolvimento social da comunidade.

**A falta de agências bancárias em uma localidade pode ocasionar o escoamento de renda** por parte de algumas famílias, pois as mesmas se deslocam até uma cidade vizinha que possua agência bancária física para sacar seu salário e com isso podem acabar gastando parte de sua renda nesta cidade <sup>[7]</sup>. Essa situação também prejudica micro e pequenos empreendedores locais, que enfrentam dificuldades, eventuais quedas nas vendas e restrições ao acesso a contas empresariais e linhas de crédito, limitando o crescimento do comércio e do setor produtivo local.

Além disso, uma pesquisa feita com os comerciantes locais de Acari - RN, ressaltou a **importância da presença de agências principalmente para idosos**, pois estes geralmente apresentam maiores dificuldades na utilização de novas tecnologias e muitas vezes não conseguem realizar suas transações por meio de ferramentas digitais <sup>[7]</sup>. Notou-se, então, que a falta de instituições que prestem serviços bancários prejudica também o comércio, pois houve aumento de inadimplência e com isso muitos comércios locais tiveram que fechar, além de provocar um deslocamento de parte do fluxo financeiro para municípios vizinhos. Esse fato, consoante aos outros citados, resultou no enriquecimento de comerciantes de outras localidades em detrimento de empreendedores locais.

Quando não há oferta de crédito no próprio município, o tomador pode recorrer a cidades vizinhas, mas isso implica em custos adicionais em comparação com a existência de uma instituição financeira em sua localidade <sup>[8]</sup>. Logo, a **ausência de agências bancárias** em muitos municípios brasileiros implica na **falta de acesso ao crédito bancário**, o que, por sua vez, pode **restringir a oferta de crédito** e, consequentemente, limitar o investimento e o crescimento econômico local <sup>[8]</sup>. Esse fenômeno também reduz a circulação monetária local e **impacta a arrecadação municipal**, afetando impostos como o **ISS** (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza), além de limitar a capacidade de políticas públicas dependentes da economia local.

É comum também que, após ataques a agências bancárias, esses órgãos financeiros optem pela menor circulação de papel moeda e promovam a utilização dos meios digitais. Em estudo publicado pelo Banco Central do Brasil em março de 2023, foi realizada uma pesquisa em diversos municípios brasileiros que visava avaliar o impacto de ataques de grupos criminosos aos bancos, na disponibilidade de dinheiro nas agências e no uso de ferramentas digitais para realização de pagamentos em municípios afetados por tais eventos, comparando-os com os municípios não afetados. **Observou-se que as agências afetadas pelos ataques sofreram uma queda de 97% no volume de caixa, além desses municípios aumentarem a utilização do PIX por cerca de dois meses após o ataque** <sup>[11]</sup>.

Em situações de ataques ou fechamento de agências, há uma rápida adaptação dos usuários aos meios digitais, mas **essa mudança costuma ser temporária e não atende igualmente a toda a população**. Além disso, tais eventos fragilizam a economia local ao reduzir a circulação de dinheiro físico, afetando o comércio e a oferta de crédito. Desse modo, percebe-se que a ausência de agências bancárias, seja por motivos estruturais ou por consequência de eventos externos, **amplia as vulnerabilidades sociais e econômicas**, provocado pelo extravasamento do capital local para cidades vizinhas. Isso impacta negativamente a estrutura econômica municipal,



causando queda na base produtiva e comercial. Assim, reforça-se a importância da presença física dessas instituições como fator de estabilidade e desenvolvimento para os municípios.

Ademais, a manutenção das agências bancárias depende de como o sistema financeiro local responde às expectativas de lucratividade, sendo influenciada por fatores como renda *per capita*, porte dos estabelecimentos e a participação da administração pública na renda municipal, os quais afetam a percepção de oportunidades de rendimento e, conseqüentemente, as decisões sobre a permanência ou não de agências em determinados municípios <sup>[1]</sup>.

### 3. MODELOS DE ATUAÇÃO FINANCEIRA E ALTERNATIVAS

**Os serviços financeiros podem ser ofertados de diferentes formas**, cada uma com suas particularidades e impactos no desenvolvimento local. A mais clássica repousa nos bancos tradicionais, sejam públicos ou privados, que atuam na captação de recursos dos agentes superavitários e na concessão de crédito aos deficitários. **Bancos públicos** – como Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco do Nordeste, particularmente, podem ter um papel estratégico no desenvolvimento regional, contribuindo, por exemplo, para o acesso a serviços financeiros pela população mais pobre e municípios menores. Além disso, bancos públicos frequentemente desempenham funções contracíclicas e podem operar programas direcionados de microcrédito e financiamento a políticas públicas locais, reduzindo assim falhas de mercado em regiões menos atrativas para o setor privado.

As **cooperativas de crédito**, por sua vez, representam uma alternativa importante e crescente aos bancos tradicionais, destacando-se pela participação dos membros nos resultados. Elas tendem a atender locais menos populosos e predominantemente rurais, contribuindo para a bancarização e o desenvolvimento local. As cooperativas de crédito funcionam como substitutas das agências bancárias, reduzindo sua taxa de sobrevivência, enquanto os

postos de atendimento bancário tendem a exercer papel complementar, em razão das restrições legais que limitam o escopo de suas operações <sup>[1]</sup>.

Dessa forma, as cooperativas exercem papel fundamental em municípios onde não há agências bancárias, pois permitem a circulação de recursos dentro da própria comunidade, gerando emprego, renda e oportunidades de desenvolvimento local. Ao atenderem parcialmente a ausência de bancos tradicionais, essas instituições se tornam alternativas viáveis para promover inclusão financeira e impulsionar o crescimento econômico em cidades de menor porte <sup>[8]</sup>. É importante, porém, destacar a existência de **restrições e particularidades regulatórias que afetam o alcance das cooperativas** (por exemplo, limites operacionais, governança associativa e requisitos de capital), o que afeta sua capacidade de substituir integralmente os serviços oferecidos por bancos comerciais em todos os municípios.

Por último, os **correspondentes bancários e agências digitais** oferecem alternativas para o acesso a serviços financeiros, especialmente em áreas onde a presença física de bancos é limitada. Correspondentes bancários são entidades contratadas por instituições financeiras para oferecer serviços em seu nome, sendo essenciais para a inclusão em áreas remotas <sup>[9]</sup>. **Agências digitais e correspondentes reduzem custos de provisão, mas apresentam limitações práticas: não substituem plenamente serviços que exigem providências presenciais (verificação documental complexa, operações de crédito mais sofisticadas) e dependem fortemente da alfabetização digital dos usuários.**

Apesar do papel significativo das *fintechs* na ampliação do acesso aos serviços financeiros e na inclusão social e econômica, ainda existem desafios relacionados à segurança e à adoção tecnológica. Além disso, custos indiretos (como consumo de dados móveis, taxas de correspondentes ou tarifas pontuais) e questões de proteção ao consumidor e privacidade podem tornar certas soluções digitais menos acessíveis ou mais onerosas para públicos vulneráveis. Isso sugere que os **modelos bancários alternativos não foram**



**suficientes para atender plenamente à população não bancarizada**, evidenciando o contínuo desafio da inclusão digital e bancária <sup>[10]</sup>.

#### 4. ESTRUTURA BANCÁRIA DE PIQUET CARNEIRO

A análise da estrutura bancária de Piquet Carneiro permite compreender de que forma a dinâmica socioeconômica local influencia a demanda por serviços bancários. **O município**, embora de porte pequeno, **apresenta indicadores consistentes de movimentação financeira e de inclusão digital**, que refletem um ambiente econômico em expansão e cada vez mais integrado ao sistema financeiro nacional.

Todos os dados financeiros utilizados nesta análise foram deflacionados com base no IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo), tendo como referência o período mais recente disponível vinculado à base de dados consultada, o que garante a comparabilidade e o ajuste real dos valores monetários ao longo do tempo.

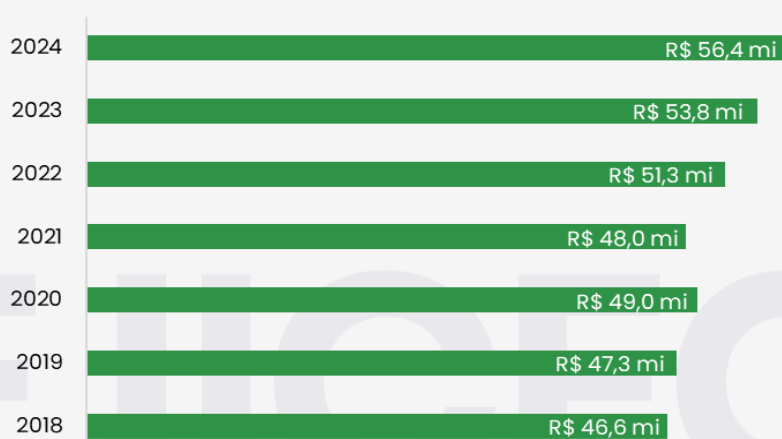
A seguir, são discutidos aspectos que ajudam a caracterizar esse cenário, como a relevância dos **benefícios previdenciários e assistenciais**, a forte adoção do **PIX, movimentação financeira municipal**, o número de **beneficiários de planos de saúde** e a relação entre o número de agências bancárias e o tamanho da população. Esses elementos fornecem uma visão abrangente sobre o potencial e a necessidade de fortalecimento da presença bancária no município.

##### 4.1 Aposentados e benefícios sociais

O município de Piquet Carneiro demonstra um **crescimento expressivo na injeção de recursos provenientes de benefícios previdenciários e assistenciais**, conforme o Ministério da Previdência Social. Entre 2018 e 2024, o valor líquido anual de benefícios, já deflacionado pelo IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo) e tendo como referência o índice relativo ao último ano analisado – 2024,

**passou de R\$ 46,6 milhões para R\$ 56,4 milhões, representando um aumento real de aproximadamente 21% no período.** Este fluxo financeiro representa uma parcela significativa e estável da economia local, indicando um mercado consumidor com poder de compra previsível e de baixo risco, um fator determinante para a análise de viabilidade bancária.

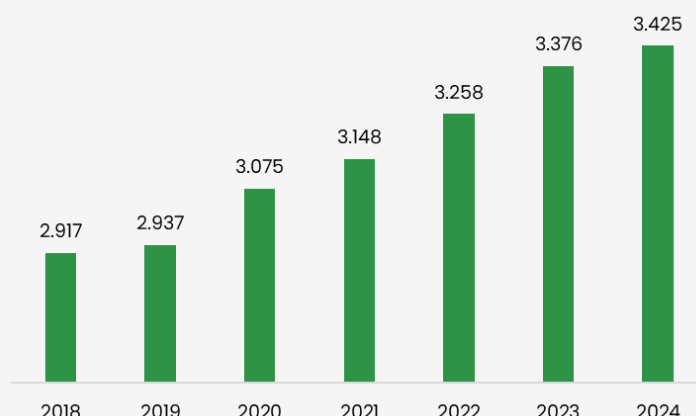
**Gráfico 1: Valor Total dos Benefícios – Piquet Carneiro (2018–2024)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Ministério da Previdência Social (2025)

**A população de beneficiários**, considerando os benefícios do regime geral de previdência social e os benefícios assistenciais e de legislação específica, também se expandiu de forma consistente, **passando de 2.917 para 3.425 no mesmo período, um aumento de 17,4%. Em 2024, aproximadamente 19,9% da população do município (cerca de 1 em cada 5 habitantes) recebia algum tipo de benefício**, demonstrando a importância desses recursos para a comunidade.

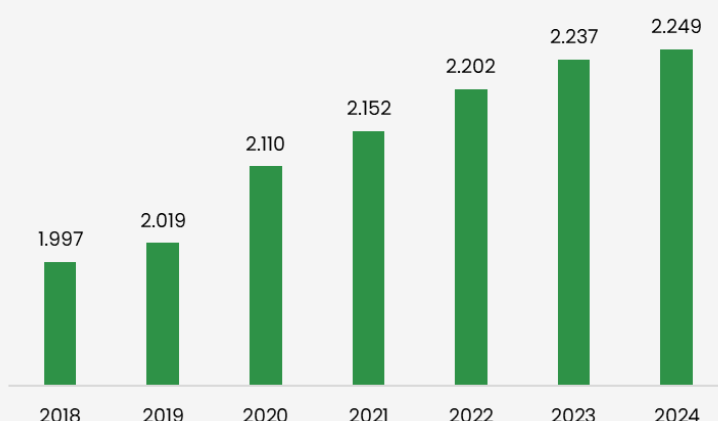
**Gráfico 2: Total de beneficiários – Piquet Carneiro (2018–2024)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Ministério da Previdência Social (2025)

**As aposentadorias** (por idade, invalidez e tempo de contribuição) são o principal componente, **representando 65,7% do total de beneficiários** e 66,5% do valor líquido em 2024. O volume financeiro, por sua vez, cresceu 17,8% entre 2018 e 2024, enquanto a quantidade se expandiu em 12,6%.

**Gráfico 3: Total de aposentadorias – Piquet Carneiro (2018– 2024)**

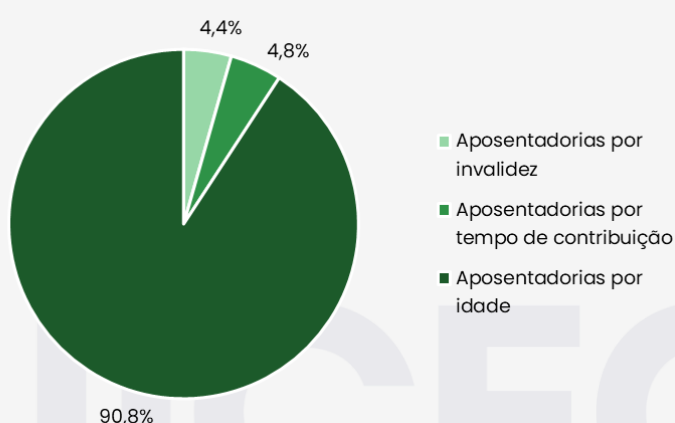


**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Ministério da Previdência Social (2025)

A categoria "**Aposentadoria por Idade**" é a mais representativa, correspondendo a mais de 90% dos aposentados. Esse indicador possui uma alta relevância, visto

que a população idosa, em muitos casos, demonstra preferência e, por vezes, necessidade de atendimento bancário presencial, seja para o recebimento de benefícios, para a realização de transações mais complexas ou simplesmente pela familiaridade com o modelo tradicional de agência.

**Gráfico 4: Composição do total de aposentadorias em Piquet Carneiro (2024)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Ministério da Previdência Social (2025)

O **valor médio mensal** por beneficiário em 2024 atingiu aproximadamente R\$ **1.370,00**, refletindo o poder de compra e reforçando a circulação de renda dentro do município. Esse montante equivale a uma **injeção média de R\$ 4,7 milhões por mês na economia local** - volume que se distribui principalmente em consumo básico, serviços e comércio. É importante ressaltar que, quanto menor a renda, maior a propensão ao consumo de produtos básicos. Isso, portanto, afeta o comércio local, uma vez que esse grupo de indivíduos - que já preferem instituições físicas e dinheiro físico, acaba se deslocando para outras cidades e adquirindo produtos no local, mesmo que Piquet Carneiro apresente a média mais baixa de cestas básicas, segundo a análise realizada no referido município.

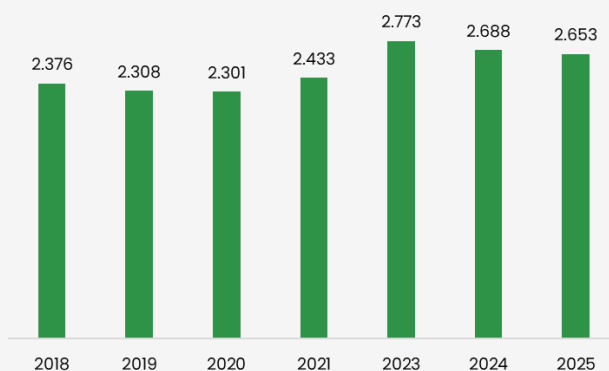
Observa-se que o crescimento constante no número e no valor dos benefícios previdenciários reforça a importância dessa renda para a sustentação

econômica de Piquet Carneiro. A relevância que os recursos oriundos do INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) têm para o município demonstra que grande parte da movimentação financeira local está vinculada ao pagamento de aposentadorias, pensões e auxílios, o que sustenta o comércio, os serviços e, de modo geral, a economia de base familiar. Tal aumento também sinaliza um potencial crescente para ampliação da base de clientes e diversificação dos produtos ofertados, como contas digitais, microcrédito e seguros.

Portanto, essa tendência de crescimento e a estabilidade das transferências previdenciárias configuram um ambiente favorável à instalação ou expansão de instituições financeiras em Piquet Carneiro. A presença bancária pode não apenas atender à demanda já existente, mas também fortalecer a inclusão financeira e fortalecer a economia local.

Ao se observar, agora, os dados referentes às famílias beneficiárias do **Bolsa Família**, conforme informações do Ministério do Desenvolvimento e Assistência Social, Família e Combate à Fome, houve uma redução gradual no número de famílias beneficiárias entre 2018 e 2020. No entanto, **os anos de 2023 e 2024 apresentaram um crescimento significativo**, indicando uma expansão da cobertura do programa. Os dados de 2025, sendo parciais (até agosto), indicam uma estabilização após o crescimento expressivo dos anos anteriores. Vale destacar que não há informações disponíveis para o período de 2022, quando o Auxílio Brasil substituiu temporariamente o Bolsa Família, o que explica a descontinuidade na série histórica.

**Gráfico 5: Quantidade de famílias beneficiárias do Bolsa Família em Piquet Carneiro (2018–2025)**

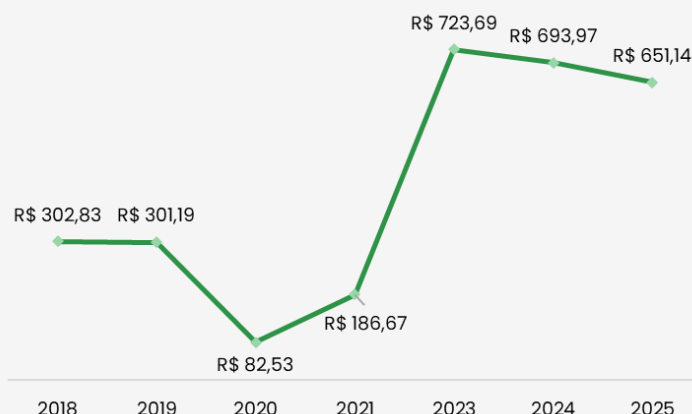


**Fonte:** EJICEC a partir de dados do MDS (2025)

Em **termos reais**, o **valor médio do benefício do Bolsa Família** mostra variações importantes ao longo do período analisado. Em 2018, o valor médio era de R\$ 302,83, mantendo-se praticamente estável em R\$ 301,19 em 2019. Com a pandemia, houve uma queda acentuada em 2020, quando o valor caiu para R\$ 82,53, reflexo das mudanças nas políticas sociais daquele período. A partir de 2021, observa-se uma recuperação gradual, com o benefício médio subindo para R\$ 186,67, até atingir **R\$ 723,69 em 2023**, após a reformulação e retomada do programa. Nos anos seguintes, os valores se mantêm em patamares elevados, alcançando **R\$ 693,97 em 2024 e R\$ 651,14 em 2025** (valores deflacionados).



**Gráfico 6: Valor médio recebido por família em Piquet Carneiro (2018-2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do MDS (2025)

Os **repasses totais ao município** seguem tendência semelhante. Entre 2016 e 2019, os valores reais mantiveram relativa estabilidade, variando de aproximadamente R\$ 9,4 milhões em 2016 para R\$ 8,3 milhões em 2019. Em 2020, ocorreu uma forte redução para R\$ 2,2 milhões, acompanhada de uma recuperação em 2021 (R\$ 4,5 milhões). A partir de 2023, os repasses registram elevação expressiva, alcançando R\$ 20,1 milhões em 2023, **R\$ 22,4 milhões em 2024 e R\$ 13,8 milhões em 2025 (considerando dados até agosto)**.

Esse **aumento real dos valores transferidos** reflete uma retomada da capacidade de proteção social e uma maior injeção de recursos federais na economia local, com impactos positivos sobre o comércio, o consumo e a movimentação financeira do município.

**Este segmento da população é um usuário frequente de serviços bancários**, principalmente para saques e acesso a benefícios, muitas vezes preferindo ou necessitando de atendimento presencial, o que indica uma alta necessidade da presença de mais agências bancárias no município.

Dessa forma, em 2024, **o valor líquido real anual de benefícios previdenciários e assistenciais** somados ultrapassou **R\$ 78 milhões**, considerando cerca de R\$ 56,4 milhões provenientes do INSS e R\$ 22,4 milhões do Bolsa Família. Esse montante representa uma **injeção mensal** média superior a **R\$ 6,5 milhões** na economia local, circulando diretamente entre famílias, comércio e serviços.

## 4.2 Fluxo financeiro municipal

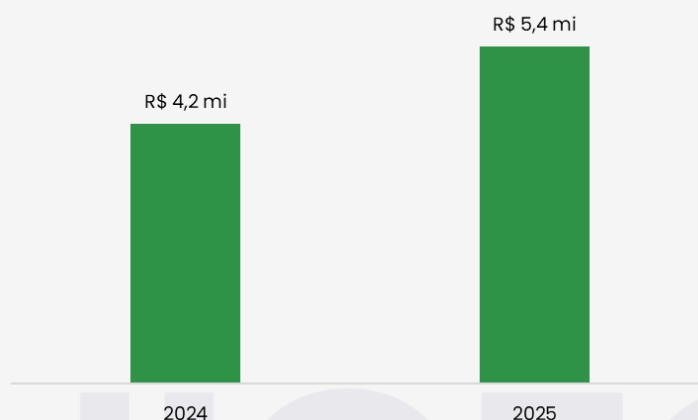
Nesse tópico será observada a dinâmica de **movimentação recente de recursos públicos em Piquet Carneiro**, considerando as principais **fontes de receita** e as diversas categorias de **despesas em termos reais** – usando como base o mês de setembro de 2025. Tal análise permite verificar a existência de um fluxo financeiro expressivo e constante, sustentado principalmente pelos pagamentos a servidores, fornecedores e instituições locais, além da arrecadação regular de receitas próprias e transferências governamentais.

As **despesas com funcionários**, que representam clientes diretos de serviços bancários, evidenciam pagamentos recorrentes e elevado volume de recursos movimentados mensalmente. Em 2024, o total de **R\$ 50,2 milhões** foi distribuído ao longo dos doze meses e em **2025, até o mês de agosto**, o valor acumulado atingiu **R\$ 43,4 milhões**, o que corresponde a aproximadamente 86,6% do montante executado no ano anterior, mesmo sem o fechamento do ano. Esse comportamento demonstra a força desse componente e uma tendência de crescimento, sinalizando **aumento de movimentação financeira e bancária ao longo dos meses**.

A **média real mensal** das despesas com pessoal em **2024** foi de **R\$ 4,2 milhões**, enquanto em **2025 (de janeiro a agosto)** já alcança **R\$ 5,4 milhões**. Esse **aumento de aproximadamente 29,9%** espelham a **ampliação da folha de pagamento municipal**, seja por novas contratações, atualização salarial ou expansão dos serviços públicos. Esse crescimento evidencia a importância da folha de pagamento como elemento de sustentação econômica local, já que a

renda proveniente dos salários municipais **alimenta diretamente o comércio, os serviços e o consumo interno.**

**Gráfico 7: Média mensal de despesas com pessoal em Piquet Carneiro**

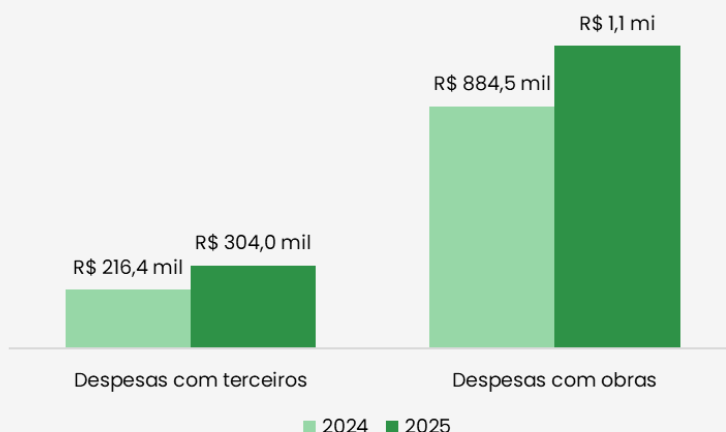


**Fonte:** EJICEC a partir de dados da Prefeitura de Piquet Carneiro (2025)

Quanto as **despesas empenhadas com terceiros**, considerando o período de **janeiro a agosto, a média mensal de 2024 foi de R\$ 216,4 mil, enquanto em 2025 subiu para R\$ 304,0 mil**, um aumento de cerca de 40,5%, evidenciando um crescimento consistente no volume e na intensidade dos desembolsos. Essa elevação indica um aumento estrutural das despesas, pressionando o fluxo de caixa e exigindo maior agilidade na aplicação de recursos.

Nesse cenário, a **existência de uma agência bancária em Piquet Carneiro torna-se um suporte relevante à gestão administrativa**. A presença de uma unidade local permitiria realizar transações com mais rapidez e segurança principalmente nos meses de maior desembolso, reduzindo deslocamentos e otimizando o controle financeiro.

**Gráfico 8: Despesas mensais médias em Piquet Carneiro**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados da Prefeitura de Piquet Carneiro (2025)

Ao verificar as **despesas com obras** entre janeiro de 2024 a agosto de 2025, aponta-se para a expansão dos investimentos públicos e a intensificação da movimentação financeira municipal. A **média mensal** de despesas em **2024** foi de **R\$ 884,5 mil** e em **2025** - considerando apenas o período de janeiro a agosto - já alcançou **R\$ 1,1 milhão, um acréscimo de 24,9%**. Esse crescimento demonstra ampliação do volume de recursos circulando na economia local, principalmente entre a administração pública e empresas de construção civil e, nesse sentido, a presença de uma agência bancária torna-se ainda mais relevante, porque permitiria agilizar os pagamentos, além de melhorar a gestão financeira dos contratos, garantindo maior eficiência na execução das obras e segurança nas transações.

A análise das receitas do município de Piquet Carneiro nos anos de 2024 e 2025 revela um cenário financeiro favorável, com destaque para o **crescimento consistente das receitas orçamentárias e para a manutenção de volumes expressivos de arrecadação** ao longo dos meses.

Em 2024, a média real mensal das receitas orçamentárias alcançou R\$ 9,4 milhões, enquanto as receitas extraorçamentárias apresentaram média real de

R\$ 6,8 milhões, resultando em médias de **movimentações superiores a R\$ 16 milhões por mês**. Em **2025**, considerando o período de janeiro a agosto, observa-se que as receitas orçamentárias já alcançam média real mensal próxima de **R\$ 9,1 milhões**, o que evidencia um avanço na base financeira recorrente do município.

Mesmo com a redução de 32,4% nas receitas extraorçamentárias em 2025 – que passaram de uma média real de R\$ 6,8 milhões em 2024 para R\$ 4,6 milhões até agosto de 2025 – o município mantém um **fluxo médio mensal total superior a R\$ 13,7 milhões**, somando as duas categorias de receitas.

A expressiva movimentação mensal de recursos, especialmente com a **folha de pagamento e as contratações públicas**, exige agilidade nas operações financeiras, segurança nos repasses e facilidade de acesso para servidores, fornecedores e empreendedores locais. **Uma agência permitiria otimizar a gestão dos pagamentos públicos, reduzir deslocamentos para municípios vizinhos e estimular a circulação de renda dentro da própria cidade.**

Em conjunto, nota-se uma base econômica diversificada, com entradas de capital estáveis e de caráter contínuo no município, que garantem previsibilidade e intensidade às transações locais. O volume mensal real médio de mais de R\$ 6,5 milhões provenientes de benefícios previdenciários e assistenciais, somado à expressiva folha de pagamento da administração pública – que movimenta cerca de R\$ 4 a R\$ 5 milhões por mês –, demonstra que **uma parcela significativa da renda municipal é originada de fontes regulares e de baixo risco**. Esse padrão de estabilidade assegura não apenas o consumo constante das famílias, mas também a circulação de recursos em todo o comércio e setor de serviços locais.

Além disso, a expansão das despesas públicas com pessoal, contratações de terceiros e obras reforça a tendência de crescimento econômico e financeiro do município, ampliando o volume de operações bancárias e a necessidade de

uma estrutura mais robusta para atendimento. As receitas municipais, com médias mensais superiores a R\$ 13 milhões (2025), revelam um fluxo financeiro expressivo que exige maior capacidade operacional e logística para execução de pagamentos e recebimentos. Assim, o conjunto dos dados indica que **Piquet Carneiro apresenta condições para a instalação ou expansão de uma unidade bancária**, visto que a combinação entre forte dependência de transferências regulares, elevação das despesas públicas e aumento do poder de consumo local cria um cenário de movimentação contínua, previsível e altamente propício à presença de serviços financeiros permanentes.

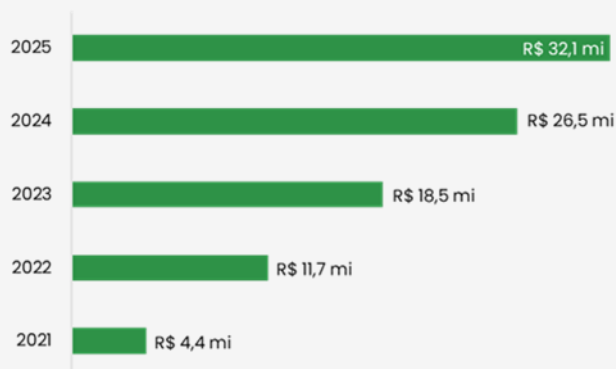
### 4.3 Transações PIX

O PIX revolucionou o cenário de pagamentos no Brasil, e Piquet Carneiro particularmente, demonstra um crescimento expressivo no volume e na quantidade de transações PIX desde sua implementação. Entre os anos de 2021 e 2025 (setembro), segundo dados do Banco Central, observa-se um crescimento expressivo na movimentação financeira do município de Piquet Carneiro, evidenciado pelo aumento significativo tanto nos valores transacionados quanto no número de participantes envolvidos nas operações de pagamento e recebimento.

No segmento de **pessoas físicas (PF)**, o volume real total movimentado por pagadores passou de aproximadamente **R\$ 4,4 milhões em 2020 para R\$ 32,1 milhões até setembro de 2025, representando uma variação superior a 620%**. O **número de operações** também apresentou expansão relevante, **saltando de 16.437 para 209.701** registros no mesmo período.

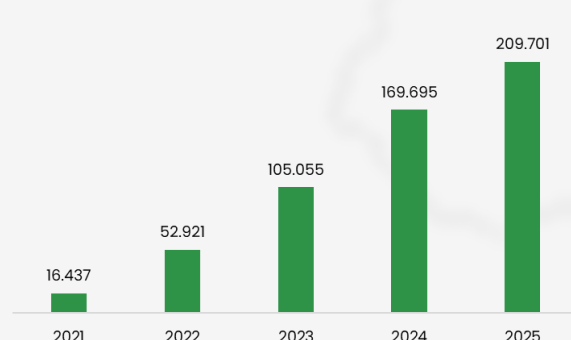


**Gráfico 9: Valor médio mensal movimentado (R\$) por pagadores PF - Piquet Carneiro (2021-2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Bacen (2025)

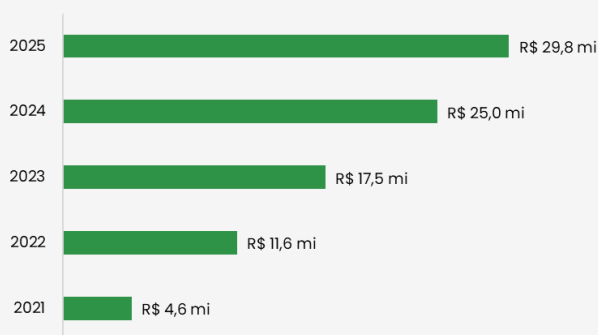
**Gráfico 10: Quantidade de operações realizadas por pagadores PF - Piquet Carneiro (2021-2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Bacen (2025)

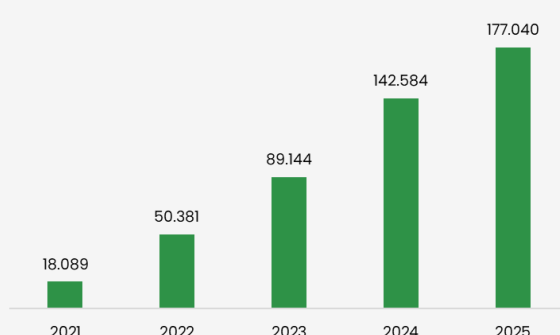
Entre os **recebedores PF**, o comportamento foi semelhante, com os valores reais totais passando de **R\$ 4,6 milhões em 2021 para R\$ 29,8 milhões em 2025**, acompanhados por um aumento na quantidade de registros de 18.089 para 177.040. Esses indicadores refletem um forte aquecimento no consumo local, sustentado por uma base crescente de transferências de renda, benefícios sociais e fluxo comercial interno.

**Gráfico 11: Valor médio mensal movimentado (R\$) por recebedores PF - Piquet Carneiro (2021-2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Bacen (2025)

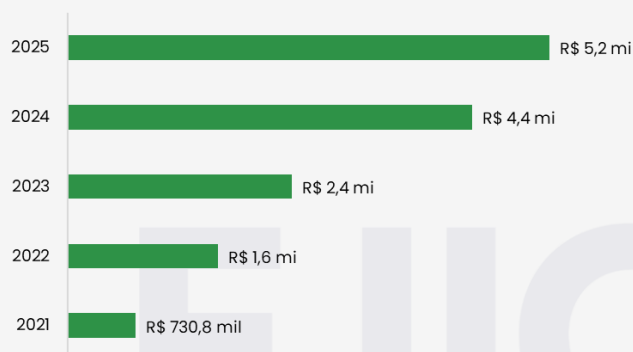
**Gráfico 12: Quant. de operações realizadas por recebedores PF - Piquet Carneiro (2021-2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Bacen (2025)

No caso das **peças jurídicas (PJ)** em Piquet Carneiro, os dados evidenciam um avanço expressivo no uso do sistema financeiro digital, sinalizando maior integração do setor produtivo local com o mercado formal. Entre 2021 e 2025, o valor médio mensal movimentado por pagadores PJ aumentou de **R\$ 730,8 mil para R\$ 5,2 milhões**, representando um crescimento de **610,6%**.

**Gráfico 13: Valor médio mensal movimentado (R\$) por pagadores PJ - Piquet Carneiro (2021-2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Bacen (2025)

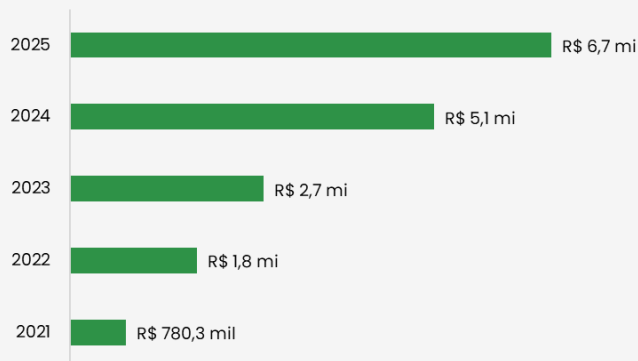
**Gráfico 14: Quantidade de operações realizadas por pagadores PJ - Piquet Carneiro (2021-2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Bacen (2025)

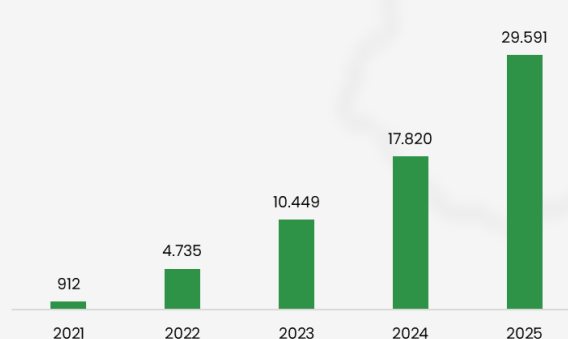
De forma paralela, os **recebedores PJ** apresentaram elevação ainda mais acentuada, com o valor médio mensal passando de **R\$ 780,3 mil para R\$ 6,7 milhões - uma variação de +758,5%** no período. Além do incremento nos valores, também houve expansão no volume médio de operações mensais, que subiu de 902 transações em 2021 para 7.789 operações em 2025 entre pagadores PJ, e de 692 para 29.598 operações entre recebedores PJ. Esse comportamento demonstra amadurecimento das relações comerciais locais, **crescimento do número de empresas com movimentação financeira** relevante e forte **expansão da base de clientes corporativos** que utilizam serviços bancários digitais.

**Gráfico 15: Valor médio mensal movimentado (R\$) por recebedores PJ – Piquet Carneiro (2021–2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Bacen (2025)

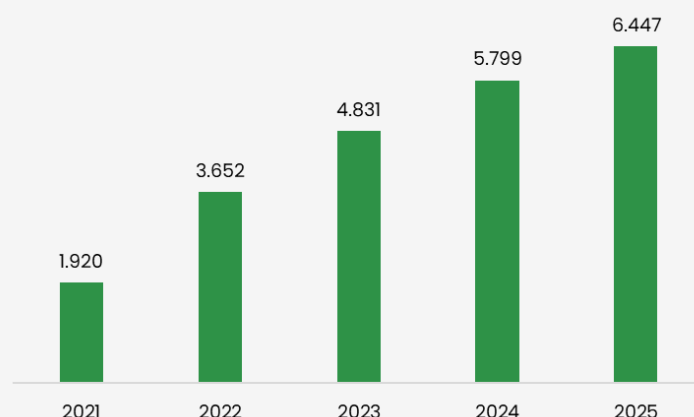
**Gráfico 16: Quantidade de operações realizadas por recebedores PJ – Piquet Carneiro (2021–2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Bacen (2025)

Considerando a média entre pagadores e recebedores pessoa física, o número de usuários ativos de PIX em Piquet Carneiro passou de cerca de 1.920 em 2021 para **6.447 em 2025**, representando uma expansão de quase 235,8% no período. Esse crescimento evidencia a consolidação do PIX como principal meio de pagamento digital entre os residentes do município. Dado que o município possui uma população estimada em 17.285 habitantes para 2025 (Dados do IBGE), **o volume de usuários de PIX em 2025 equivale a aproximadamente 37,3% da população total**, o que indica um elevado grau de bancarização e engajamento financeiro digital para um município de porte médio-pequeno.

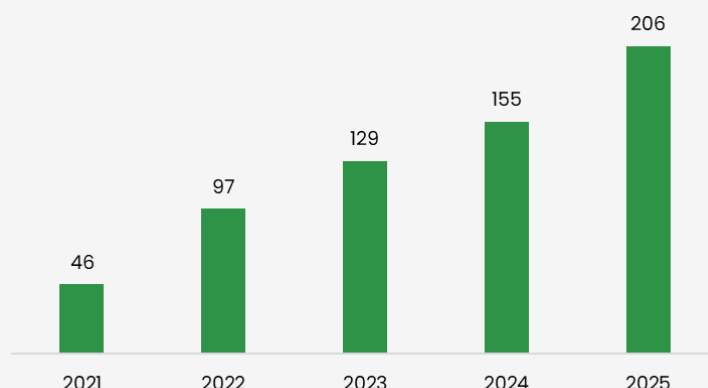
**Gráfico 17: PF usuárias do PIX em Piquet Carneiro (2021-2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Bacen (2025)

No segmento empresarial, o **número de pessoas jurídicas distintas** participantes - somando pagadores e recebedores - **passou de cerca de 46 em 2021 para 206 em 2025**, o que representa uma expansão superior a 344,9%. Esse aumento expressivo sugere maior dinamismo empresarial e formalização econômica, com o PIX sendo incorporado como instrumento de gestão financeira e transacional pelas empresas locais.

**Gráfico 18: PJ usuárias do PIX em Piquet Carneiro (2021-2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados do Bacen (2025)

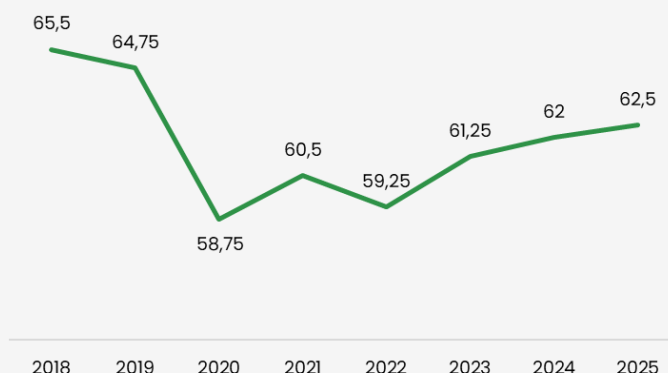
Os resultados indicam que Piquet Carneiro apresenta evolução consistente na circulação de recursos, tanto no setor produtivo quanto no consumo das famílias. Esse contexto reforça a viabilidade econômica do município para a expansão de serviços financeiros e bancários, uma vez que há aumento contínuo da renda transacionada, diversificação de agentes econômicos e elevação do poder de compra local.

A rápida adoção e o aumento contínuo das transações demonstram um potencial de mercado significativo para serviços bancários que se integrem ou complementem o PIX, como contas digitais, linhas de crédito para pequenos negócios e soluções de pagamento para comerciantes locais. A alta frequência de transações e o **número crescente de usuários do PIX em Piquet Carneiro indicam uma população ativa financeiramente, que pode se beneficiar da presença de uma agência bancária** para serviços que demandam maior interação ou para aqueles que ainda preferem o atendimento presencial.

#### 4.4 Beneficiários de Plano de Saúde

A **quantidade de beneficiários de planos de saúde** pode servir como um **indicador da capacidade de consumo e da estabilidade financeira** da população, fatores que influenciam na demanda por serviços bancários mais personalizados. Com base nos dados trimestrais divulgados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), foi calculada, para cada ano, a média aritmética do número de beneficiários nos quatro trimestres disponíveis. Verificou-se que, em 2018, o município de Piquet Carneiro registrava uma média anual de 66 beneficiários, enquanto nos dois primeiros trimestres de 2025 a média ficou em **63 beneficiários**.

**Gráfico 19: Média anual de beneficiários de plano de saúde em Piquet Carneiro (2018-2025)**



**Fonte:** EJICEC a partir de dados da ANS (2025)

Após a interrupção do ciclo de expansão durante a crise pandêmica, surge uma tendência de leve crescimento consistente pós pandemia, mesmo que os valores tenham apresentado quedas e aumentos ao longo dos anos, indicando que uma parcela da população possui acesso a serviços de saúde suplementar, o que **representa um público-alvo para produtos bancários mais sofisticados desse segmento**, como investimentos, seguros e linhas de crédito.

#### 4.5 Número de bancos x população dos municípios

É muito importante visualizar a disposição de agências físicas e como elas atendem à demanda da população de cada município. Com isso, nota-se que tais **agências estão presentes em apenas 3 municípios** da região imediatamente próxima a Piquet Carneiro. Segundo informações disponibilizadas em novembro de 2024 pelo Banco Central, são elas: Acopiara com 4; Mombaça, 3; e Senador Pompeu com 2. Sendo assim, Piquet Carneiro e Deputado Irapuan Pinheiro como não possuem agência em suas dependências, acabam usufruindo de serviços bancários nas cidades vizinhas.



Em uma análise comparativa, nota-se que a população total, com base no Censo de 2022 e somando os 5 municípios, é de 136.381 habitantes e ao comparar com o total de agências, que são 9, temos que a disposição das mesmas é de cerca de **15.153 pessoas para cada agência**. Ou seja, é uma demanda muito elevada por serviços bancários, o que indica uma grande necessidade por implementação de novas agências, principalmente em municípios que há ausência das mesmas, como Piquet Carneiro.

## 5. METODOLOGIA DA PESQUISA PRIMÁRIA

Para aprofundamento no estudo de viabilidade, foi realizada uma pesquisa a partir de uma abordagem de campo, de caráter descritivo e quantitativo, com o objetivo de avaliar os impactos do fechamento ou abertura de uma agência bancária sobre os moradores urbanos e os estabelecimentos comerciais do município de Piquet Carneiro. Com base na metodologia escolhida, optou-se por esse tipo de investigação por possibilitar o contato direto com os sujeitos afetados, permitindo que suas percepções fossem coletadas de maneira estruturada e sistemática, favorecendo tanto a organização dos dados em termos estatísticos quanto a comparação entre os diferentes segmentos sociais e econômicos.

A escolha da amostragem baseou-se em um procedimento probabilístico, utilizando a técnica de seleção sistemática, também conhecida como “passeio aleatório”. Esse método foi adotado por conseguir oferecer uma maior segurança quanto à representatividade da amostra e reduzir vieses que poderiam comprometer a validade dos resultados. O processo consistiu em calcular um intervalo fixo de seleção (passo amostral, ou  $k$ ), obtido pela divisão entre o número total de unidades (domicílios ou estabelecimentos) e o número de entrevistas previstas para o respectivo bairro ou estrato. Após esse cálculo, procedeu-se a um sorteio para definição do ponto inicial, garantindo o caráter aleatório da amostra e assegurando que todas as unidades tivessem igual probabilidade de serem selecionadas.

O universo investigado foi dividido em dois grandes grupos: domicílios urbanos e estabelecimentos comerciais. No total, foram realizadas 96 entrevistas domiciliares no público geral, distribuídas em dois estratos. O Estrato 1 compreendeu os bairros mais populosos (Piquezinho, João Paulo II e Rancho Verde), nos quais foram aplicadas 12 entrevistas em cada. O Estrato 2, por sua vez, incluiu os demais bairros (Centro, Alto Alegre, Alto dos Maias, Alto do Bem-Te-Vi e Alto do Bumerang), que também receberam 12 entrevistas por bairro. Essa divisão foi importante para contemplar áreas com diferentes densidades populacionais e assegurar a diversidade de perfis dentro da amostra.

No segmento comercial, a amostra foi composta por 24 entrevistas, igualmente distribuídas em dois estratos. O Estrato 1 correspondeu ao Centro da cidade, uma área de maior concentração de atividades econômicas, enquanto o Estrato 2 abrangeu os demais bairros que apresentavam estabelecimentos abertos. Essa estrutura permitiu captar realidades distintas, comparando percepções de comerciantes localizados em áreas centrais, mais dinâmicas em termos de circulação de pessoas, com aquelas de regiões mais periféricas.

Para a coleta dos dados foram utilizados dois instrumentos específicos: o formulário PF, aplicado aos domicílios, e o formulário PJ, aplicado ao comércio. Ambos foram elaborados de forma estruturada, com questões objetivas que permitiram padronizar as respostas e reduzir a subjetividade do processo de coleta. As perguntas abrangeram aspectos relacionados ao perfil sociodemográfico dos moradores, hábitos de mobilidade, percepção sobre a presença ou ausência da agência e os impactos percebidos no cotidiano familiar e comunitário, além de questões voltadas ao funcionamento dos estabelecimentos, o comportamento de consumo e as expectativas do setor comercial diante das mudanças na disponibilidade de serviços bancários.

O procedimento de aplicação seguiu etapas previamente definidas para garantir a sistematização e a uniformidade. Nos domicílios, as equipes

identificavam três ruas principais em cada bairro, calculavam o passo amostral e realizavam o sorteio do ponto inicial. A partir desse ponto, as entrevistas eram conduzidas a uma direção fixa, selecionando sempre o adulto chefe de família como respondente preferencial. Em situações de ausência ou recusa, a substituição era realizada pelo domicílio imediatamente subsequente, e tais situações eram devidamente registradas para controle da amostra. Nos estabelecimentos comerciais, a lógica de seleção foi similar: após levantamento rápido das lojas em funcionamento, definiu-se o passo amostral e o ponto inicial por meio de sorteio. As entrevistas eram realizadas com o responsável presente, registrando-se o tipo de atividade desenvolvida (comércio, serviços ou misto) e sua localização.

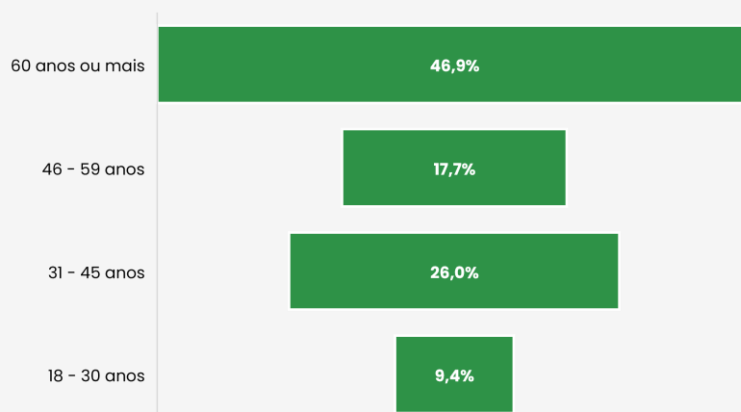
Concluída a fase de campo, procedeu-se à conferência das entrevistas realizadas, verificando-se se as cotas estabelecidas por bairro e estrato haviam sido integralmente cumpridas e se os questionários estavam devidamente preenchidos. Esse processo de checagem foi fundamental para assegurar a consistência das informações e evitar falhas que pudessem comprometer a análise. Em seguida, os dados foram organizados em planilhas digitais, o que possibilitou a realização de análises estatísticas descritivas e comparativas entre estratos populacionais e comerciais. Essa etapa de sistematização foi indispensável para identificar padrões de respostas, correlações entre variáveis e diferenças significativas entre os grupos estudados, fornecendo bases sólidas para a interpretação dos resultados e para a formulação de conclusões fundamentadas.

## 6. ANÁLISE DA PERCEPÇÃO POPULACIONAL

A amostra, composta por 96 domicílios em Piquet Carneiro, revela uma predominância marcante de idosos: quase metade dos entrevistados (46,9%) tem 60 anos ou mais, seguidos por 26,0% na faixa de 31 a 45 anos, 17,7% entre 46 e 59 anos e apenas 9,4% entre 18 e 30 anos. Essa distribuição etária tem implicações diretas sobre a forma de utilização de serviços financeiros, já que o

**público mais idoso tende a depender mais de canais presenciais do que digitais.**

**Gráfico 20: Faixa etária dos entrevistados**



Fonte: EJICEC (2025)

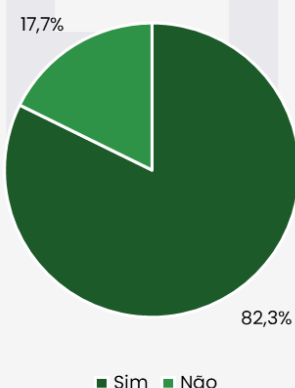
No que se refere à autonomia, **um quarto dos entrevistados (25,0%) declarou precisar de acompanhantes ou cuidadores** para se deslocar ou acessar serviços. A grande maioria desses indivíduos (87,5%) está na faixa etária de 60 anos ou mais, evidenciando uma forte associação entre envelhecimento e dependência funcional. Além disso, os outros 12,5% se encontram na faixa etária de 46-59 anos. Isso sugere que, para uma parcela expressiva da população, o simples deslocamento para realizar operações bancárias em municípios vizinhos já constitui um obstáculo, o que reforça a importância de um ponto de atendimento acessível dentro do próprio município.

Mesmo entre os idosos que se declararam independentes, o uso de canais digitais pode ser limitado, já que a **idade avançada geralmente está associada a menor familiaridade com aplicativos e serviços online**. Assim, ainda que consigam se deslocar, muitos podem enfrentar dificuldades para lidar com operações bancárias sem suporte presencial. Nesse sentido, a existência de um atendimento próximo e adaptado às necessidades desse público não apenas

facilitaria transações rotineiras, mas também aumentaria a segurança e a confiança no uso dos serviços.

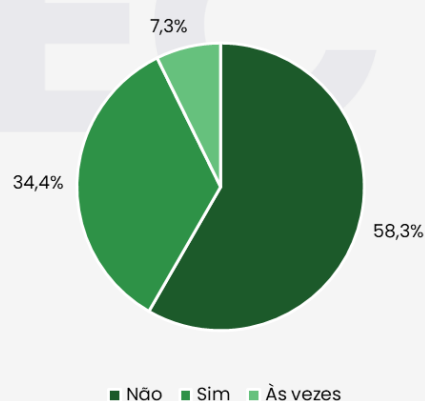
Quando se trata de analisar o acesso e uso atual de serviços bancários pela população entrevistada, é revelado um cenário em que **maior parte da população já possui conta ativa, 82,3%** da população investigada, embora ainda se observe um contingente não bancarizado que permanece à margem desse sistema. Em paralelo, **em relação ao nível de utilização de meios digitais** (celular e computador) para resolver pendências bancárias, mais da metade, **58,3%, não utiliza**, reforçando a necessidade de serviços físicos para boa parte da amostra estudada.

**Gráfico 21: Percentual de entrevistados com conta bancária ativa**



Fonte: EJICEC (2025)

**Gráfico 22: Percentual de utilização de meios digitais para operações bancárias**



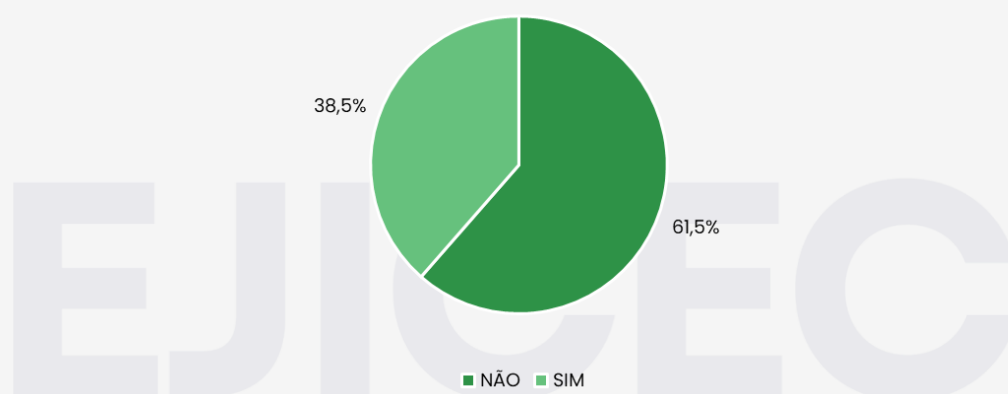
Fonte: EJICEC (2025)

Entre os que detêm conta, especificamente, **pouco menos da metade utiliza canais digitais**, seja por celular ou computador, totalizando **49,4%**, enquanto a outra metade continua restrita ao atendimento físico, um total de 50,6%. Entre os usuários digitais, 82,1% conseguem realizar as operações sem ajuda, revelando um bom nível de autonomia, mas ainda há 17,9% que dependem de terceiros para acessar o sistema. Esses números evidenciam que, mesmo diante da

difusão gradual dos serviços digitais, a alfabetização financeira e tecnológica segue sendo uma barreira concreta, sobretudo entre os idosos.

No que se refere à **necessidade de deslocamento**, 61,5% dos entrevistados declararam não precisar viajar para acessar serviços bancários, mas uma parcela expressiva, correspondente a **38,5% ainda se vê obrigada a ir a outras cidades**.

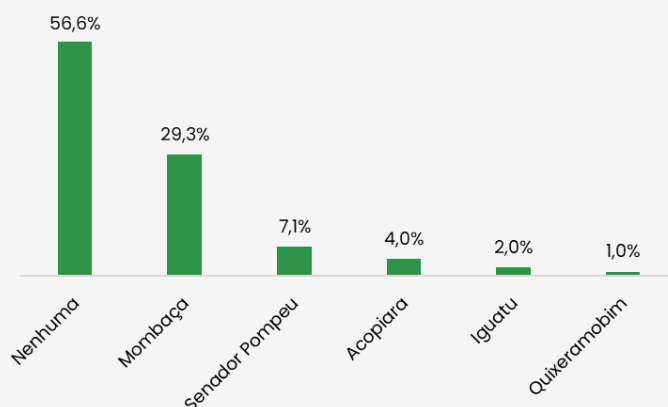
**Gráfico 23: Nível de deslocamento para cidades vizinhas**



Fonte: EJICEC (2025)

Entre os destinos citados, **Mombaça se destaca como município mais procurado**, seguido por Senador Pompeu, Acopiara, Iguatu e Quixeramobim. Esses deslocamentos geralmente ocorrem, em média, 0,6 vez por mês, o que apesar de ser um valor modesto, traz a percepção de que parte expressiva da população entrevistada, ainda precisa se deslocar de Piquet Carneiro todos os meses apenas para acessar serviços bancários mais específicos.

**Gráfico 24: Percentual de idas para outras cidades**



Fonte: EJICEC (2025)

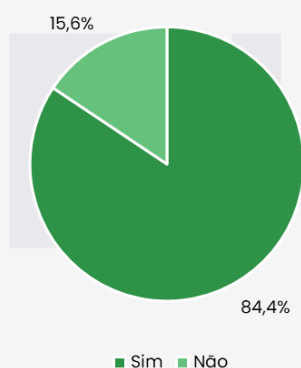
A média de **77,6 minutos gastos em cada viagem (1 hora e 17 minutos)**, somando deslocamento, filas e atendimento, reforça o problema: **ao longo do ano, essa perda de tempo se acumula em mais de uma dezena de horas desperdiçadas por pessoa**, comprometendo não apenas a rotina dos moradores, mas também sua qualidade de vida, especialmente no caso dos idosos que formam a maior parte da amostra.

O efeito financeiro dos **deslocamentos** é igualmente relevante. O **gasto médio de R\$ 12,85 mensais por pessoa**, que corresponde a **R\$ 154,20 ao ano por pessoa**, representa um custo fixo para quem precisa buscar serviços fora. Levando em consideração apenas a população entrevistada, quando esse valor é projetado para a amostra total, o resultado é de **R\$ 14.803,20 por ano em despesas com transporte e estacionamento**, recursos que deixam de circular no comércio e nos serviços de Piquet Carneiro para beneficiar cidades vizinhas. Esse montante, embora pareça pequeno individualmente, assume grande peso no agregado e comprova que a ausência de uma agência no município não apenas prejudica os moradores, mas também esvazia a economia local, transferindo riqueza para fora.



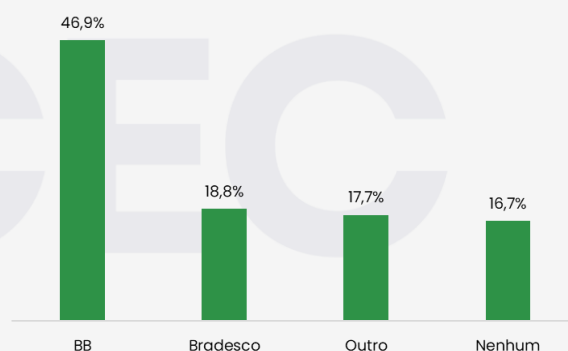
No que tange ao recebimento de salários e benefícios, observa-se que **84,4% dos entrevistados dependem do sistema bancário para acessar rendimentos**, o que reforça a centralidade dessas instituições na vida cotidiana. A concentração é particularmente notável no **Banco do Brasil, responsável por 46,9% dos pagamentos**, seguido pelo Bradesco, com 18,8%, e por outras instituições que, somadas, respondem por 17,7%. Além disso, 16,7% declararam não possuir vínculo bancário para recebimento, situação que os coloca em condição de maior vulnerabilidade, seja pela dependência de pagamentos em espécie, seja pela exclusão de serviços financeiros básicos.

**Gráfico 25: Recebimento de algum tipo de benefício**



Fonte: EJICEC (2025)

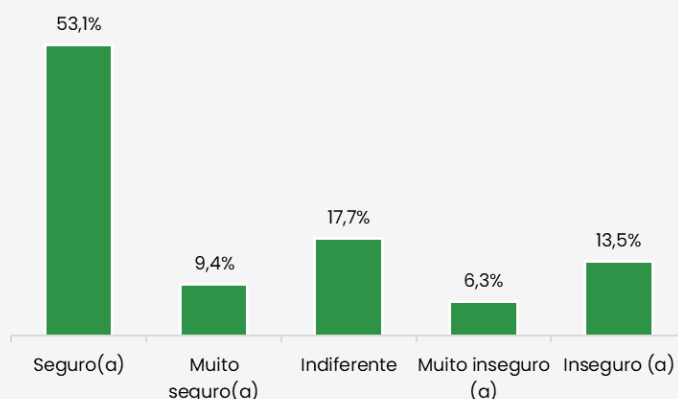
**Gráfico 26: Banco responsável pelo pagamento do benefício**



Fonte: EJICEC (2025)

Quando se trata da visão de segurança e tranquilidade dos entrevistados, **53,1% dos moradores afirmam sentir-se seguros e 9,4% "muito seguros", somando 62,5% de percepção positiva**. Outros 17,7% são indiferentes a segurança, enquanto apenas 19,8% consideram o município inseguro ou muito inseguro. Esses números reforçam a imagem de uma cidade tranquila, onde **a segurança não é um impeditivo para a instalação de uma agência bancária**.

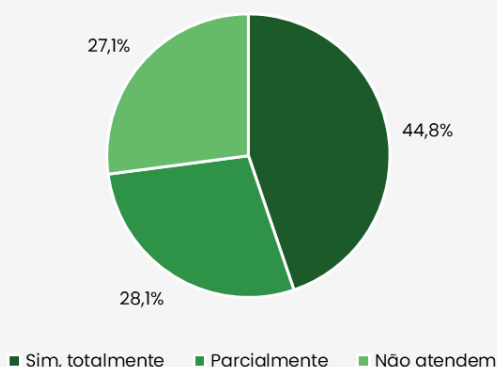
**Gráfico 27: Percepção de segurança no município**



**Fonte:** EJICEC (2025)

Observando as respostas sobre os **Postos de Atendimento Eletrônicos (PAEs) e correspondentes bancários**, nota-se que **apenas 44,8% afirmam que esses pontos atendem totalmente às suas necessidades**. Em contrapartida, 28,1% dizem que atendem apenas parcialmente e 27,1% afirmam que não atendem. Isso significa que **mais da metade da população (55,2%) não se sente plenamente contemplada com os serviços** hoje disponíveis, revelando uma lacuna que pode ser suprida com a presença de uma agência completa.

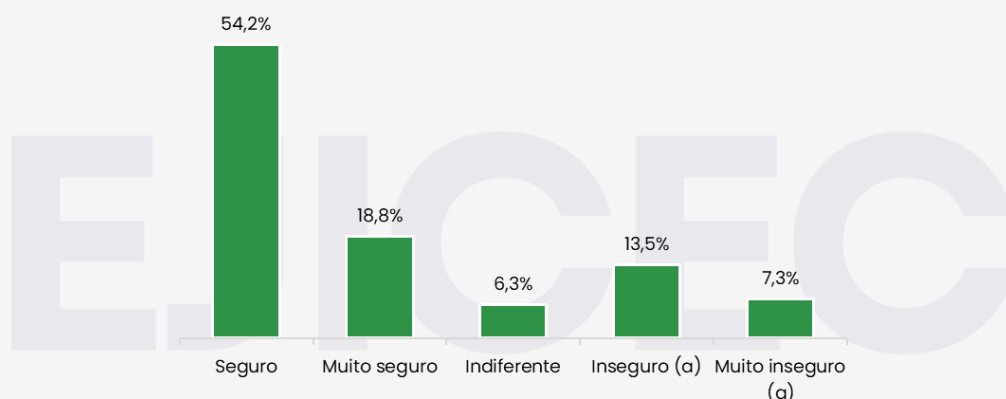
**Gráfico 28: Nível de atendimento dos PAEs**



**Fonte:** EJICEC (2025)

No quesito segurança ao utilizar os PAEs, os números são positivos, mas com ressalvas: 54,2% declaram sentir-se seguros e 18,8% muito seguros, totalizando 73,0% de percepção favorável. No entanto, 13,5% afirmam sentir-se inseguros, 7,3% muito inseguros e 6,3% indiferentes. Assim, embora a maioria se sinta confortável ao utilizar os pontos atuais, **quase um quinto da população (20,8%) ainda manifesta insegurança** – um indicador de que **uma agência estruturada, com vigilância e ambiente adequado, pode ampliar essa sensação de segurança**.

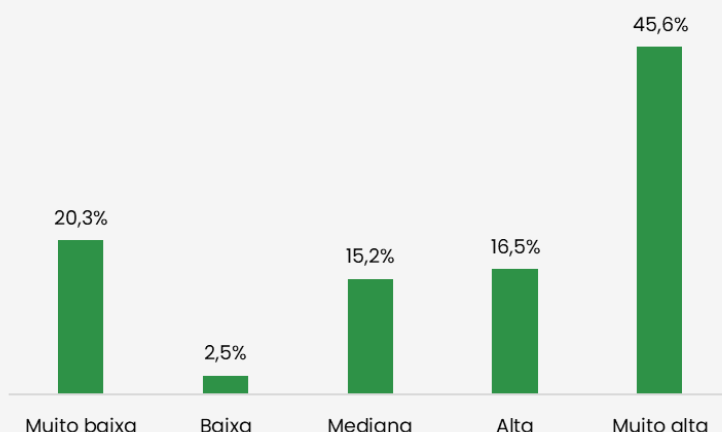
**Gráfico 29: Percepção de segurança ao utilizar os PAEs**



**Fonte:** EJICEC (2025)

Por fim, ao analisar a **probabilidade** entre titulares de conta **utilizarem uma possível nova agência instalada no município como sua principal**, percebe-se que **45,6% atribuíram como “muito alta” e 16,5% como “alta”, somando 62,1% de pessoas que afirmaram que usariam a nova agência como sua principal**. Outros 15,2% disseram que a chance era “mediana”, revelando que parte significativa da população com conta ativa manifesta possibilidade média ou alta de utilização da nova agência, enquanto 22,8% estão menos propensos à mudança.

**Gráfico 30: Chance de utilizar uma nova agência**



**Fonte:** EJICEC (2025)

Esses percentuais indicam que a abertura de uma agência bancária em Piquet Carneiro contaria, desde o início, com quase metade da população fortemente engajada (45,6%) e com uma base adicional que tende à adesão (31,7% entre notas 3 e 4). Isso mostra não apenas que há demanda reprimida, mas também que o mercado potencial já se encontra claramente consolidado.

Os dados coletados ainda revelam a **insatisfação da população** com a atual **estrutura bancária composta apenas por PAEs e correspondentes**. A partir das respostas sobre as **maiores dificuldades enfrentadas**, percebe-se que a carência mais expressiva está relacionada ao **acesso ao dinheiro em espécie: 39,6% dos entrevistados apontaram a falta de dinheiro nos pontos de atendimento como o principal problema**. Esse dado é reforçado por relatos que mencionam a necessidade de chegar muito cedo ao Ponto de Atendimento para garantir o serviço ou enfrentar filas, além de menções a problemas com depósitos e demora no atendimento.

Embora cerca de 31,1% das pessoas tenham afirmado não encontrar dificuldades, a maioria – aproximadamente 68,9% – enfrenta barreiras relevantes no uso do sistema atual, o que indica que os **serviços existentes não**

**atendem plenamente às necessidades da população.** A própria citação direta da “falta de agência” por 7,5% dos participantes reforça que há uma demanda por uma estrutura bancária mais completa.

A análise das respostas sobre os serviços cuja ausência é mais sentida no município confirma esse diagnóstico. **O serviço mais apontado como carente foi o depósito**, citado por 35,1% dos entrevistados, **seguido pelo saque de dinheiro em espécie no caixa (9,3%) e pela abertura e manutenção de contas (2,9%).** É importante destacar que muitas respostas foram dadas em combinação, incluindo também a necessidade de atendimento presencial para valores altos, horários estendidos, financiamento e pagamentos de boletos, evidenciando que a carência não se limita a um único serviço, mas sim a um conjunto de operações que exige a presença de uma agência tradicional.

Essa pluralidade de demandas sugere que a população não apenas enfrenta dificuldades para realizar transações básicas, como também encontra barreiras para acessar serviços bancários mais complexos, essenciais para pequenos empreendedores e para a dinâmica econômica local. **A falta de agência obriga moradores e comerciantes a se deslocarem para municípios vizinhos para realizar operações simples, o que gera custos adicionais, perda de tempo e insegurança no transporte de valores.** Além disso, essa migração financeira implica na fuga de recursos que poderiam circular na economia local. A ausência de uma estrutura bancária completa também limita o acesso da população a serviços financeiros essenciais, como crédito e financiamentos, que são fundamentais para o crescimento de pequenos negócios e para estimular investimentos no município.

Para além do que falta, foram sugeridas opções de **como melhorar o atendimento bancário** dentro do município de Piquet Carneiro e as respostas dos entrevistados seguiu alguns caminhos. **68,8% dos entrevistados consideram que a instalação de uma agência bancária completa é a melhor solução** para melhorar o atendimento financeiro no município. Em contraste,

apenas 16,7% sugerem o aumento dos números de correspondentes bancários e 10,4% acreditam que a ampliação dos serviços dos PAEs existentes seria suficiente. As demais respostas (“indiferente”, “não sabe” e “permanecer do jeito que está”) somam individualmente apenas 1,0% cada, indicando que a grande maioria da população reconhece a necessidade de uma solução mais robusta e definitiva.

O resultado anterior torna claro que, para a comunidade, a presença de uma agência é vista não apenas como desejável, mas como essencial. A baixa adesão às alternativas de expansão de PAEs ou de correspondentes bancários demonstra que a população já experimentou os limites dessa estrutura e entendem que elas não resolvem as principais dificuldades enfrentadas, como a falta de dinheiro em espécie, as filas, os limites para saques e depósitos, a abertura de contas e o acesso a serviços financeiros mais complexos.

Um dos efeitos práticos considerados é o quanto a ausência de serviços bancários completos em Piquet Carneiro afeta na vida financeira dos moradores. Um dos dados levantados foi, se nos últimos 12 meses, a população havia **deixado de pagar alguma conta no prazo** devido ou enfrentado transtornos devido à falta desses serviços na cidade. Cerca de **28,1% dos entrevistados afirmaram que sim**, evidenciando que quase um terço da população sofre consequências diretas, como pagamentos de juros, multas e dificuldades para manter suas finanças organizadas.

Entre aqueles que relataram dificuldades, nota-se que nem mesmo os canais digitais foram suficientes para suprir as necessidades. Dos que enfrentaram problemas, 40,7% costumam utilizar serviços bancários pelo celular ou computador, mostrando que parte da população já tenta recorrer a alternativas digitais. Contudo, 48,2% declararam não conseguir usar aplicativos ou outros meios eletrônicos sem ajuda, revelando que **muitos ainda dependem de atendimento presencial para efetuar operações básicas**. Esse dado reforça que

a inclusão digital, embora crescente, não resolve integralmente as limitações impostas pela falta de uma agência física.

Em síntese, a análise da coleta primária evidencia que a atual infraestrutura bancária de Piquet Carneiro é insuficiente para atender às necessidades da população e do comércio local. A predominância de idosos e de pessoas que enfrentam dificuldades para utilizar canais digitais, somada à necessidade frequente de deslocamento para outros municípios, demonstra que **a ausência de uma agência bancária** não é apenas um inconveniente, mas um fator que **compromete a inclusão financeira, gera custos adicionais e transfere recursos e movimentação econômica para fora do município**. A expressiva parcela da população que enfrentou transtornos financeiros, **a percepção majoritária de que uma agência é a solução mais adequada e o potencial de adesão à nova estrutura reforçam a viabilidade social e econômica de sua instalação**.

Diante desse cenário, torna-se claro que a **chegada de uma agência bancária em Piquet Carneiro** representa não apenas uma resposta à demanda da população, mas também uma **oportunidade estratégica para fortalecer a economia local**, ampliar a circulação de recursos e melhorar a qualidade de vida dos moradores. O estudo demonstra que há um público pronto para aderir à nova agência e um ambiente favorável para que a instituição financeira encontre um mercado consolidado e carente. Assim, os dados coletados oferecem uma base sólida para embasar as negociações do município com instituições bancárias, mostrando que a implantação de uma agência não é apenas viável, mas necessária para promover inclusão financeira e estimular o desenvolvimento econômico de Piquet Carneiro.

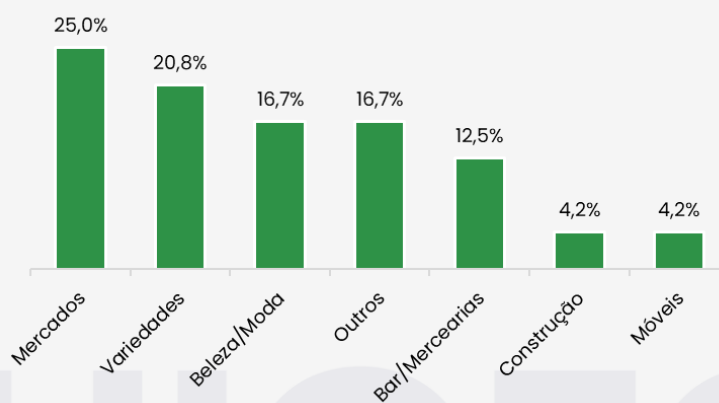
## 7. ANÁLISE DA PERCEPÇÃO COMERCIAL

Dos 24 comércios entrevistados, metade localiza-se no Centro e metade em bairros vizinhos, garantindo representatividade equilibrada entre diferentes regiões da cidade. Os setores do comércio abrangem desde atividades



essenciais, como mercados (25,0% do total), lojas de variedades (20,8%) e beleza/moda (16,7%), até segmentos complementares, como bares/mercearias, móveis, autopeças e construção.

**Gráfico 31: Segmentos de atuação dos comércios entrevistados**

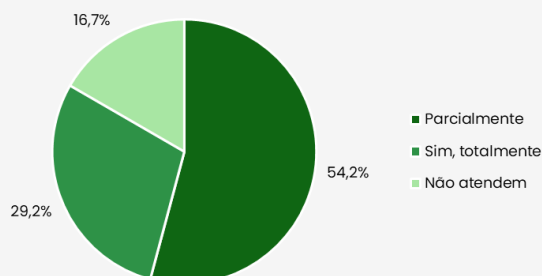


Fonte: EJICEC (2025)

## 7.1 Perfil dos Comerciantes e Práticas Bancárias

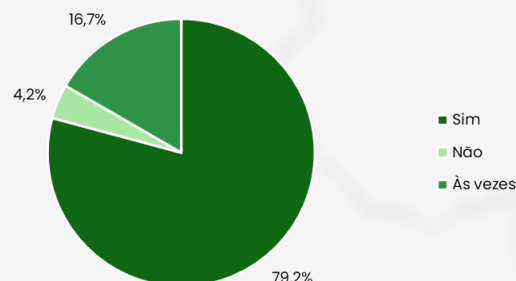
Em relação ao perfil financeiro, **58,3% das empresas possuem conta PJ**, enquanto 41,7% ainda não a mantêm. Isso sugere que **há espaço tanto para consolidação do uso de produtos bancários quanto para expansão de serviços financeiros voltados a micro e pequenos empreendedores**. Quando questionados sobre a qualidade do atendimento prestado pelos **Postos de Atendimento Eletrônico (PAE's) e correspondentes bancários**, **54,2% consideraram que eles atendem apenas parcialmente às demandas**, 29,2% acreditam que atendem plenamente e 16,7% julgam que não atendem. Além disso, 79,2% dos comerciantes utilizam canais digitais com frequência, reforçando a adesão ao sistema financeiro formal.

**Gráfico 32: Nível de atendimento dos PAEs e correspondentes**



Fonte: EJICEC (2025)

**Gráfico 33: Nível de utilização de meios digitais**

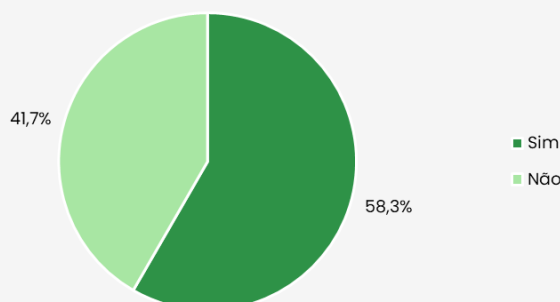


Fonte: EJICEC (2025)

## 7.2 Deslocamentos e Custos Associados

Apesar disso, **58,3% precisam se deslocar para outras cidades** em busca de serviços não disponíveis localmente. Entre esses, 58,3% realizam esse deslocamento raramente, 29,2% mensalmente, 8,3% quinzenalmente e 4,2% semanalmente. O fato de mais da metade dos empresários depender de outras cidades **demonstra a fragilidade da infraestrutura bancária atual** e representa custos recorrentes de tempo, logística e segurança. A locomoção escassa está relacionada ao custo de transporte, “obrigando” que aquela parcela que necessita dos serviços, aguarde para resolver na própria cidade. No entanto, a porcentagem que relata ir para outra cidade, se deve ao fato de, ao menos uma vez, quando a demanda é mais complexa, irem a outro município, mesmo que não seja de forma frequente.

**Gráfico 34: Percentual de deslocamento para outras cidades**



**Fonte:** EJICEC (2025)

No que se refere aos deslocamentos, **a cidade de Mombaça é o principal destino apontado pelos entrevistados**, concentrando a maior parte das respostas. Em menor escala, também foram citados os municípios de Senador Pompeu e Acopiara. Ainda assim, alguns comerciantes afirmaram não se deslocar ou resolver todas as demandas por meio digital, embora esses casos representem minoria.

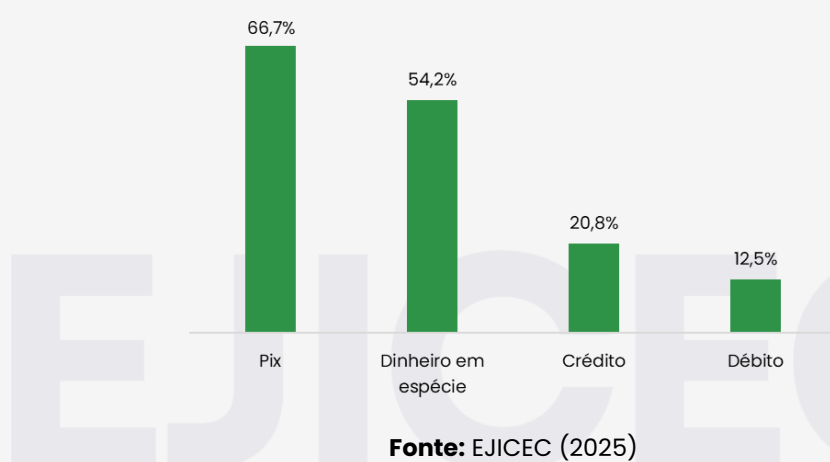
Os comerciantes também relataram um **tempo médio de 72,6 minutos por deslocamento para cidades vizinhas**. Além da perda de tempo produtivo, o **custo médio por viagem foi estimado em R\$ 36,19**, o que, apesar de baixo, representa não apenas gastos diretos, mas também prejuízo indireto à economia local, uma vez que o deslocamento estimula o consumo em outros municípios. Outro dado relevante é que **os empresários mantêm, em média, 2,5 dias de caixa por limitações de depósitos em espécie**, aumentando a exposição a riscos de segurança e dificultando o giro rápido de capital no comércio local.

### 7.3 Formas de Pagamento e Gestão de Caixa

Em relação às formas de pagamento, observou-se que **o PIX já representa 66,7% das transações, seguido pelo dinheiro em espécie (54,2%)**, cartão de crédito (20,8%) e débito (12,5%). Esse cenário revela a coexistência de práticas modernas

de pagamento com **forte dependência de numerário físico**, o que torna ainda mais necessária a presença de uma agência bancária que viabilize depósitos e outros serviços de tesouraria. Outro indicador que reforça o potencial de mercado é a frequência de depósitos. **Cerca de 83,0% dos respondentes realizam depósitos bancários com regularidade, com média de 2,21 depósitos por semana**, além de 13,0% que efetuam depósitos mensais.

**Gráfico 35: Formas de pagamento mais comuns nas vendas**

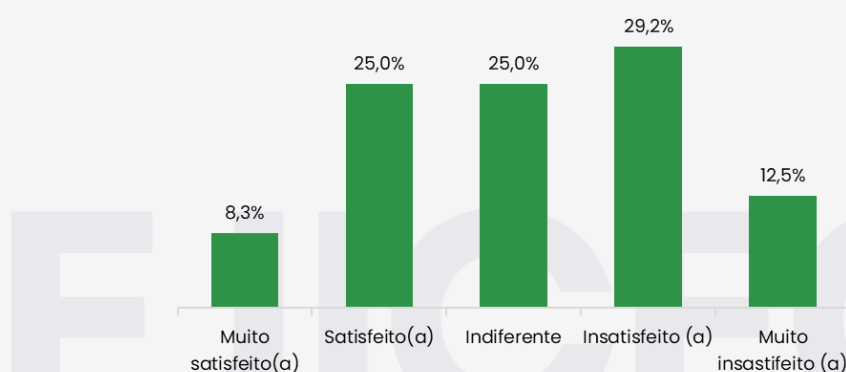


Um dos principais resultados obtidos está vinculado à **ausência de uma agência bancária** que tem causado impactos concretos no comércio local: **58,3% dos entrevistados afirmam já ter sofrido prejuízos diretos**, com destaque para **perda de vendas, atrasos em pagamentos**, custos com deslocamento e riscos no transporte de valores. Observa-se que parte da renda do município acaba sendo escoada para outras localidades, uma vez que comerciantes e clientes, ao se deslocarem para cidades vizinhas, também realizam consumo fora de Piquet Carneiro. Essa dinâmica enfraquece a economia local e reduz a competitividade dos empreendedores.

#### **7.4 Prejuízos, Satisfação e Segurança**

Quanto à satisfação com os serviços bancários atuais do município, os resultados são modestos: 25,0% relatam estar satisfeitos, 8,3% muito satisfeitos, enquanto 29,2% se mostram insatisfeitos e 12,5% muito insatisfeitos. Outros 25,0% permanecem indiferentes. Essa distribuição revela que **apenas um terço dos entrevistados possui percepção positiva em relação aos serviços bancários disponíveis, enquanto mais de 40% apresentam visão crítica.**

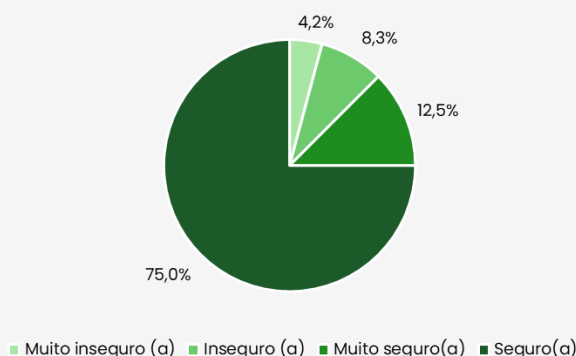
**Gráfico 36: Nível de satisfação com os serviços bancários atuais**



Fonte: EJICEC (2025)

Em termos de segurança, 75,0% afirmam se sentir relativamente seguros utilizando PAEs e correspondentes, mas um quarto (25,0%) destaca precariedade estrutural e sensação de vulnerabilidade. Ou seja, mesmo aqueles que utilizam os serviços disponíveis não o fazem com plena confiança. No entanto, vale destacar que quanto ao **nível de segurança do município, 87,5% se sentem seguros ou muito seguros em Piquet Carneiro**, e apenas 12,5% demonstram relativa insegurança. Tais valores reforçam a viabilidade de uma agência, dada a percepção positiva que a população em geral tem em relação à presença de criminalidade em geral.

**Gráfico 37: Nível de segurança em Piquet Carneiro**

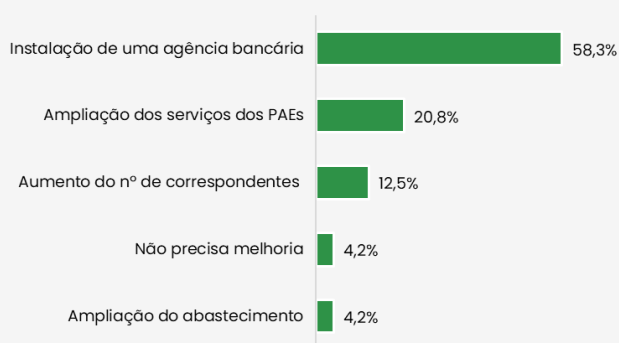


Fonte: EJICEC (2025)

## 7.5 Expectativas de Melhoria e Operações a Migrar

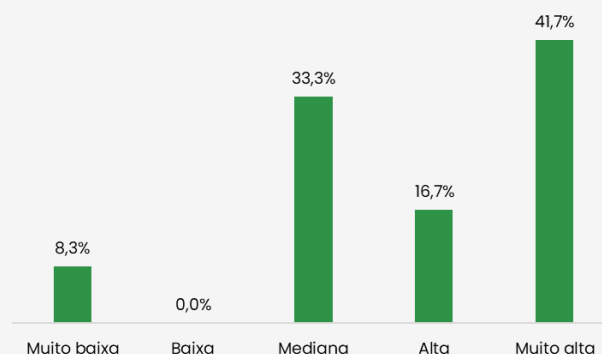
No que se refere às expectativas de melhoria, **a instalação de uma agência bancária é a solução preferida pela maioria (58,3%)**. A ampliação dos PAEs (Postos de Atendimento Eletrônico) foi apontada por 20,8% e o aumento de correspondentes por 12,5%. A adesão potencial a uma nova agência é elevada: **41,7% apontam como muito alta a probabilidade de utilizá-la**, evidenciando alta propensão de migração. Esse indicador sugere que a demanda reprimida se converteria em base sólida de clientes logo após a abertura.

**Gráfico 38: Melhor opção para expansão no município**



Fonte: EJICEC (2025)

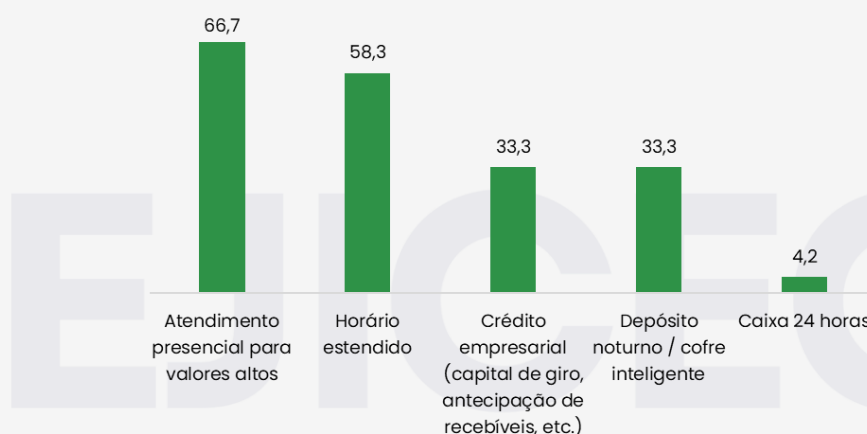
**Gráfico 39: Probabilidade de usar uma nova agência como principal**



Fonte: EJICEC (2025)

Os comerciantes apontaram como serviços mais importantes o atendimento presencial para valores altos, seguido por horário estendido, depósito noturno/cofre inteligente e crédito empresarial (capital de giro e antecipação de recebíveis). Essas prioridades revelam que a principal carência não é apenas a presença física de um banco, mas sim a oferta de soluções que aumentem a segurança na movimentação de caixa, a flexibilidade de atendimento e o acesso a linhas de crédito.

**Gráfico 40: Serviços bancários mais importantes (%)**



**Fonte:** EJICEC (2025)

Outra evidência importante levantada pelo questionário diz respeito às operações que seriam migradas imediatamente para uma agência caso um banco voltasse a atender no município. As respostas mostram que a principal demanda recai sobre depósitos diários, mencionados pela maioria dos comerciantes. Em seguida, aparecem a quitação de boletos e a realização de saques, ambos igualmente frequentes nas respostas. Alguns empresários também destacaram serviços específicos como crédito e outras operações financeiras, sinalizando interesse em um portfólio mais amplo do que aquele atualmente disponível por meio do PAE e correspondentes. Isso indica que, **além de operações básicas de caixa, existe expectativa pela oferta de produtos bancários voltados à expansão do negócio, especialmente linhas de crédito.**



Do ponto de vista técnico, os números reforçam a atratividade do município para instituições financeiras. Primeiro, há uma população empreendedora parcialmente bancarizada, mas ainda com espaço de crescimento, especialmente no incentivo à formalização de contas PJ. Segundo, a necessidade de deslocamento de mais da metade dos comerciantes representa fluxo de capital potencial que atualmente é transferido a outras cidades, mas que poderia ser retido e explorado por uma agência local. Por fim, a adesão digital já consolidada indica que os comerciantes se adaptam bem a novos canais de atendimento, o que facilitaria a integração de soluções híbridas (presenciais e digitais).

**A ausência de agência física gera prejuízos significativos e provoca evasão financeira para municípios vizinhos.** A instalação de uma unidade bancária, portanto, não apenas atenderia a uma demanda reprimida, mas também atuaria como elemento de fortalecimento econômico local, garantindo retenção de capital, aumento da competitividade empresarial e fidelização de clientes. Trata-se de uma oportunidade estratégica tanto para o desenvolvimento do município quanto para instituições financeiras interessadas em expandir sua presença regional.

## **8. POSSÍVEIS IMPACTOS DA EXPANSÃO BANCÁRIA EM PIQUET CARNEIRO**

A instalação de uma agência bancária completa ou a ampliação significativa dos serviços financeiros em Piquet Carneiro configura uma decisão estratégica com o potencial de gerar um ciclo virtuoso de desenvolvimento local.

O estudo demonstra que há uma demanda reprimida e um ambiente econômico favorável, com injeção constante de capital proveniente principalmente de benefícios e folha de pagamento municipal, sendo este último responsável por cerca de 50% do Valor Adicionado Bruto (VAB) do município. Logo, **para a Administração Pública, a agência significaria uma otimização no**

**fluxo de caixa e nos pagamentos de servidores e fornecedores**, dada a magnitude do volume financeiro movimentado pelo município.

Dentre os principais efeitos esperados pela ampliação bancária, destacam-se: a **geração de empregos diretos** (com a contratação de pessoal para a agência) e **indiretos**, pois o acesso facilitado a crédito e serviços financeiros sofisticados atua como um poderoso **fomento ao empreendedorismo local**, beneficiando pequenos empresários e agricultores familiares; a ampliação da oferta de crédito; o fortalecimento do comércio local; e a **retenção de recursos dentro do próprio município**.

A presença de uma agência tende a **dinamizar o setor de serviços e o comércio** que representam setores a serem expandidos no município, estimulando o consumo e favorecendo o surgimento de novos empreendimentos, especialmente micro e pequenos negócios que dependem de crédito e de movimentação bancária cotidiana. Ademais, os empresários mantêm, em média, 2,5 dias de caixa por limitações de depósitos em espécie, aumentando o risco de segurança, situação que poderia ser contornada mais facilmente com a expansão bancária municipal.

O aspecto mais crucial, e já evidenciado pelos dados, é a **retenção de capital**. Atualmente, a ausência de agência faz com que 38,5% dos moradores e 58,3% dos empresários se desloquem para cidades vizinhas. Este deslocamento não só gera perdas de tempo e transtornos, mas principalmente resulta no vazamento de renda, com o dinheiro que deveria circular no comércio local sendo gasto fora. A instalação da agência reverteria essa situação, **estimulando o comércio, aumentando a arrecadação municipal e evitando a saída de recursos do município**.

Além dos efeitos econômicos diretos, observa-se também um impacto social significativo. A disponibilidade de atendimento presencial beneficia particularmente idosos e beneficiários de programas sociais, que representam

parcela expressiva da população e enfrentam dificuldades no uso de canais digitais. Com isso, promove-se a **inclusão financeira e segurança nas transações**.

A médio e longo prazo, a agência bancária poderá ainda induzir **melhorias na infraestrutura urbana**, no nível de bancarização da população e na atratividade do município para novos investimentos, consolidando Piquet Carneiro como um polo regional de serviços financeiros.

## **9. ATRAÇÃO DE NOVAS AGÊNCIAS E POSSIBILIDADES DE EXPANSÃO BANCÁRIA**

Nessa seção serão examinados alguns requisitos legais, regulatórios e operacionais das principais instituições financeiras atuantes no Brasil: **Bradesco, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste do Brasil (BNB)** e **Santander**. Entende-se por “principais” os bancos físicos com uma maior cartela de clientes no Brasil e que, conseqüentemente, possuem maior popularidade.

Considerando o município de Piquet Carneiro, território alvo do presente estudo de viabilidade bancária, estão sendo considerados aspectos socioeconômicos e suas respectivas limitações, bem como a natureza insuficiente do posto de atendimento do Banco do Brasil já existente na região, mas que não opera com transporte de valores altos e nem com todas as funcionalidades de uma agência completa.

De modo geral, economias de baixo valor agregado e fortemente vinculadas à administração pública representam um desafio significativo para a maioria dos bancos ao decidir sobre implantar ou não uma agência tradicional. É válido mencionar ainda o processo existente de digitalização bancária acelerada para reduzir custos como um obstáculo a ser considerado na análise.

Bancos de desenvolvimento, nesse cenário, são os prováveis a considerar esse projeto. O BNB, por exemplo, tem como missão fomentar o desenvolvimento

econômico e social na região Nordeste, com foco em programas de microcrédito e agronegócio, alinhando-se com o perfil de municípios de menor porte, como é o caso de Piquet Carneiro.

O Banco do Brasil, por sua vez, por possuir uma rede física mais ampla e já ter um posto na cidade em questão, emerge como outro possível candidato para converter o serviço para uma agência completa. Ademais, populações com características próprias de regiões interioranas tendem justamente a demandar por serviços de natureza social, como saques de benefícios e salários da esfera pública, em vez de produtos de maior montante tais como crédito corporativo ou investimentos sofisticados.

Por outro lado, grandes bancos privados brasileiros, como Itaú, Bradesco e Santander, estão em um processo acelerado de digitalização e fechamento de agências. Em 2024, esses três bancos, em conjunto, fecharam 856 agências, uma continuação da tendência observada no ano anterior. Desde 2014, a rede física desses bancos perdeu mais de 5.000 endereços, com a justificativa de que a maioria dos serviços bancários já pode ser realizada por canais digitais, como aplicativos de celular e internet banking <sup>[15]</sup>. Essa reestruturação é vista como inevitável para otimizar custos operacionais em um mercado cada vez mais competitivo, onde as *fintechs* e os bancos digitais ganham espaço <sup>[12]</sup>. Para esses bancos, a manutenção de uma agência tradicional em um município de porte reduzido como Piquet Carneiro, com a necessidade de segurança armada, carro-forte e todos os custos associados, dificilmente se justificaria no balanço financeiro.

## 9.1 Aspectos regulatórios, de infraestrutura e de conformidade

Sabe-se que a abertura de uma agência bancária completa no Brasil está submetida a um rigoroso conjunto de exigências legais, regulamentares e de infraestrutura, uma vez que a decisão de instalar uma agência em Piquet

Carneiro não depende apenas das condições locais, mas da estratégia de negócio de cada instituição.

O **Bradesco** adota uma estratégia de consolidação da sua rede de agências, com algumas unidades sendo integradas a outras próximas. O modelo de "correspondente bancário", conhecido como Bradesco Expresso, é uma peça-chave na sua estratégia de presença geográfica. Esses pontos de atendimento em comércios locais permitem que o banco ofereça serviços básicos como saques, depósitos e pagamentos, sem os custos de uma agência tradicional <sup>[13]</sup>. Dessa forma, a viabilidade para uma agência completa em Piquet Carneiro é baixa, pois a tendência do banco é substituir ou complementar a presença física por modelos de menor custo e maior alcance. O município, portanto, seria um alvo para a implantação de um Bradesco Expresso, mas não para uma agência de fato.

Em um movimento que contraria a tendência de seus pares privados, o **Banco do Brasil (BB)** adota uma estratégia "fígital", que busca integrar o físico e o digital, e tem ampliado sua rede de atendimento presencial <sup>[14]</sup>. A instituição abriu novas agências nos últimos anos, focando em regiões com "potencial para novos negócios", especialmente nos segmentos de agronegócio, médias e grandes empresas. Assim, o BB manteve sua rede física estável nos últimos anos e está testando novos modelos de agências, como o "Ponto BB", que integra esses serviços físicos e digitais <sup>[15]</sup>.

A presença do BB em Piquet Carneiro, embora limitada, já representa um canal de relacionamento com a comunidade. A economia local, com sua significativa participação do agronegócio, alinha-se à estratégia de expansão do banco. A conversão do posto de atendimento existente em uma agência completa seria uma decisão lógica, permitindo ao BB aprofundar seu relacionamento com clientes PJ e do setor agrícola, além de solidificar sua liderança na gestão de pagamentos sociais. Por isso, a viabilidade para o Banco do Brasil é considerada moderada a alta.

A estratégia de expansão da **Caixa Econômica Federal** (CEF) consiste em ter uma agência para cada 100 mil habitantes <sup>[16]</sup>. Piquet Carneiro, com uma população de aproximadamente 16 mil habitantes, não atende a esse critério. Considerando a população total do município com a de seus vizinhos, obtêm-se o quantitativo de 132.511 e dado a presença de agências da CEF em Senador Pompeu e Acopiara, segundo dados do Bacen para 2024, mostra que embora a Caixa seja um banco público com forte atuação em programas sociais, sua política de expansão é quantitativa e exclui o município do escopo de abertura de novas agências tradicionais. A viabilidade, portanto, é considerada baixa.

O **Banco do Nordeste (BNB)** possui uma missão institucional de fomento ao desenvolvimento econômico e social em toda a área da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene) <sup>[17]</sup>. Ele também tem no Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) um poderoso instrumento para viabilizar projetos de desenvolvimento, o que torna a instalação de uma agência um passo lógico em sua missão institucional <sup>[18]</sup>. A estratégia do banco não é pautada estritamente pela rentabilidade de curto prazo, mas pela pulverização de recursos e pela promoção da inclusão econômica, com especial atenção a pequenos negócios e ao agronegócio. O BNB está expandindo programas de microcrédito (Crediamigo e Agroamigo) e tem o compromisso de levar crédito a todas as localidades inseridas na área da Sudene <sup>[19]</sup>. O perfil econômico de Piquet Carneiro, com sua base na administração pública e agropecuária, encaixa-se perfeitamente no mandato do BNB, que vê a instalação de uma agência como uma "agência de desenvolvimento" <sup>[20]</sup>. A viabilidade para o BNB é considerada alta nesse caso.

A estratégia do **Santander** para municípios de pequeno porte concentra-se no modelo "Santander Perto" <sup>[21]</sup>. Este modelo consiste em correspondentes bancários que operam em estabelecimentos comerciais, oferecendo transações financeiras básicas sem a necessidade de uma agência completa <sup>[22]</sup>. O banco tem migrado para este modelo para expandir sua presença geográfica de forma econômica, reduzindo os custos operacionais e a



necessidade de uma infraestrutura física complexa. A instituição tem fechado agências tradicionais para consolidar suas operações e focar em canais digitais e em modelos terceirizados <sup>[21]</sup>. A viabilidade para a abertura de uma agência completa em Piquet Carneiro é baixa, uma vez que tal iniciativa seria contrária a tal diretriz estratégica do banco.

Por conseguinte, a instalação de uma agência bancária completa em Piquet Carneiro é uma decisão intrinsecamente relacionada à missão e estratégia de longo prazo de cada instituição. Para os bancos privados (Bradesco e Santander), os custos operacionais inviabilizam a presença em mercados de pequena escala, especialmente quando as metas consistem na expansão da digitalização e otimização de despesas. Por outro lado, bancos públicos se mostram mais viáveis.

O Banco do Nordeste do Brasil (BNB) é uma instituição alinhada com as condições gerais de Piquet Carneiro, dada a sua missão de desenvolvimento e a existência de programas específicos para o perfil econômico do município. Sua decisão seria baseada na política institucional de fomento, e não em uma estrita análise de rentabilidade de varejo. O Banco do Brasil, com sua abordagem "fíigital", também se apresenta como uma oportunidade, pois já possui um posto de atendimento e a conversão para uma agência completa seria um passo natural para aprofundar seu relacionamento com o setor de agronegócio e a administração pública local.

Além do mais, o município pode se apresentar não apenas como um ponto de atendimento, mas como um parceiro estratégico. Ao oferecer um terreno ou prédio com infraestrutura básica, a Prefeitura mitiga os custos de capital para uma possível instituição, abordando uma das principais barreiras de entrada. Esse apoio se mostra de interesse já que o prédio de uma agência precisa seguir normas de acessibilidade física e tecnológica específicas para um público em diversas condições. Adicionalmente, o município pode oferecer um volume



garantido de negócios ao centralizar a folha de pagamento de servidores e a arrecadação de tributos na futura agência.

## 9.2 Casos Nacionais

Essa adoção de ações estratégicas é primordial para o alcance do objetivo final: atração de agências para o município. O município de Granja (CE), no Noroeste Cearense, contou a inauguração de uma nova agência do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) em 2019, que substituiu uma unidade anterior <sup>[23]</sup>. A agência de Granja é um ponto central para o banco, servindo como canal para a aplicação de recursos do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), tendo movimentado R\$ 25,5 milhões em 2018 na jurisdição da agência, e do Crediamigo, que desembolsou R\$ 83 milhões no mesmo período <sup>[23]</sup>. Esse caso particularmente se deve à atuação do município de Granja como parceiro político e institucional do banco.

Outro caso de parceria entre município e banco aconteceu em Indianópolis (MG). Através de comunicação frequente com o Banco do Brasil, são fortalecidos programas de crédito voltados para produtores rurais (como o Plano Safra) e servidores municipais. O BB, a partir disso, reforça sua presença no município, utilizando a folha de pagamento dos servidores como uma base de clientes estável e alavancando o agronegócio local com linhas de crédito rural, que movimentaram mais de R\$ 50 milhões em operações no ano de 2024 <sup>[24]</sup>. Essa parceria não se limita a ceder um terreno: o município atua como um cocriador de negócios, garantindo uma fonte de receita e um volume de operações que justificam a manutenção e, até mesmo, o aprimoramento da agência física.

## 10. PROPOSTAS DE AÇÃO E ESTRATÉGIAS DE IMPLEMENTAÇÃO DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

O argumento central deste estudo é que **Piquet Carneiro representa uma oportunidade de negócio altamente viável**, de baixo risco e com **demand**

**reprimida** para uma instituição financeira de serviço completo. Esta conclusão é sustentada por três pilares de evidência: **primeiro**, uma injeção anual de capital superior a **R\$ 78 milhões proveniente de benefícios previdenciários e assistenciais**, que constitui uma base de depósitos estável e previsível, além de **R\$ 50 milhões oriundos de folhas de pagamento e outras despesas com pessoal**; **segundo**, um crescimento exponencial nas transações digitais via Pix, que revela uma economia dinâmica e uma **população financeiramente ativa e já bancarizada**, indicando um mercado que não está estagnado; e **terceiro**, uma pesquisa de campo detalhada que quantifica os **prejuízos diretos e a insatisfação generalizada com a infraestrutura atual**, confirmando uma forte propensão da comunidade para migrar para uma nova agência local.

Diante deste cenário, o relatório delineia duas vias estratégicas primárias e complementares. A primeira foca na **atração proativa de uma nova instituição financeira**, com prioridade para bancos públicos ou de desenvolvimento, cujas missões estejam alinhadas às necessidades e ao perfil econômico de Piquet Carneiro. A segunda consiste em uma negociação robusta para a **expansão dos serviços já existentes no município**, visando a conversão de postos de atendimento em agências completas, alavancando a presença já estabelecida e a base de clientes local.

O perfil econômico de Piquet Carneiro, com 49,9% de sua economia atrelada à administração pública e um contingente significativo de aposentados e pensionistas, atua como um mitigador natural do risco de crédito. **Uma parcela considerável da carteira de crédito potencial seria composta por produtos de baixo risco, como o crédito consignado**, que historicamente apresenta taxas de inadimplência reduzidas, conforme apontam estudos sobre o tema [25] [26]. Adicionalmente, o ambiente operacional é favorecido pela **percepção de segurança pública positiva**, o que reduz os custos associados a medidas de segurança extraordinárias e torna a operação da agência mais eficiente.

O mercado transacional, por sua vez, já está comprovado e em plena expansão. O volume de transações via Pix demonstra uma **velocidade de circulação de dinheiro** que uma instituição financeira pode formalizar e monetizar através de um portfólio de serviços, como contas correntes para pessoas físicas e jurídicas, soluções de pagamento, seguros e consórcios. A alta penetração do Pix (37,3% da população) indica que o **custo de aquisição de clientes (CAC) é baixo, pois a população já está integrada ao sistema bancário** e é digitalmente ativa, facilitando a oferta de soluções híbridas.

Finalmente, a demanda é cativa e a conversão de clientes é iminente. A pesquisa de campo revela que há **insatisfação com o modelo atual**, criando uma **base de clientes pronta para migrar**. Com grande parte dos residentes com conta ativa manifestando alta probabilidade de adotar uma nova agência como sua principal e os comerciantes demonstrando uma propensão similar, uma nova instituição não precisaria construir um mercado do zero, mas sim absorver uma demanda já existente e consolidada.

Paralelamente à prospecção de novas agências, uma estratégia deve ser direcionada ao Banco do Brasil, visando a transformação de seu atual posto de atendimento em uma agência. A principal vantagem desta abordagem é a base instalada. O Banco do Brasil já é a principal instituição pagadora de salários e benefícios no município, responsável por 46,9% dos pagamentos da população entrevistada. Isso reduz o custo e a complexidade da implantação de uma agência, tornando o investimento mais atrativo do ponto de vista econômico e financeiro.

A outra estratégia promissora para atrair uma nova instituição financeira para Piquet Carneiro é focar em bancos de desenvolvimento, cuja missão principal não é apenas a rentabilidade, mas o fomento econômico e social de suas regiões de atuação. Nesse contexto, o Banco do Nordeste (BNB) emerge como o parceiro ideal por uma confluência de fatores estratégicos que se alinham perfeitamente às necessidades do município.

Primeiramente, há um alinhamento de missão com o BNB que não é um banco comercial tradicional; sua razão de ser é atuar como um banco de desenvolvimento, com o mandato explícito de promover o crescimento econômico e social na sua área de atuação, que inclui todo o estado do Ceará.

Em segundo lugar, o BNB está em uma estratégia de expansão física ativa, na contramão da tendência de fechamento de agências observada nos bancos privados. A instituição tem inaugurado novas unidades em municípios de pequeno e médio porte, como em Minas Gerais, com o objetivo de ampliar sua capilaridade e garantir que o crédito chegue a quem mais precisa.

Por fim, existe uma sinergia direta com a economia local. Os principais produtos do BNB, como o Crediamigo e o Agroamigo, são desenhados para o perfil produtivo de Piquet Carneiro, que possui 18,5% de sua economia na agropecuária e um setor de serviços e comércio que demanda capital de giro.

As cooperativas de crédito são uma alternativa válida e benéfica para o desenvolvimento local, pois tendem a reinvestir os recursos na própria comunidade. No entanto, como estratégia primária, a atração de um banco público de grande porte como o BB ou o BNB é mais vantajosa devido à sua escala, capacidade de gerenciar grandes volumes de pagamentos de benefícios federais e oferecer um portfólio mais amplo de produtos e serviços, incluindo crédito rural com recursos subsidiados.

Para a efetivação dessas estratégias, propõe-se a adoção de medidas concretas de incentivo, como o apoio de infraestrutura por parte do poder público municipal, através da cessão de terrenos ou imóveis para a instalação da agência. Adicionalmente, sugere-se a criação de uma Comissão Intersetorial, com representantes da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), da Prefeitura Municipal e do Banco do Brasil, para articular e acompanhar as ações voltadas à reestruturação do atendimento bancário no município.

**Apoio de Infraestrutura:** Compromisso em ceder um terreno ou um prédio de propriedade do município, em localização central e estratégica, para a instalação da agência: Cessão de imóvel público municipal para funcionamento provisório ou definitivo de uma nova agência; Construção de nova unidade com contrapartida parcial do município ou via parceria público-privada. Esta medida elimina um dos maiores custos iniciais para o banco, a aquisição ou aluguel de um imóvel, e acelera o cronograma de implantação, removendo barreiras burocráticas de licenciamento.

**Criação da Comissão Intersetorial:** Formação de uma Comissão Intersetorial composta por: Representantes da CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas); Representante da Prefeitura Municipal de Piquet Carneiro; Representante do Banco do Brasil. Com objetivo de articular, planejar e acompanhar as ações voltadas à reestruturação do atendimento bancário no município, incluindo a possibilidade de implantação de uma nova agência e ampliação da unidade de apoio bancário já existente.

## REFERÊNCIAS

- [1] SANTOS, Mateus Guilherme dos; CAVALCANTE, Anderson Tadeu Marques. Sobrevivência local de agências bancárias no Brasil. Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional, Taubaté, v. 16, n. 2, p. 157-171, mai./ago. 2020. Disponível em: <https://www.rbgdr.net/revista/index.php/rbgdr/article/view/5399>. Acesso em: 31 ago. 2025.
- [2] PAULA, L. F. Financiamento, Crescimento Econômico e Funcionalidade do Sistema Financeiro: Uma Abordagem Pós-Keynesiana. Estudos Econômicos, São Paulo, v. 43, n. 2, p. 363-396, abr./jun. 2013.
- [3] SICSÚ, J.; CROCCO, M. Em busca de uma teoria da localização das agências bancárias: algumas evidências do caso brasileiro. Economia, Niterói, v. 4, n. 1, p.

85-112, jan./jun. 2003. Disponível em:

[https://www.anpec.org.br/revista/vol4/v4n1p85\\_112.pdf](https://www.anpec.org.br/revista/vol4/v4n1p85_112.pdf). Acesso em: 31 ago. 2025.

[4] BANCO MUNDIAL. Financial Inclusion Overview. Washington, D.C.: The World Bank Group, 2024. Disponível em:

<https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>. Acesso em: 31 ago. 2025.

[5] BANCO CENTRAL DO BRASIL. Relatório de Inclusão Financeira: Número 1. Brasília, DF: Banco Central do Brasil, 2010.

[6] Portal do Cooperativismo Financeiro. O cooperativismo de crédito vai muito além do dinheiro. Portal do Cooperativismo Financeiro, 5 jul. 2024. Disponível em: <https://cooperativismodecredito.coop.br/2024/07/o-cooperativismo-de-credito-vai-muito-alem-do-dinheiro/>. Acesso em: 5 set. 2025.

[7] BARBALHO, P. R. M.; BRITO, M. L. A. Influência da diminuição dos serviços bancários para o comércio de uma pequena cidade. E-Acadêmica, v. 1, n. 2, e6, 2020. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/eacademica/article/view/22848>. Acesso em: 5 set. 2025.

[8] 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. Disponível em: [scielo.br/j/ecos/a/M8BYFxtzZBpg8Bj6qKvTB7C/?format=pdf&lang=pt](https://scielo.br/j/ecos/a/M8BYFxtzZBpg8Bj6qKvTB7C/?format=pdf&lang=pt). Acesso em: 5 set. 2025.

[9] GONZALEZ, L.; DINIZ, E. H.; NASCIMENTO, E. Inclusão financeira e correspondentes bancários no Brasil. FGV CEMF, 2013. Disponível em: [https://cemf.fgv.br/sites/cemf.fgv.br/files/gvcemf\\_inclusaofinanceira2013.pdf](https://cemf.fgv.br/sites/cemf.fgv.br/files/gvcemf_inclusaofinanceira2013.pdf). Acesso em: 5 set. 2025.



[10] SILVESTRE, P. D. L. V.; MARCHETTI, C. R. D. P. Fintechs como vetores de inclusão financeira: preferências, percepções e comportamentos sobre os serviços bancários no Brasil. 2025. Trabalho de Conclusão de Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial. Fatec São Carlos, São Carlos, 2025.

Disponível em:

[https://ric.cps.sp.gov.br/bitstream/123456789/35183/3/gestaoempresarial\\_2025\\_1\\_%20perolindelaauraveltronesilvestre\\_fintechscomovetoresdeinclusaofinanciera.pdf](https://ric.cps.sp.gov.br/bitstream/123456789/35183/3/gestaoempresarial_2025_1_%20perolindelaauraveltronesilvestre_fintechscomovetoresdeinclusaofinanciera.pdf). Acesso em: 5 set. 2025.

[11] BANCO CENTRAL DO BRASIL. Cidades sem agências bancárias: o que os dados mostram?. Blog do Banco Central, 2020. Disponível em:

<https://www.bcb.gov.br/noticiablogbc/9/noticia>. Acesso em: 5 set. 2025.

[12] Presença física dos bancos e adoção de tecnologia financeira. Banco Central. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/noticiablogbc/9/noticia>. Acesso em: 01 out. 2025.

[13] Uma nova agência, um novo ponto de encontro - Banco Bradesco.

Disponível em: <https://banco.bradesco/html/classic/nova-agencia.shtm>.

Acesso em: 01 out. 2025.

[14] Banco do Brasil (BBAS3) amplia rede de agências, na contramão de pares.

Investidor10. Disponível em: <https://investidor10.com.br/noticias/banco-do-brasil-bbas3-amplia-rede-de-agencias-na-contramao-de-pares-107522/#:~:text=O%20Banco%20do%20Brasil%20%28BBAS3%29%20abriu%2014%20agencias,primeiro%20semestre%2C%20foram%20seis%20novos%20pontos%20de%20atendimento>.

Acesso em: 01 out. 2025.

[15] Bancos privados fecham 856 agências em 2024. Broadcast - O mercado financeiro em tempo real. Disponível em:

<https://www.broadcast.com.br/news/bancos-privados-fecham-856-agencias-em-2024/>. Acesso em: 01 out. 2025.



[16] Concurso Caixa: banco planeja expansão de agências físicas. Direção Concursos. Disponível em:  
<https://www.direcaoconcursos.com.br/noticias/concurso-caixa-expansao-agencias>. Acesso em: 01 out. 2025.

[17] Institucional. Banco do Nordeste. Disponível em:  
<https://www.bnb.gov.br/institucional>. Acesso em: 25 set. 2025.

[18] Banco do Nordeste vai abrir agências em 5 cidades de MG, diz Carlos Viana. Estado de Minas. Disponível em:  
[https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2022/03/23/internas\\_economia,1354976/banco-do-nordeste-vai-abrir-agencias-em-5-cidades-de-mg-diz-carlos-viana.shtml](https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2022/03/23/internas_economia,1354976/banco-do-nordeste-vai-abrir-agencias-em-5-cidades-de-mg-diz-carlos-viana.shtml). Acesso em: 01 out. 2025.

[19] BNB expande FNE em 18,5 % em 2025. Abrasel-PE. Disponível em:  
<https://pe.abrasel.com.br/noticias/noticias/bnb-expande-fne-em-18-5-em-2025/>. Acesso em: 25 set. 2025.

[20] Banco do Nordeste anuncia plano de expansão do Crediamigo na Bahia. Agência Gov. Disponível em:  
<https://agenciagov.ebc.com.br/noticias/202407/banco-do-nordeste-anuncia-plano-de-expansao-do-crediamigo-na-bahia>. Acesso em: 25 set. 2025.

[21] Santander Perto: O novo modelo que promete revolucionar o atendimento bancário no Brasil!. ALTA RENDA BLOG. Disponível em:  
<https://altarendablog.com.br/2023/07/13/santander-perto-o-novo-modelo-que-promete-revolucionar-o-atendimento-bancario-no-brasil/>. Acesso em: 25 set. 2025.

[22] Santander Perto: seja um de nossos correspondentes. Santander. Disponível em:

<https://www.santander.com.br/empresas/correspondentes/santander-perto>. Acesso em: 25 set. 2025.

[23] INAUGURAÇÃO DA NOVA E MODERNA AGÊNCIA DO BNB EM GRANJA. Disponível em: <https://www.granja.ce.gov.br/informa/327/inaugura-o-da-nova-e-moderna-ag-ncia-do-bnb-em-gra>. Acesso em: 01 out. 2025.

[24] Indianópolis participa do lançamento do Plano Safra 2025/2026 na agência do Banco do Brasil. Disponível em: <https://indianopolis.mg.gov.br/indianopolis-participa-do-lancamento-do-plano-safra-2025-2026-na-agencia-do-banco-do-brasil/>. Acesso em: 18 set. 2025.

[25] Rocha, G. O. F. (2024). Surgimento e expansão do crédito consignado no Brasil e seus efeitos socioeconômicos. Repositório UFAL. Disponível em: <https://www.repositorio.ufal.br/handle/123456789/16537>. Acesso em: 13 out. 2025.

[26] Pulcine, P. R., & Santos, V. S. (2010). O papel do crédito consignado brasileiro para aposentados e pensionistas. Encontro Latino Americano de Pós-Graduação e Graduação. Disponível em: [https://www.inicepg.univap.br/cd/INIC\\_2008/anaais/arquivosEPG/EPG00886\\_01\\_O.pdf](https://www.inicepg.univap.br/cd/INIC_2008/anaais/arquivosEPG/EPG00886_01_O.pdf). Acesso em: 13 out. 2025.