

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
INSTITUTO SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E ECONOMIA
MBA EM GESTÃO FINANCEIRA, CONTROLADORIA E
AUDITORIA

CARLOS HENRIQUE FRANCO NOTTAR

ESTACIONAMENTO PARA CAMINHÕES EM RODOVIA

CURITIBA

2013

CARLOS HENRIQUE FRANCO NOTTAR

ESTACIONAMENTO PARA CAMINHÕES EM RODOVIA

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para obtenção do título de especialista em Finanças, Controladoria e Auditoria, do MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, do Instituto Superior de Administração e Economia da Fundação Getulio Vargas.

Orientadora: Aneli Maria Martins da Silva

CURITIBA

2013

NOTTAR, Carlos Henrique Franco.

Plano de Negócios para a criação de estacionamento para caminhões em rodovia / Carlos Henrique Franco Nottar; orientadora Aneli Maria Martins da Silva – Curitiba: ISAE/FGV, 2013.

Trabalho de conclusão de curso - Instituto Superior de Administração e Economia da Fundação Getulio Vargas, FGV Management, MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, 2013.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
PROGRAMA FGV MANAGEMENT
MBA EM GESTÃO FINANCEIRA, CONTROLADORIA E AUDITORIA

O Trabalho de Conclusão de Curso
“Estacionamento para Caminhões em Rodovia”

Elaborado por Carlos Henrique Franco Nottar e aprovado pela Coordenação Acadêmica do MBA em Gestão Financeira Controladoria e Auditoria, foi aceito como requisito parcial para obtenção do certificado do curso de pós-graduação, nível de especialização, do Programa FGV Management.

Curitiba, 18 de março de 2013.

José Carlos Franco de Abreu Filho
Coordenador Acadêmico Executivo

Aneli Maria Martins da Silva
Professora Orientadora

TERMO DE COMPROMISSO

Os alunos Carlos Henrique Franco Nottar, Eduardo Schermak, Eduardo Vinicius Baptista e Ivan Bevilaqua, abaixo assinados, do curso de MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, do Programa FGV Management, realizados nas dependências do Instituto Superior de Administração e Economia, ISAE/FGV, no período de 12/09/2011 a 18/03/2013, declaram que o conteúdo do trabalho de conclusão de curso intitulado “Estacionamento para Caminhões em Rodovia” é autêntico, original e de sua autoria.

Curitiba, 18 de março de 2013.

Carlos Henrique Franco Nottar

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à minha mãe Maria Izabel, que no decorrer da vida, além de me proporcionar extenso amor e carinho, procurou sempre dar a maior força para meu desenvolvimento como ser humano.

Carlos Henrique F. Nottar

AGRADECIMENTOS

Ao Coordenador Acadêmico Executivo Sr. José Carlos Franco de Abreu Filho

A Professora Orientadora Sra. Aneli Maria Martins da Silva, obrigado pela paciência em suas orientações.

A todos os funcionários do ISAE/FGV

NOTTAR, Carlos Henrique Franco;. Estacionamento para caminhões em rodovia. 2013. Trabalho de Conclusão de Curso do MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria do Instituto Superior de Administração e Economia da Fundação Getulio Vargas.

RESUMO

A obrigação do controle de jornada para os motoristas de caminhões virou lei (Lei 12.619/12), entretanto o país passa por uma visível necessidade de adaptação de infraestrutura, visto que o setor de estacionamentos em estradas não está preparado para atender este público, que se encontra sem condições dignas e boas para que possam cumprir com a lei. O objetivo deste trabalho é a criação de uma área específica com a infraestrutura necessária, com serviços e produtos qualificados, para que os motoristas tenham condições de cumprir esta lei, ao mesmo tempo em que seus desejos, como consumidores, sejam atendidos. Por meio de um plano de negócios, com pesquisas de mercado, entrevista com caminhoneiros, levantamento dos custos e análises financeiras para comprovar o retorno do investimento e com muito estudo, foi feita toda a análise para a verificação da viabilidade econômico-financeira para implementar este plano de negócios. Como resultado, tivemos ótimos indicadores dinâmicos, representados pelo T (saldo de tesouraria), NCG (necessidade de capital de giro) e CDG (capital de giro), mostrando que o plano de negócios apresentará a condição financeira sólida do primeiro ao quinto ano, além disso o payback descontado a uma taxa de 20% a.a. deu-se aos 42 meses após os investimentos realizados. Dessa forma, conclui-se que o plano de negócio em estudo é viável e possível de implantação.

Palavras-chave: Estacionamento, Infraestrutura, Lei 12.619/12 e Estradas.

NOTTAR, Carlos Henrique Franco. **Parking for trucks on the highway**. 2013. Trabalho de Conclusão de Curso do MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria do Instituto Superior de Administração e Economia da Fundação GETULIO Vargas.

ABSTRACT

The necessity in control the journey of the truck drivers became law (Law 12.619/12), however the country undergoes a visible need for adaptation of infrastructure, since parking in the roads sector is not prepared to serve this public, which finds no decent and good conditions for them to comply with the law. The objective of this work is the creation of the necessary infrastructure, services and qualified products, so that drivers are able to comply with this law, while that your desires as consumers are met. Through a business plan with market research, interview with truckers, survey costs and financial analyzes to prove the return on investment and with much study, all analysis was done to verify the economic and financial viability to implement this business plan. As a result, we had great dynamic indicators, represented by T (cash balance), NCG (need working capital) and CDG (working capital), showing that the business plan will present the solid financial condition during the 5 years studied, in addition to a discounted payback rate of 20% per year it happens in 42 months after the investments. Thus, we conclude that the business plan under study is viable and possible to deployment.

Key words: Parking lot, Infrastructure, Law 12.619/12 and Highways.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Mapa das principais malhas rodoviárias que se concentram na BR 376.

Figura 2 – Mapa rodoviário do Brasil.

Figura 3 – Rota dos grãos.

Figura 4 – Comparação entre os conceitos de venda e de marketing.

Figura 5 – Logotipo.

Figura 6 – Layout do empreendimento.

Figura 7 – Análise Fleuriet.

LISTA DE TABELAS

- Tabela 1 – Formação do capital social.
- Tabela 2 – Pontos positivos e negativos dos concorrentes.
- Tabela 3 – Frota de caminhões no Brasil – Agosto/2012
- Tabela 4 – Cooperativas agropecuárias do Paraná.
- Tabela 5 – Fonte de recursos.
- Tabela 6 – Tabela de preços.
- Tabela 7 – Distribuição da área do terreno.
- Tabela 8 – Quantidade de funcionários necessários.
- Tabela 9 – Custo de pessoal – ano 1.
- Tabela 10 – Custo de pessoal – ano 2.
- Tabela 11 – Custo de pessoal – ano 3.
- Tabela 12 – Custo de pessoal – ano 4.
- Tabela 13 – Custo de pessoal – ano 5.
- Tabela 14 – Investimento inicial com aquisição e construção.
- Tabela 15 – Custos com itens gerais.
- Tabela 16 – Despesas mensais com manutenção.
- Tabela 17 – Estimativa de ocupação do estacionamento.
- Tabela 18 – Estimativa de receita com prestação de serviços.
- Tabela 19 – Estimativa com receita de aluguel.
- Tabela 20 – Payback descontado.
- Tabela 21 – Fluxo de caixa projetado.
- Tabela 22 – DREs projetados.
- Tabela 23 – Balanços Patrimoniais projetados.
- Tabela 24 – Índices dinâmicos de análises.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Payback descontado.

Gráfico 2 – $CDG \times NCG \times T$

LISTA DE SIGLAS

DNIT - Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes
DENATRAN - Departamento Nacional de Trânsito
CONTRAN – Conselho Nacional de Trânsito
ABRAPARK – Associação Brasileira de Estacionamentos
RENAVAM – Registro Nacional de Veículos Automotores
DIPJ – Declaração de Informações Econômico-fiscais da Pessoa Jurídica
IRPJ – Imposto de Renda sobre Pessoa Jurídica
CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
SINDEPARK – Sindicato das Empresas de Garagens, Estacionamentos e de
Limpeza e Conservação de Veículos do Estado do Paraná
ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
CDG – Capital de Giro
T – Saldo de Tesouraria
NCG – Necessidade de Capital de Giro

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	15
2	OPORTUNIDADE IDENTIFICADA.....	15
2.1	MERCADO.....	16
2.2	CARACTERÍSTICAS GERAIS DO NEGÓCIO.....	17
2.3	FORMA JURÍDICA.....	18
2.4	TRIBUTAÇÃO DAS PESSOAS JURÍDICAS.....	18
2.4.1	FORMAS DE TRIBUTAÇÃO DAS PESSOAS JURÍDICAS.....	19
2.4.1.1	Âmbito Federal.....	19
2.4.1.2	Âmbito Estadual.....	20
2.4.1.3	Âmbito Municipal.....	20
2.5	CAPITAL SOCIAL.....	20
2.6	SETOR DE ATIVIDADE.....	21
2.7	MISSÃO, VISÃO E VALORES.....	21
2.7.1	MISSÃO.....	22
2.7.2	VISÃO.....	22
2.7.3	VALORES.....	22
2.8	LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	22
2.9	ESTUDO DOS CONCORRENTES.....	23
3	O TRANSPORTE DE CARGAS NO BRASIL E PARANÁ.....	27
4	ESTUDO DOS CLIENTES.....	30
5	PLANO DE MARKETING.....	33
5.1	SERVIÇOS PRESTADOS.....	34
5.2	PREÇO.....	36
5.3	MIX DE PROMOÇÃO.....	37
5.4	ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO.....	38
5.4.1	IMAGEM.....	38
5.4.2	PROPAGANDA.....	39
5.4.3	COMUNICAÇÃO PESSOAL.....	39
5.4.4	PROMOÇÕES DE VENDAS.....	40
5.4.5	RELAÇÕES PÚBLICAS.....	40
6	PLANO OPERACIONAL.....	41
6.1	LAYOUT.....	41

6.2	CAPACIDADE PRODUTIVA.....	44
6.3	PROCESSOS OPERACIONAIS.....	44
6.4	NECESSIDADE DE PESSOAL.....	45
7	PLANO FINANCEIRO.....	49
7.1	FONTES DE RECURSOS.....	50
7.2	ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS.....	51
7.3	ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL.....	53
7.4	PAYBACK DESCONTADO.....	54
7.5	DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA.....	56
7.6	DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO.....	57
7.7	BALANÇO PATRIMONIAL.....	57
7.8	ANÁLISE DE INDICADORES.....	60
8	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	62
9	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	63
10	SITES.....	64
11	APÊNDICES.....	66
12	ANEXOS.....	72

1 INTRODUÇÃO

Em 17 de junho de 2012 entrou em vigor a lei 12.619/12, conforme Anexo 1, que dispõe sobre o exercício da profissão de motorista, para regular e disciplinar a jornada de trabalho e o tempo de direção deste profissional. Entre tantas alterações, a medida que chamou a atenção para o desenvolvimento deste trabalho, foi a determinação de controle de jornada fidedigno pelo empregador, estabelecendo limites de tempo de direção contínuo para motoristas de caminhões e de ônibus. Os mesmos devem respeitar intervalo mínimo de uma hora para refeição, repouso diário de 11 horas a cada 24 horas, ou seja, entre jornadas, intervalo mínimo de 30 (trinta) minutos para descanso a cada 4 (quatro) horas de tempo ininterrupto de direção e descanso semanal de 35 horas.

Atualmente as estradas municipais, estaduais e federais no Brasil não oferecem infraestrutura necessária para que esta lei seja cumprida.

Falta de pontos de descanso adequados não foi resolvida

Além do aumento dos custos, a falta de pontos de descanso é uma das principais polêmicas da Lei de Tempo de Direção. O Sindicato dos Transportadores Rodoviários Autônomos do Paraná (Sindicam-PR) aponta que não há infraestrutura para que a lei seja cumprida.

Fonte: Site Gazeta do Povo - 12/09/2012.

Este trabalho tem como foco a criação de uma área específica com a infraestrutura adequada para que os profissionais envolvidos no transporte de cargas e pessoas tenham condições de descansar.

2 OPORTUNIDADE IDENTIFICADA

A repercussão apresentada pela mídia, da nova legislação, deixou clara a precariedade da infraestrutura das rodovias brasileiras para atendimento da lei 12.619/12, tanto que a fiscalização do cumprimento da Lei do Descanso dos Caminhoneiros, como é chamada a Lei 12.619/12, foi suspensa por 180 dias, segundo resolução do Conselho Nacional de Trânsito (Contran) publicada no Diário Oficial da União no dia treze de setembro de 2012. A prorrogação foi determinada porque se constatou que a maior parte das rodovias federais não oferecem condições para o descanso obrigatório, o que fez os autores identificarem a

oportunidade para a criação de um estacionamento para caminhões que ofereça a infraestrutura adequada para o cumprimento desta lei, entretanto com outros fatores agregadores de valor, nos quais estarão detalhados na apresentação das estratégias de Marketing.

Não existe no país nenhuma rodovia com "áreas de descanso" nos moldes definidos pela lei 12.619. Em março/2013 continuarão inexistindo. Para atender integralmente a lei, só daqui a 8 ou 10 anos. (Entrevista concedida por Nélio Botelho à Agência Brasil em 21/12/2012).

Fonte: Site União Brasil Caminhoneiro

Atualmente os motoristas estacionam seus caminhões em postos de combustíveis, mas estas instalações não são adequadas e não suportam a demanda. Outro fator crítico é que os proprietários de postos de combustíveis não tem interesse em diversificar seu negócio, devido a responsabilidade civil quanto a guarda dos caminhões e suas mercadorias.

Os proprietários de postos diziam não compensar investir no aumento dos estacionamentos, mesmo cobrando. A justificativa é de que cobrar cria responsabilidade civil e que o somatório da carga transportada e do valor do próprio veículo às vezes vale mais que o próprio posto.

Fonte: Site Estradas – 10/09/2012.

Identificada a oportunidade, outro fator de estudo é a demanda. Vale a pena abrir este negócio? Teremos clientes suficientes para garantir a rentabilidade do negócio? Vamos dividir estes clientes com concorrentes? Qual o melhor local para instalação deste negócio? A seguir apresentaremos mais informações que nos facilitem esta análise.

2.1 MERCADO

Podemos definir mercado como um grupo de pessoas ou empresas que procuram produtos ou serviços e em contrapartida outras pessoas ou empresas oferecem tais serviços ou produtos, ou seja, é um processo de troca. É a relação estabelecida entre oferta e demanda, que atualmente ficou denominada como Mercado.

A intenção é atender o mercado de estacionamento, porém em um nicho diferenciado, que é o estacionamento de caminhões. Se formos procurar informações a respeito deste nicho, não vamos encontrar muitas informações a respeito. Para se ter uma ideia, em 2005 foi fundada a ABRAPARK – Associação Brasileira de Estacionamentos. Esta associação tem a finalidade de representar nacionalmente o setor de estacionamentos, entretanto, ao entrar em seu site (www.abrapark.com.br) será facilmente perceptível o foco nos estacionamentos para veículos, conforme demonstra as publicações das nove primeiras edições da revista eletrônica lançada bimestralmente e publicadas no site da Associação. Em 2011 ocorreu a primeira feira do setor, a *EXPO PARKING*, que teve sua segunda versão realizada em 2012 e há a previsão de realização da terceira edição entre os dias três e cinco de dezembro de 2013. Nesta feira há a exposição de fornecedores de tecnologias voltadas aos estacionamentos e também palestras com grandes especialistas, inclusive internacionais, do setor de estacionamento e mobilidade urbana. Obviamente que muitas destas tecnologias poderão ser utilizadas no projeto, objeto deste trabalho, entretanto, o objetivo de expor estas informações, é única e exclusivamente de apresentar que o nicho de mercado em que iremos atuar tem pouca informação, porém é inovador e precisa ser melhorado, pois o público-alvo, caminhoneiros e empresas de transporte, não tem tido suas necessidades atendidas.

Por outro lado, a falta de informação especificamente sobre estacionamento para caminhões não impede que possamos aprofundar nos estudos e no decorrer deste Plano de Negócios será apresentado informações relevantes que compõem o mercado em questão.

2.2 CARACTERÍSTICAS GERAIS DO NEGÓCIO

A intenção deste plano de negócios é o atendimento não somente das exigências mencionadas na lei do descanso, mas também dos desejos do público-alvo.

O nome fantasia do estacionamento será “Parada Amigos da Boléia”. O que se espera é que este momento de descanso, possa ser também um momento de descontração, pois além das vantagens competitivas de estrutura física, localização

e segurança, a intenção é que este estacionamento seja uma parada de encontro entre os “companheiros” de estrada.

Este plano de negócios traz uma síntese da oportunidade identificada, abordando as características gerais, como sua constituição societária, serviços e produtos ofertados, localização proposta para implantação do negócio, estratégias de marketing, análise SWOT, evidenciando os pontos fortes e fracos do ambiente interno do Negócio, com as oportunidades e fraquezas do ambiente externo, estratégias operacionais, entre outros aspectos relevantes do negócio.

A Parada Amigos da Boléia tem como objetivo principal o estacionamento para caminhões, oferecendo segurança e infraestrutura que agregue valor ao cliente, que garanta a fidelização do mesmo, por meio do oferecimento de serviços diferenciados. Como serviços agregadores de valor, teremos: Vigilância 24 horas, Restaurante e lanchonete 24h, Espaço Self-Service, Banheiros com Vestiários, Playground Infantil, WI-FI, cujas descrições detalhadas serão apresentadas nas estratégias de marketing.

2.3 FORMA JURÍDICA

A empresa será uma sociedade Limitada.

As sociedades limitadas são aquelas cujo capital social é representado por quotas. A responsabilidade dos sócios no investimento é limitada ao montante do capital social investido. (...) A responsabilidade direta de cada sócio limita-se à obrigação de integralizar as quotas que subscreveu, embora exista a obrigação solidária pela integralização das quotas subscritas pelos demais sócios.

Fonte: Site Wikipedia

2.4 TRIBUTAÇÃO DAS PESSOAS JURÍDICAS

Oliveira Neto, (2011), conceitua a pessoa jurídica como uma entidade – um patrimônio – com personalidade própria, uma ficção, criada pelo direito, capaz de exercer direitos e contratar obrigações. Não se confunde com as pessoas naturais que a constituem, em conformidade com o postulado contábil da entidade. Consideram-se contribuintes, para efeitos da legislação tributária, as pessoas jurídicas de direito privado domiciliadas no país, sejam quais forem seus fins,

nacionalidade ou participação no capital; as filiais, sucursais, agências ou representações no país das pessoas jurídicas com sede no exterior; e os comitentes domiciliados no exterior, quanto aos resultados das operações realizadas por seus mandatários ou comissários no país.

Oliveira Neto (2011), menciona que as pessoas jurídicas que tenham por objeto o lucro apresentam DIPJ de acordo com a forma de tributação que exercem, entre as opções oferecidas pela legislação do IRPJ.

2.4.1 FORMAS DE TRIBUTAÇÃO DAS PESSOAS JURÍDICAS

Oliveira Neto (2011) também menciona que as pessoas jurídicas são tributadas por uma das formas de apuração do IRPJ e da CSLL, por opção do contribuinte ou por determinação legal, nas seguintes modalidades: Simples Nacional, Presumido, Arbitrado ou Real. (Castro, Oliveira Neto, Souza Junior e Sousa Filho, 2011).

2.4.1.1 Âmbito Federal

A Empresa Parada Amigos da Boléia será tributada pelo Lucro Presumido.

De acordo com Flávia de Almeida Viveiros de Castro (2009), o lucro presumido, em cada trimestre, corresponde ao resultado da aplicação dos percentuais fixados em lei (de acordo com a atividade-fim da pessoa jurídica) sobre a receita bruta auferida no período, adicionado integralmente dos resultados das demais receitas, rendimentos e ganhos de capital, que corresponderá à base de cálculo do imposto do IRPJ e da CSLL.

Conforme artigos 15 a 20 da Lei número 9.249/1995, a alíquota de presunção sobre a receita bruta no ramo de atividade da Parada Amigos da Boléia (Prestação de Serviços em Geral) é de 32% (trinta e dois por cento), tanto para o IRPJ como para a CSLL.

O IRPJ sobre o lucro presumido será pago sobre a base de cálculo presumida à alíquota de 15% (quinze por cento).

A parcela do Lucro Presumido, ou seja, a base de cálculo que exceder ao valor resultante R\$ 20.000,00 (Vinte Mil Reais) por mês, pelo número de meses do respectivo período de apuração, sujeita-se à incidência de adicional de imposto à alíquota de 10% (dez por cento).

No caso de opção pelo Lucro Presumido, a alíquota do PIS é de 0,65%. Já a alíquota da COFINS é de 3% (Três por cento) da Receita (Regime Cumulativo).

2.4.1.2 Âmbito Estadual

A Parada Amigos da Boléia será isenta de tributação estadual, ou seja, não contribuirá com o ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), pois terá foco na Prestação de Serviços.

2.4.1.3 Âmbito Municipal

Como prestadora de serviços, a Parada Amigos da Boléia terá inscrição municipal e contribuirá com o ISS. Conforme Lei 7.500/03, do município de Ponta Grossa/PR, a alíquota de ISS para o ramo de atividade proposto é 5% (cinco por cento), conforme subitem 11.01 "Guarda e estacionamento de veículos terrestres automotores, inclusive do tipo "valet service", de aeronaves e de embarcações".

A cidade de Ponta Grossa também instituiu a Lei Nº 7906/04 que estabelece normas para o exercício da prestação de serviços de manobra e guarda de veículos.

2.5 CAPITAL SOCIAL

Capital social é o montante necessário para se constituir e iniciar as atividades de uma nova empresa enquanto a mesma não gera recursos suficientes para se sustentar.

Fonte: Site Sebrae

O valor do capital social foi estipulado em R\$ 14.934.435,00 (Quatorze milhões novecentos e trinta e quatro mil e quatrocentos e trinta e cinco reais), baseado no levantamento financeiro que poderá ser analisado na sequência.

Foi estipulado, no Contrato Social, que cada sócio irá subscrever suas

parcelas (quotas), correspondendo aos percentuais, que poderão ser integralizados em moeda corrente do país ou por bens disponibilizados (equipamentos, veículos, imóveis). Na Tabela 1 é possível verificar a formação deste capital.

Tabela 1 – Formação do Capital Social

Nome dos Sócios	Valor	% de Participação
Eduardo Schermak	3.733.608,75	25%
Ivan Bevilaqua	3.733.608,75	25%
Eduardo Vinicius Baptista	3.733.608,75	25%
Carlos Henrique Franco Nottar	3.733.608,75	25%
TOTAL	14.934.435,00	100%

Fonte: Os Autores

2.6 SETOR DE ATIVIDADE

A Parada Amigos da Boléia será uma empresa prestadora de serviços, entretanto terceirizará empresas enquadradas em outros setores de atividades, como por exemplo o restaurante e lanchonete, que comercializam produtos.

Essas terceirizações deverão seguir os padrões e procedimentos exigidos pela vigilância sanitária e outros órgãos que regulamentam o setor.

2.7 MISSÃO, VISÃO E VALORES

As organizações existem para realizar alguma coisa (KOTLER e ARMSTRONG, 1997). A Parada Amigos da Boléia tem bem claro o porquê está sendo criada e tem bem claro onde quer chegar. Por isso já tem montada a sua Missão e Visão pautada em alguns Valores.

2.7.1 MISSÃO

Oferecer infraestrutura adequada para o motorista estacionar seu veículo com segurança e aproveitar o seu tempo de descanso da melhor forma possível, com tranquilidade.

2.7.2 VISÃO

Ser reconhecido como o melhor ponto de parada para descanso e participar dos planos de viagens dos motoristas de caminhões.

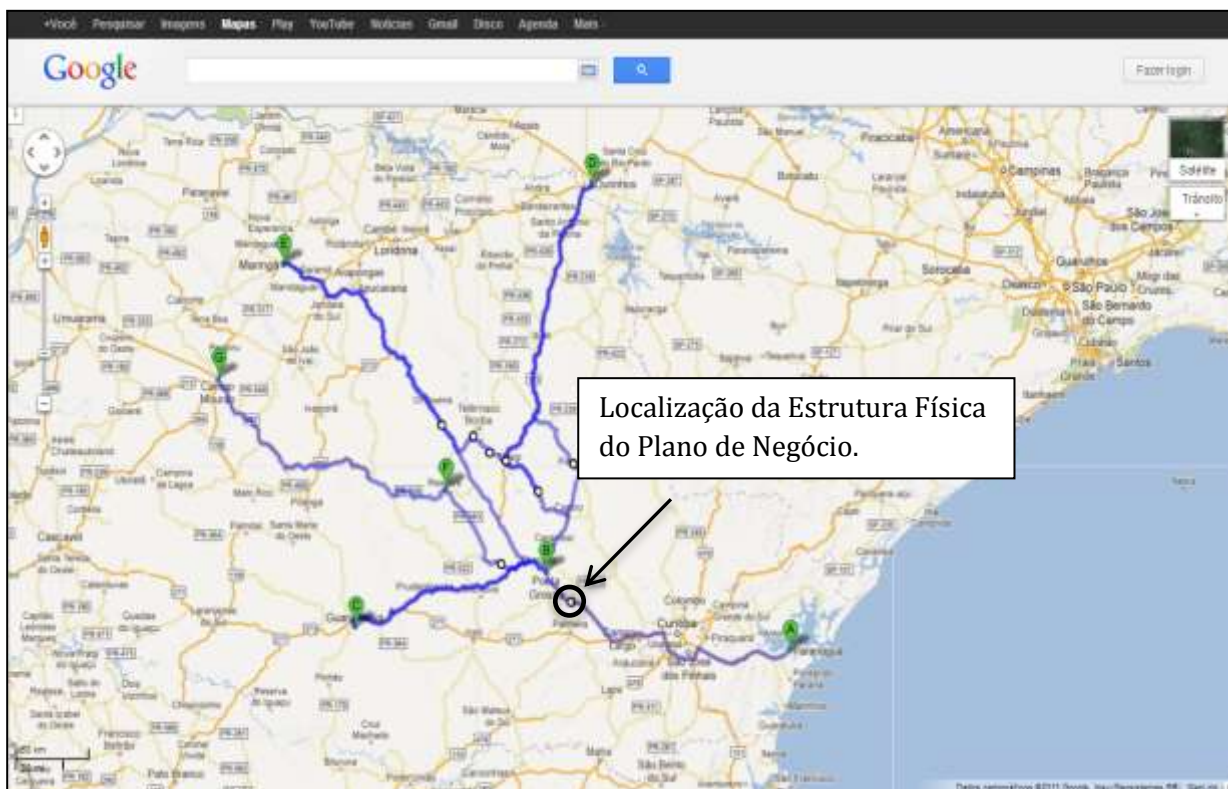
2.7.3 VALORES

- Qualidade de vida;
- Excelência no atendimento;
- Parceria duradoura;
- Sustentabilidade financeira para todos

2.8 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

A malha rodoviária do Paraná tem intensa movimentação de caminhões e também transporte de passageiros, a rodovia “Café Governador Ney Braga (BR-376)” acaba concentrando e integrando quase todas as rodovias que passam pelo Paraná, sentido porto de Paranaguá. Por isso, estrategicamente, a implantação da infraestrutura física do negócio será na Rodovia BR-376 (altura do km 505) – localizado na saída de Ponta Grossa, sentido porto de Paranaguá, conforme mapa apresentado na figura 1.

Figura 1 – Mapa das principais malhas rodoviárias que se concentram na BR-376.



Fonte: Google

2.9 ESTUDO DOS CONCORRENTES

Kotler e Keller (2006) afirmam que a concorrência não se verifica apenas sob o aspecto setorial, em que se contempla um grupo de empresas que oferecem um produto ou uma categoria de produtos substitutos uns dos outros, mas deve ser abordada mais amplamente, sob o aspecto de mercado, em que as firmas competidoras são aquelas que atendem as mesmas necessidades dos clientes. Nesse sentido, é de fundamental importância identificar quem são os concorrentes reais e potenciais, explícitos e sutis.

Ainda que apresentem uma infraestrutura precária e não tenham interesse na prestação deste serviço, nossos principais concorrentes são os postos de combustíveis.

Levantamento feito pelo www.estradas.com.br, apurou que no País existem mais de 3.000 (três mil) postos de combustíveis em rodovias, mas não é o suficiente para atender toda a demanda.

Para as próximas safras, o superintendente da Appa afirmou que existem planos para modernizar o pátio de triagem do porto. Outra possibilidade é a construção de pátios ao longo da BR-277. Neste caso, a obra seria executada em parceria com a concessionária Ecovia, responsável pela administração do trecho entre a capital e o litoral.

Fonte: Site Gazeta do Povo

Como possíveis concorrentes identificamos alguns postos de combustíveis nas redondezas:

Auto Posto Campo do Tibagi
Rod. BR 376 - KM 524 Ponta Grossa - PR, 84045-490
(42) 3222-1481

Posto Contorno
Rod Pr 151 - Carambeí - PR, 84145-000
(42) 3231-5650 –

Posto Contorno ii
Rod Br 373 - Ponta Grossa - PR, 84060-220
(42) 3228-9461 –

Posto Contorno
Rod Br 376 - Ponta Grossa - PR, 84000-000
(42) 3228-7768 –

Posto Menegatti
PR-151 - PR
(42) 3231-1914

Posto Locatelli Torre Alta
Rod Br 376 - Ponta Grossa - PR, 84000-000
(42) 3228-1672

Locatelli e Mahle e Cia Ltda.
Rod Br 376 - Ponta Grossa - PR, 84000-000
(42) 3229-3311

Rede Farol
Rod Br 376 - Ponta Grossa - PR, 84000-000
(42) 3228-1144

Auto Posto Arcanjo

Rod Br 376 - Ponta Grossa - PR, 84000-000
(42) 3228-1548

Auto Posto Texano Ltda.
Rod Br 376 - Ponta Grossa - PR, 84000-000
(42) 3222-1481

Gomes, Sebastião J N
Rod Br 376 - Ponta Grossa - PR, 84000-000
(42) 3243-1053

Auto Posto Florense Ltda.
Rod Pr 151 km 114 - Boa Vista, Ponta Grossa - PR, 84072-190
(42) 3227-1000

Posto Fedato
Rod Br 277 - São Luiz do Purunã - PR, 83670-000
(41) 3651-1111

Posto Gasolina 39 Ltda.
Rod Br 277, 141 - Nova Serrinha, Balsa Nova - PR, 83650-000
(41) 3651-1177

Auto Posto Modelo
Rod Br 277 - Campo Largo - PR, 83608-000
(41) 3399-1743

Posto Texano
Rod Br 277 - Campo Largo - PR, 83608-000
(41) 3392-2033

Posto São João
Rod Br 427 - Porto Amazonas - PR, 84140-000
(42) 3256-1156

Gaslab Posto de Revenda de Gás Natural Ltda.
Rod Br 277 - Campo Largo - PR
(41) 3292-1201

Dos possíveis concorrente listados acima os mais ameaçadores listamos na Tabela 2 – Pontos Positivos e Negativos dos Concorrentes, com seus pontos fortes e fracos.

Tabela 2 – Pontos Positivos e Negativos dos Concorrentes

Concorrentes	Pontos positivos	Pontos negativos
Auto Posto Campo do Tibagi	Prazos de pagamento customizáveis	Atendimento de abastecimento fraco e demorado, não possui restaurante e possui poucos banheiros.
Locatelli e Mahle e Cia Ltda	Boa localização, grande, relacionamento bom com caminhoneiros e bom atendimento, boa tradição no mercado, serviços e atendimento personalizados, estacionamento.	Fluxo de caminhões limitado, preço da lanchonete muito elevado, banheiro com cheiro forte, sempre lotado a partir das 21 horas, uso do banheiro sem cobrança, mas apenas para transportadoras cadastradas.
Rede Farol	Boa localização, banheiros limpos.	Não possui restaurante/lanchonete para caminhoneiros, apenas para turistas, preços alto do restaurante, conveniência limitada, precisa abastecer para estacionar.
Posto Menegatti	Bom atendimento, banho gratuito	Fluxo de caminhões limitado, sempre lotado a partir das 21 horas, precisa cadastro, precisa abastecer para estacionar.
Auto Posto Texano Ltda	Boa localização, banheiros limpos.	Precisa pagar ou abastecer para banho gratuito, poucas placas indicativas, não possui restaurante ou lanchonetes
Gomes, Sebastião J N	Boa localização, tradicional no mercado.	Local para estacionamento mal estruturado, banheiros com pouca limpeza, restaurante caseiro com poucos pratos e pouca higiene.
Auto Posto Florense Ltda	Boa localização, banheiros limpos, restaurante/churrascaria tradicional na região.	Preço do restaurante elevado, estacionamento pequeno e sempre lotado.
Posto Contorno	Pátio amplo, restaurante bom, banheiros novos e limpos, atendimento 24 horas, 10 dias de prazo para clientes cadastrados	Sempre lotado

Fonte: Os Autores

A partir da Tabela 2 acima podemos concluir alguns diferenciais identificados dos concorrentes, tais como boa localização, banheiros limpos e restaurantes bons com preços competitivos. A empresa concorrente mais ameaçadora é a Locatelli e Mahle e Cia Ltda., que possui um serviço completo, com bons cadastros, controle dos clientes e não clientes. Por outro lado podemos concluir que a maioria dos postos na região não consegue atender toda demanda, pois sempre estão lotados, principalmente a partir das 21 horas.

Outro fator importante é que os postos de combustíveis só emprestam os banheiros e estacionamento mediante ao abastecimento do caminhão. Em média, o caminhão possui um tanque com capacidade de 720 litros, que corresponde a um gasto médio de R\$ 1.700,00, o que é percebido como uma desvantagem pelos caminhoneiros, pois é um valor muito expressivo para poder usufruir dos serviços mencionados.

3 O TRANSPORTE DE CARGAS NO BRASIL E PARANÁ

Segundo o Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT), o país possui pouco mais de 1,7 milhões de quilômetros de estradas, dos quais apenas cerca de 10% são pavimentadas, num total de aproximadamente 172.897 quilômetros. Destes, 57.211 km são de estradas federais (33%), 94.753 km são de estradas estaduais (55%) e 20.914 km são de estradas municipais (12%), conforme demonstrado na Figura 2.

O sistema rodoviário do estado do Paraná possui 118.544 quilômetros de rodovias, cuja jurisdição distribui-se da seguinte forma: 3.397 km de rodovias federais, 12.421 km de rodovias estaduais e 102.726 km de rodovias municipais. Deste total, 20.306 km (17,13%) correspondem a rodovias pavimentadas, enquanto os demais 98.238 km (82,87%) correspondem a rodovias não pavimentadas.

Fonte: Site Wikipedia – 17/01/13.

Figura 2 – Mapa Rodoviário do Brasil



Fonte: Site Mapas do Brasil

O Transporte rodoviário é o principal meio de transporte realizado no Brasil. De acordo com o DENATRAN (Departamento Nacional de Trânsito), Caminhão é o veículo automotor destinado ao transporte de carga, com carroçaria, e peso bruto total superior a 3.500 Kg. Esta frota corresponde a aproximadamente 2.347.090 veículos.

O Paraná é o terceiro Estado do Brasil em volume de caminhões, correspondente a 232.685 veículos, vindo depois de São Paulo e Minas Gerais, entretanto é na Região Sul que se encontra a segunda maior frota brasileira, conforme Tabela 3.

Tabela 3 – Frota de Caminhões no Brasil – Agosto/2012

Grandes Regiões e Unidades da Federação	CAMINHÕES
Brasil	2.347.090
Norte	122.374
Acre	5.876
Amapá	3.404
Amazonas	18.189
Pará	45.857
Rondônia	25.214
Roraima	3.559
Tocantins	20.275
Nordeste	365.276
Alagoas	17.695
Bahia	97.792
Ceará	56.079
Maranhão	29.807
Paraíba	23.705
Pernambuco	77.631
Piauí	19.688
Rio Grande do Norte	24.977
Sergipe	17.902
Sudeste	1.086.473
Espírito Santo	60.258
Minas Gerais	280.630
Rio de Janeiro	123.760
São Paulo	621.825
Sul	560.695
Paraná	232.685
Rio Grande do Sul	195.401
Santa Catarina	132.609
Centro-Oeste	212.272
Distrito Federal	20.932
Goiás	93.398
Mato Grosso	55.311
Mato Grosso do Sul	42.631

Fonte: Ministério das Cidades, DENATRAN – Departamento Nacional de Trânsito, RENAVAL – Registro Nacional de Veículos Automotores.

No estado do Paraná situa-se o maior porto graneleiro da América Latina, o Porto de Paranaguá, que é também o maior Porto sul-brasileiro.

Atualmente, o Porto de Paranaguá é um dos mais importantes centros de comércio marítimo do mundo, unindo localização estratégica a uma das melhores Infraestruturas portuárias da América Latina. Entre as principais cargas movimentadas em Paranaguá estão: Soja, farelo, milho, sal, açúcar, fertilizantes, contêineres, congelados, derivados de petróleo, álcool e veículos.

4 ESTUDO DOS CLIENTES

Os clientes poderão ser Pessoas Físicas, que são os motoristas autônomos, e Pessoas Jurídicas, que podem ser transportadoras, cooperativas, empresas diversas que utilizam frota própria para o transporte de cargas. De acordo com a citação abaixo, podemos verificar a parceria que empresas costumam fazer.

Marson - gerente de frota da Transportadora Falcão - vai pessoalmente pesquisar pontos de apoio para seus caminhões, quando abre uma linha. Ele quer combustível de qualidade, bom atendimento, apoio na manutenção do caminhão, pátio seguro, bom restaurante, bons banheiros e, acima de tudo, bons negócios – preços camaradas e prazo de pagamento. Tem acordos com postos de várias bandeiras, “mas só bandeiras grandes, porque é mais seguro”.

Fonte: Site Carga Pesada

Os clientes estão preocupados com o custo x benefício, tantos os motoristas autônomos, que compõem a maior parte da frota, como as empresas, que procuram melhores resultados.

Entende-se que o bom relacionamento com as empresas, acaba favorecendo os motoristas e respectivos donos de caminhões. Estas parcerias facilitarão a gestão do negócio para ambas as partes.

O público é simples e o que precisam não é de luxo, mas o que não é dispensável é um bom atendimento.

...O presidente do Sindicam-SP reclama que os postos em geral não dão ao caminhoneiro um tratamento à altura do que ele gasta. “O autônomo detém 63% da frota, é um profissional que faz grandes despesas, especialmente com combustível, mas não recebe nada em troca. Poucos postos procuram cativar o caminhoneiro, oferecendo uma sala para o descanso dele, talvez até batendo uma água no caminhão. O atendimento está muito fraco”...

Fonte: Site Carga Pesada

“...O estacionamento tem que ser seguro, para a gente poder descansar tranquilo e se preparar para prosseguir viagem”, observou Francisco.”
 Fonte: Site Carga Pesada

Nossos clientes serão aqueles que transportarão, de longa distância, os mais variados tipos de mercadorias, entretanto, como citamos anteriormente, no estado do Paraná situa-se o maior porto graneleiro da América Latina, e os caminhoneiros vindos principalmente da região do Mato Grosso até o Porto de Paranaguá, onde o escoamento depende basicamente do modal rodoviário, serão um grande público alvo, conforme mostra a Figura 3.

Figura 3 – Rota dos Grãos



Fonte: Site Gazeta do Povo

Diante da fonte e infografia da figura 3, podemos determinar que a maioria dos grãos provenientes das cidades de Sinop-Mt (Médio Norte), Sapezal (Oeste), Querência (Nordeste) e Rondonópolis (Sul), escoam sua produção para o Porto de Paranaguá, via rodovia, o que reforça a necessidade de melhorar a infraestrutura para descanso do caminhoneiro nas estradas desta rota.

No estado do Paraná também existem grandes Cooperativas agrícolas e agropecuárias que transitam pelas estradas até o Porto de Paranaguá, conforme demonstrada no Anexo 2. Estas cooperativas, por serem usuárias do meio de transporte rodoviário, fazem parte do público-alvo do negócio.

Tendo em vista a precariedade e a falta de infraestrutura nas rodovias e pelas estruturas existentes não atenderem toda a demanda, principalmente para o escoamento da safra agrícola até os portos do Sudeste e Sul do país, o caminhoneiro precisará de muito mais opções para minimizar o estresse que isso está causando.

O aumento no número de caminhões é outra preocupação das autoridades. Além da necessidade de mais carretas para transportar a supersafra, a nova Lei do Caminhoneiro limita o tempo de trabalho dos profissionais – a jornada está limitada a 10 horas para os contratados e a 12 horas para os autônomos, com intervalos de 30 minutos a cada 4 horas trabalhadas e um repouso ininterrupto de 11 horas a cada 24 horas.

“Com mais caminhões na estrada, o estresse também será maior. Não adianta tapar o sol com a peneira. Os problemas vão existir e precisamos minimiza-los”, diz o secretário estadual da Agricultura, Norberto Ortigara.

Fonte: Site Gazeta do Povo

O mercado é promissor e requer outros investimentos para o setor. Enquanto as ferrovias não são ampliadas, o setor do agronegócio, por exemplo, se obriga a garantir o fluxo de cargas com a estrutura de rodovias existentes para transformar a produção em renda.

Ressalta-se que se paga mais caro pelo transporte ferroviário comparado com o rodoviário e levando em consideração que, para o rodoviário, agilidade no transporte é muito mais vantajosa, fato esse de ter mais frota nas estradas.

5 PLANO DE MARKETING

KOTLER e ARMSTRONG (1997), afirmam que marketing não é apenas vendas e propaganda. No entanto, vendas e propaganda são apenas a ponta do *Iceberg* do marketing. Para uma empresa ser promissora em seus negócios, além de vender, ela precisa satisfazer necessidades, desejos e demandas; apresentar produtos e/ou serviços que gerem valor, satisfação e qualidade; construir relacionamentos de longo prazo com seus *stakeholders*; e conhecer os potenciais compradores de seus produtos e/ou serviços. Em outras palavras o conceito de marketing sustenta que para atingir as metas organizacionais é preciso determinar as necessidades e desejos dos mercados-alvo e proporcionar a satisfação desejada de forma mais eficaz e eficiente que seus concorrentes.

O conceito de venda e o conceito de marketing são muitas vezes confundidos. O conceito de venda é centrado pesadamente na conquista do cliente – fazer vendas de curto prazo sem se preocupar com quem compra e por que ele compra. O conceito de marketing concentra-se no atendimento da necessidade do cliente e sua satisfação, garantindo relacionamentos duradouros. A figura 4 compara os dois conceitos.

FIGURA 4 - Comparação entre os conceitos de venda e de marketing



Fonte: KOTLER e ARMSTRONG (1997)

A Parada Amigos da Boléia já identificou a oportunidade e tem bem claro qual é o mercado em que vai atuar, como mencionado em tópicos anteriores.

5.1 SERVIÇOS PRESTADOS

O serviço principal a ser oferecido será o estacionamento para o caminhão em um pátio de aproximadamente 55.640m², com 296 vagas de 165m² cada.

Diferenciais:

- Estacionamento tipo espinha-de-peixe: Este layout de estacionamento procura evitar manobras repetitivas, o que é um facilitador em pátios de grande movimento;

- Vigilância 24 horas: Será oferecida vigilância durante todo o período de estadia do cliente.
- Restaurante e lanchonete 24h: Será disponibilizado aos clientes um restaurante e lanchonete para quem optar por uma refeição rápida e saborosa. Este serviço deverá ser terceirizado por empresa já reconhecida no mercado.
- Espaço Self-Service: Espaço com infraestrutura para o caminhoneiro que gosta de preparar sua própria refeição, com churrasqueira, mesas, cadeiras, pias para lavar a sua louça.
- Banheiros: Os banheiros, além de contar com infraestrutura padrão de vasos sanitários, mictórios e pias, contarão com vestiários com chuveiros, local adequado para uma higienização completa. Esta infraestrutura será separada entre masculino e feminino e terá espaço próprio para pessoas com necessidades especiais, e ainda, contarão com funcionários próprios, mantendo os banheiros sempre limpos.
- Playground Infantil: Muitos caminhoneiros levam suas famílias para acompanhá-los em viagem. Em períodos de férias escolares esta companhia familiar aumenta. Por isso, teremos um playground infantil para as crianças que acabam passando a maior parte do seu tempo na estrada.
- WI-FI: Pode parecer besteira, mas é um diferencial. Desktop já é coisa do passado. Hoje por menos de R\$ 1.000,00 você pode comprar um *notebook*, um *netbook* ou *tablet*. A venda de *Smartphones* tem crescido muito e, quem que numa parada para descanso não quer entrar em contato com a família e/ou amigos? Quando fazemos qualquer parada, seja num shopping, um hotel, em qualquer lugar, uma das primeiras coisas a se fazer é verificar se tem sinal de internet gratuito.
- Sala de Jogos e de Informática: Para aquele que quer uma forma mais divertida de passar seu tempo, teremos uma sala de jogos, com mesas de sinuca, pebolim e ping-pong, e ainda, 5 computadores conectados a maior rede do mundo (World Wide Web).
- Condições de Pagamento: Para clientes pessoa jurídica cadastrados trabalharemos com faturamento mensal (sendo 20% das vendas realizadas a prazo de 30 dias e 80% a vista).

As organizações devem esforçar-se para aprimorar seus produtos a todo tempo, pois o conceito de produto sustenta que os consumidores preferem os produtos que oferecem mais qualidade, desempenho e aspectos inovadores (KOTLER e ARMSTRONG, 1997).

Com isso, sempre preocupados em atender de forma satisfatória as necessidades do nosso cliente e em criar relacionamentos de longo-prazo, outros produtos e serviços queremos disponibilizar, de forma a criar valor percebido pelo nosso cliente e gerar resultado para a empresa. Serviços estes que deverão ser terceirizados, tais como: Combustível, Borracharia, Auto-elétrica, Lavador de Caminhão, Farmácia, Caixa eletrônico e muito mais.

5.2 PREÇO

No sentido mais restrito, preço é o volume de dinheiro cobrado por um produto ou serviço. Em um sentido mais amplo, preço é a soma dos valores que os consumidores trocam pelo benefício de possuírem ou usarem um produto ou serviço. Historicamente, o preço tem sido o fator que mais influencia na escolha do comprador. (...) O preço é o único elemento do mix de marketing que produz receita; os outros representam custos (KOTLER e ARMSTRONG, 1997).

Para decidirmos o preço, precisamos primeiramente identificar nossos custos.

O Custo define o piso do preço que a empresa pode cobrar pelo seu produto. O preço a ser cobrado deve incluir os custos fixos, variáveis e o retorno esperado pelo investimento e risco do negócio.

Os custos de uma empresa podem ser fixos ou variáveis. Custos fixos são os que não variam com o nível de produção e de vendas. Por exemplo, aluguel, energia, salário dos executivos. Custos variáveis são os que variam diretamente com a produção. Por exemplo, se vendermos uma assessoria de logística, teremos o custo do consultor, mas se não vendermos, não teremos.

Para que nosso serviço prestado seja percebido com muito mais benefícios, no preço do estacionamento já estará incluso o direito de uso dos seguintes

diferenciais: Vigilância, espaço self-service, banheiros, playground infantil, e wi-fi. A tabela de preços pode ser verificada na Tabela 4.

Tabela 4 – Tabela de Preços

Tabela de Preços	Valor
Estacionamento - Mensalistas	R\$ 2,00 por hora
Estacionamento - Avulsos	R\$ 2,50 por hora

Fonte: Os Autores

As mesas de sinuca e pebolim serão terceirizadas e poderão ser utilizadas por meio da compra de fichas.

O uso dos computadores será cobrado por hora para que possa gerar rotatividade no uso e também para garantir a manutenção do mesmo.

Os produtos e serviços adquiridos em terceiros, tais como restaurante, lanchonete, borracharia, auto-elétrica, lavador de caminhão, farmácia, entre outros, serão cobrados conforme orçamento ou tabela de preços do fornecedor, dentro das premissas estabelecidas pela Parada Amigos da Boléia, quando cabíveis.

5.3 MIX DE PROMOÇÃO

KOTLER e ARMSTRONG (1997) afirmam que o mix de produção consiste na combinação específica de ferramentas de propaganda, venda pessoal, promoção de vendas e relações públicas que a empresa utiliza para perseguir seus objetivos de propaganda e marketing.

- Propaganda: Qualquer forma paga de apresentação impessoal, tais como anúncios impressos ou falados e outdoors, para a promoção de ideias, bens ou serviços por um patrocinador identificado;
- Venda pessoal: Apresentação pessoal da força de vendas da empresa com o objetivo de efetivar vendas e estabelecer relações com os clientes, por meio de apresentações, exposições, feiras;

- Promoção de vendas: incentivos de curto prazo para estimular a compra ou venda de um produto ou serviço;
- Relações Públicas: Desenvolvimento de boas relações com os vários públicos da empresa pela obtenção de publicidade favorável, construção de uma boa “Imagem corporativa” e a administração ou a eliminação de rumores, histórias ou eventos desfavoráveis.

5.4 ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO

5.4.1 IMAGEM

Para uma melhor aprovação dos nossos clientes, foi criado um logotipo descontraído, que tem o objetivo de transmitir um sentimento de companheirismo e amizade, conforme demonstrado na figura 5.

Figura 5 - Logotipo



Fonte: Autores

5.4.2 PROPAGANDA

- Site: www.amigosdaboleia.com.br. Os Sites de busca são de longe a forma mais popular de localização de informações na Web. Justamente por isso ocupará um lugar de grande destaque em nossa estratégia;
- Outdoors: Em todas as rodovias que passam pelo Paraná, sentido porto de Paranaguá.
- Jornais: Atuação apenas em jornais específicos do ramo de transporte.
- Revistas: Propaganda nas revistas do ramo de transporte, tais como: Carga Pesada, O Carreteiro, Caminhões, Truck Motors, Negócios em Transporte, Transporte Moderno, entre outras do ramo.
- Sites parceiros: Propaganda em sites do ramo de transporte, tais como:
 - www.estradas.com.br,
 - www.cargapesada.com.br,
 - www.revistaocarreteiro.com.br,
 - www.revistacaminhoes.com.br,
 - www.truckmotors.com.br,
 - www.negocioemtransporte.com.br,
 - www.uniaobrasilcaminhoneiro.org.br.
- Material gráfico específico para visitas comerciais.
- Calendários

5.4.3 COMUNICAÇÃO PESSOAL

Desde o primeiro contato, queremos prestar um serviço diferenciado, ainda mais sabendo das exigências dos Executivos de Logística das grandes transportadoras. Como estratégia, teremos um representante comercial, que inicialmente será o próprio sócio da empresa. O objetivo é que este representante visite, com hora marcada, as Transportadoras para uma apresentação da Parada Amigos da Boléia, da sua infraestrutura, entregando todo o material gráfico, com nossos diferenciais, com a finalidade de fechar um convênio.

Este convênio é interessante para as empresas devido ao faturamento. Primeiro usufruem do serviço e depois pagam por ele, evitando entregar valores em espécie ao motorista. Com o convênio a empresa também tem certeza de onde seu

caminhão parou, pois alguns caminhoneiros podem embolsar o dinheiro do estacionamento, colocando o caminhão e sua carga em risco, caso pare em outro local.

Este mesmo convênio pode ser feito com Cooperativas e outras empresas que utilizem o transporte rodoviário.

5.4.4 PROMOÇÕES DE VENDAS

Esta é uma grande estratégia para vendas de curto-prazo. Como 63% da frota de caminhões pertencem a motoristas autônomos, a intenção é fazer parcerias com Sindicatos dos Caminhoneiros, com representantes desta classe, para que seus associados tenham desconto. Em troca disso teremos a divulgação da nossa empresa.

Outro fator interessante é a implantação de vales-estacionamento. São formas de o caminhoneiro comprar antecipadamente e com desconto as horas necessárias para usufruir do serviço.

5.4.5 RELAÇÕES PÚBLICAS

Para a Parada Amigos da Boléia não basta apenas vender, o importante é o caminhoneiro se sentir bem. Nosso objetivo é atender a missão e perseguir a visão da empresa, pautada sobre os princípios. Por isso teremos sempre um canal de comunicação direto entre o consumidor e a empresa, pois consideramos o *feedback* como uma ferramenta essencial para o crescimento e melhoria contínua da empresa.

A empresa contará sempre com um supervisor de pátio, que estará a disposição para resolver qualquer situação inconveniente durante a estadia do motorista.

Ainda contaremos com uma ouvidoria para qualquer reclamação que os *stakeholders* possam ter. Além de querer a satisfação dos nossos clientes, queremos a satisfação de todos os nossos parceiros diretos e indiretos.

6 PLANO OPERACIONAL

Plano Operacional é considerado como formalização dos objetivos e procedimentos a seguir, principalmente através de documentos escritos das metodologias de desenvolvimento e implantações estabelecidas e é desenvolvido pelos baixos níveis de gerência. É também uma componente dos planos de marketing, e é um documento bastante útil na gestão de projetos. Planejar, ou fazer planos, consiste basicamente em estabelecer o que fazer, quando fazer, como fazer, quem fazer e em que sequência fazer. É uma atividade que esta presente no dia a dia de qualquer ser humano, embora não de forma estruturada, como se faz necessário quando está em jogo o futuro de uma organização. (BARROS NETO, 2002, p. 87).

Fonte: Site Wikipedia

De acordo com LONGENECKER, MOORE E PETTY (1997), o Plano Operacional lida com itens como localização e instalações – de quanto espaço a empresa precisa e que tipo de equipamentos será exigido. A importância do plano operacional varia de um negócio para o outro, mas esse plano é necessário mesmo para empresas que oferecem serviços.

O plano operacional deve explicar a abordagem proposta para assegurar a qualidade da produção, o controle do estoque, o uso de terceirização ou mostrar como serão solucionados outros problemas relacionados a matérias-primas e atendimento.

Fonte: Site Ferrari Assessoria

6.1 LAYOUT

De acordo com o site Arranjo Físico, o layout é uma das principais decisões que determinam a eficiência de longo prazo das operações. Ele tem numerosas implicações estratégicas por estabelecer as prioridades competitivas da organização em relação à capacidade, aos processos, à flexibilidade e ao custo, assim como à qualidade do local de trabalho, ao contato com o cliente e à imagem. Um arranjo físico eficaz pode ajudar uma organização a conseguir uma vantagem estratégica que proporcione diferenciação e baixo custo.

A Parada Amigos da Boléia pensou num layout separado em três partes, sendo:

1. Área de Estacionamento: Esta é a área destinada ao estacionamento e segurança dos caminhões, contemplando uma área total de 55.640m², entre vagas e áreas de circulação.

2. Área Interna: São 7.280m² destinados exclusivamente aos nossos clientes, contemplando os diferenciais do negócio.

3. Área Externa: Área destinada aos nossos clientes, entretanto aberta ao público. Esta área corresponde ao Restaurante, estacionamento do restaurante e Posto de Combustível, com um total de 6.240m².

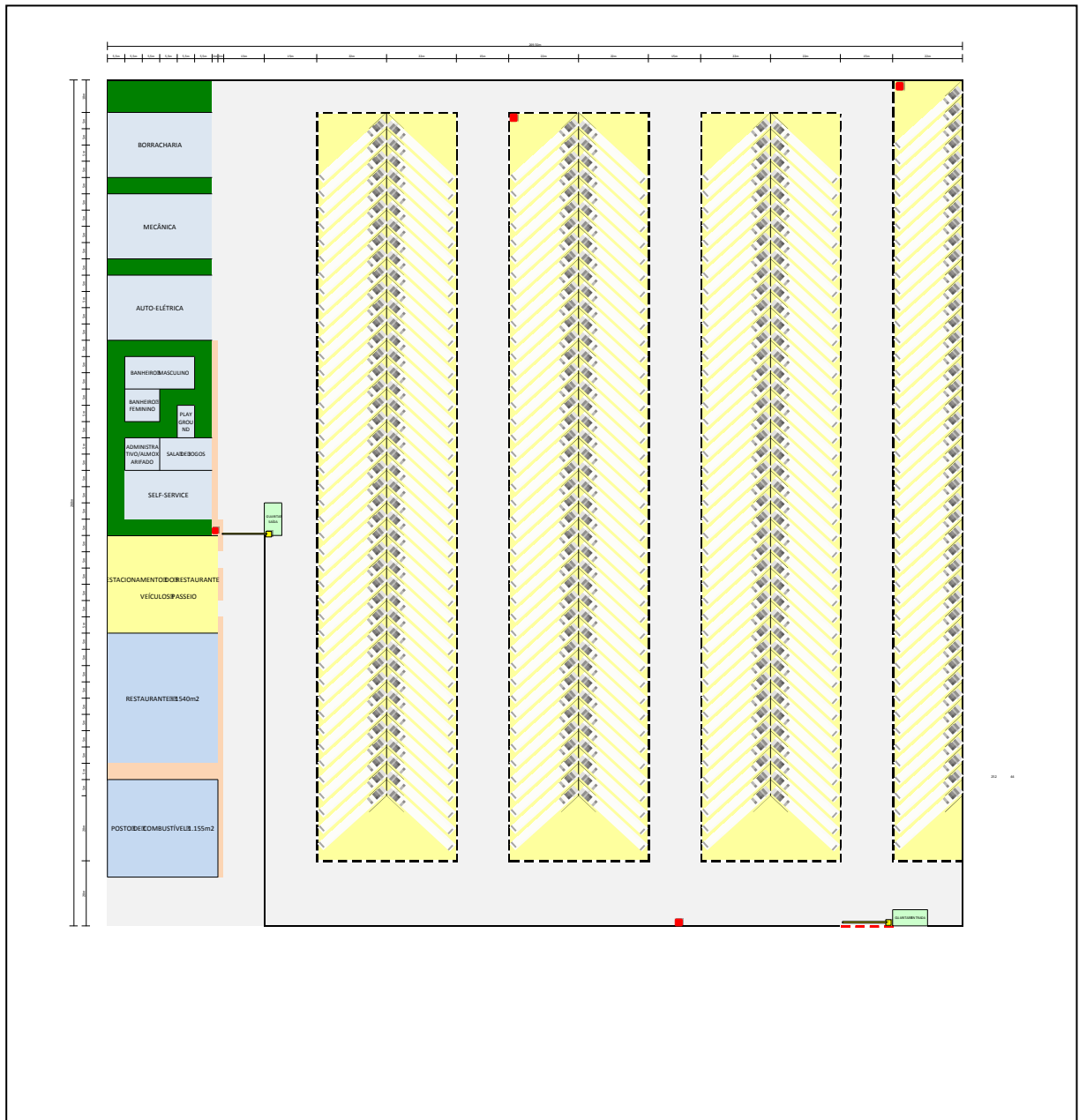
A divisão destas áreas e o layout podem ser melhor visualizados na tabela 5 e figura 6 respectivamente.

Tabela 5 – Distribuição da Área do Terreno

	DESCRIÇÃO	Comprimento Em Metros	Largura Em Metros	Área Unitária Em Metros Quadrados	Quantidade Em Unidades	Área Total em Metros Quadrados
1	Área Total do Terreno	260,0	270,0	70.200,0	1	70.200,0
1.1	Área Construída					6.364,5
1.2	Área Aberta					63.835,5
2	Área Total do Pátio de Estacionamento	260,0	214,0	55.640,0	1	55.640,0
2.1	Vagas de Estacionamento	40,0	4,1	164,0	296	48.544,0
2.2	Guaritas de Entrada e Saída	3,0	2,0	6,0	2	12,0
2.3	Área de Circulação de Caminhões					7.084,0
3	Área Total de outras áreas internas	140,0	52,0	7.280,0	1	7.280,0
3.1	Barracão - Borracharia	33,0	20,0	660,0	1	660,0
3.2	Barracão - Auto-Elétrica	33,0	20,0	660,0	1	660,0
3.3	Barracão - Mecânica	33,0	20,0	660,0	1	660,0
3.4	Banheiro/Vestiário Masculino	22,0	10,0	220,0	1	220,0
3.5	Banheiro/Vestiário Feminino	11,0	10,0	110,0	1	110,0
3.6	Espaço Self-Service	27,5	15,0	412,5	1	412,5
3.7	Sala de Jogos	16,5	10,0	165,0	1	165,0
3.8	Playground Infantil	5,5	10,0	55,0	1	55,0
3.9	Escritório Administrativo	11,0	10,0	110,0	1	110,0
3.10	Área de Circulação					5.267,5
4	Área total de outras áreas externas	120,0	52,0	6.240,0	1	6.240,0
4.1	Restaurante	33,0	40,0	1.320,0	1	1.320,0
4.2	Estacionamento para restaurante	33,0	30,0	990,0	1	990,0
4.3	Posto de Combustível	33,0	30,0	990,0	1	990,0
4.4	Área de Circulação					2.940,0

Fonte: Os Autores

Figura 6 – Layout do Empreendimento



Fonte: Os Autores

Na Figura 6 podemos identificar a distribuição da área do terreno, mencionada na Tabela 5.

6.2 CAPACIDADE PRODUTIVA

Capacidade Produtiva é a quantidade máxima de produtos ou serviços que a empresa pode produzir em um intervalo de tempo.

Com a estrutura prevista, teremos vagas de estacionamento para 296 (Duzentos e Noventa e Seis) caminhões simultaneamente, com uma área de 165m² por vaga, que comporta caminhões com até 30 metros de comprimento.

O Restaurante e Lanchonete terá seu espaço distribuído entre cozinha, lanchonete, loja de conveniências, banheiros, espaço para Buffet, entre outras possibilidades a serem exploradas. A capacidade mínima exigida de atendimento é de 500 clientes simultaneamente em horários de almoço e jantar. Precisa atender todas as normas e regulamentações exigidas para o ramo, como o atendimento exigido pela Vigilância Sanitária, bombeiros, entre outros.

Todos os demais espaços são diferenciais que possuem condições de atender nossos clientes.

6.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Em primeiro momento o foco principal é o estacionamento para caminhões, onde será disponibilizado um espaço físico de 55.640m² (cinquenta e cinco mil, seiscentos e quarenta metros quadrados), em uma área total de 70.200 m² (setenta mil e duzentos metros quadrados), todo ele cercado por muros, com guaritas e cancelas para controle e segurança da entrada e saída dos caminhões.

Todas as entradas, permanência e saídas serão monitoradas 24hrs por dia. Para cada fileira de caminhões, terá guardas para o controle das vagas e também assegurar os caminhões e motoristas.

O planejamento operacional feito propicia conforto e segurança aos nossos clientes, mantendo sempre o foco na relação custo versus benefício. Para isso, cuidamos de distribuir e qualificar tecnicamente a equipe de profissionais e avaliar e implantar o mais eficaz e eficiente controle de sistema operacional, garantindo assim

a fluidez do tráfego, a guarda do veículo e a melhor distribuição e ocupação das vagas.

6.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

A empresa utilizará as premissas descritas na convenção coletiva do Sindepark.

Piso Salarial:

A partir de 1º de junho de 2012, para jornada de 220 (duzentos e vinte) horas, aos empregados maiores de 18 (dezoito) anos, o piso salarial é de R\$ 680,00 (seiscentos e oitenta reais) mensais.

A política de cargos e salários da Parada Amigos da Boléia é de trabalharmos sempre com um valor acima do piso, com a finalidade de mantermos os colaboradores sempre motivados para a excelência no atendimento.

Cesta Básica:

Valor equivalente a, no mínimo, R\$ 77,00 (setenta e sete reais), sem nenhum custo ao empregado; tal concessão está vinculada à assiduidade ao trabalho, deixando de ter direito ao benefício o empregado que faltar injustificadamente no mês anterior.

O fornecimento da cesta básica pode, alternativamente e a critério da empresa, ser cumprido mediante a entrega de ticket/vale/cheque-alimentação em valor equivalente.

Auxílio-alimentação:

As empresas concederão aos seus empregados com jornada de trabalho superior a 6 (seis) horas, vale refeição no valor de R\$ 5,50 (cinco reais e cinquenta centavos) por dia trabalhado, podendo referido auxílio-alimentação ser concedido,

alternativamente, através do fornecimento de alimentação por refeitório próprio ou terceirizado.

Independente do valor do vale refeição da convenção coletiva, consideramos o valor de R\$ 15,50/dia.

Categorias Abrangidas:

Todos os trabalhadores em empresas de garagens, estacionamentos, limpeza e conservação de veículos, representadas pelo Sindicato das Empresas de Garagens, Estacionamentos e de Limpeza e Conservação de Veículos do Estado do Paraná – SINDEPARK-PR e vinculadas ao Sindicato dos Motoristas, Manobristas e Lavadores em Estacionamentos do Estado do Paraná, representados na base territorial deste último, conforme segue: Curitiba, Agudos do Sul, Antônio Olinto, Adrianópolis, Almirante Tamandaré, Araucária, Balsa Nova, Bocaiúva do Sul, Campina Grande do Sul, Campo Largo, Campo do Tenente, Campo Magro, Cerro Azul, Colombo, Contenda, Curiúva, Fazenda Rio Grande, Itaperuçu, Lapa, Mandirituba, Piraquara, Piên, Pinhais, Ponta Grossa, Quatro Barras, Quitandinha, Rio Branco do Sul, Rio Negro, São José dos Pinhais, São Mateus do Sul e Tijucas do Sul.

Os encargos sociais foram considerados à razão de 77,22%, compostos por:

- Encargos Sociais de INSS – 28,80%
- Encargos Sociais de FGTS – 8%
- Encargos Trabalhistas (13° Sal, Férias, INSS e FGTS) – 26,60%
- Encargos Trabalhistas na Rescisão (aviso prévio indenizado, Férias e 13° Salários indenizados, FGTS e Multa do FGTS) 13,82%.

Os reajustes salariais foram considerados à razão de 6,3%, levando em consideração a previsão da inflação para o ano seguinte.

Os reajustes dos benefícios foram considerados à razão de 4,5%, percentual obtido através da média aplicada para reajuste dos últimos anos.

A necessidade de pessoal é demonstrada na Tabela 6.

Tabela 6 – Quantidade de funcionários necessários.

CARGO (QUANTIDADE)	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
Gerente Comercial (01)	Superior Completo
Gerente Operacional (01)	Superior Completo
Supervisor de Pátio (09)	Ensino Fundamental
Controlador de Guarita (06)	Ensino Fundamental
Serviços Gerais (09)	Ensino Fundamental
Assistente Administrativo (02)	Ensino Médio
Vigilante (12)	Ensino Fundamental

Fonte: Os Autores

Abaixo segue a descrição dos cargos e das funções:

- Gerente Comercial – Um funcionário: Desenvolver o plano estratégico de vendas; planejamento de evolução de preços; negociação com os clientes; negociação de prazos de recebimentos e pagamentos.
- Gerente Operacional – Um funcionário: Planejamento operacional, desde a entrada do caminhão até sua saída (tempo de parada, números de veículos para estacionar).
- Supervisor de Pátio – Nove funcionários: Fazer a gestão das vagas no sentido de controlar o fluxo no estacionamento.
- Controlador de Guarita – Seis funcionários: Monitorar as entradas e saídas dos caminhões, efetuar a cobrança do estacionamento.
- Serviços Gerais – Nove funcionários: Auxiliar na conservação e limpeza de banheiros e estacionamento e as suas áreas por meio de coleta de lixos, varrição e lavagem.
- Assistente Administrativo – Dois funcionários: Executar serviços na área de administração, recursos humanos e finanças, atender clientes e fornecedores.
- Vigilantes – doze funcionários: Fazer a salvaguarda do patrimônio, zelar pela integridade das pessoas e vigiar o estacionamento em geral.

“Art. 73 – Salvo nos casos de revezamento semanal ou quinzenal, o trabalho noturno terá remuneração superior à do diurno e, para esse efeito, sua remuneração terá um acréscimo de 20% (vinte por cento), pelo menos, sobre a hora diurna. (Redação dada pelo Decreto-lei nº 9.666, 28.8.1946).

§ 1º – A hora do trabalho noturno será computada como de 52 (cinquenta e dois) minutos e 30 (trinta) segundos. (Redação dada pelo Decreto-lei nº 9.666, 28.8.1946)

§ 2º – Considera-se noturno, para os efeitos deste artigo, o trabalho executado entre as 22 (vinte e duas) horas de um dia e as 5 (cinco) horas do dia seguinte.(Redação dada pelo Decreto-lei nº 9.666, 28.8.1946)

Os gastos com a folha de pagamento para funcionários desde o primeiro ano até o quinto ano seguem nas tabelas 7 a 11:

Tabela 7 – Custo de Pessoal – Ano 1

Descrição da Função	Qde	Salário	Encargos	Benefícios	Total
Gerente Comercial	1	66.000,00	50.961,19	7.694,40	124.655,59
Gerente Operacional	1	66.000,00	50.961,19	7.694,40	124.655,59
Supervisor de Pátio	9	285.120,00	220.152,33	69.249,60	574.521,93
Controlador de Guarita	6	138.240,00	106.740,52	46.166,40	291.146,92
Serviços Gerais	9	155.520,00	120.083,09	69.249,60	344.852,69
Assistente Administrativo	2	43.200,00	33.356,41	15.388,80	91.945,21
Vigilante	12	364.399,20	281.366,91	92.332,80	738.098,91
Total	40	1.118.479,20	863.621,63	307.776,00	2.289.876,83

Fonte: Os Autores

Tabela 8 – Custo de Pessoal – Ano 2

Descrição da Função	Qde	Salário	Encargos	Benefícios	Total
Gerente Comercial	1	70.158,00	54.171,74	8.040,65	132.370,39
Gerente Operacional	1	70.158,00	54.171,74	8.040,65	132.370,39
Supervisor de Pátio	9	303.082,56	234.021,93	72.365,83	609.470,32
Controlador de Guarita	6	146.949,12	113.465,18	48.243,89	308.658,18
Serviços Gerais	9	165.317,76	127.648,32	72.365,83	365.331,91
Assistente Administrativo	2	45.921,60	35.457,87	16.081,30	97.460,76
Vigilante	12	387.356,35	299.093,02	96.487,78	782.937,15
Total	40	1.188.943,39	918.029,80	321.625,92	2.428.599,11

Fonte: Os Autores

Tabela 9 – Custo de Pessoal – Ano 3

Descrição da Função	Qde	Salário	Encargos	Benefícios	Total
Gerente Comercial	1	74.577,95	57.584,56	8.402,48	140.564,99
Gerente Operacional	1	74.577,95	57.584,56	8.402,48	140.564,99
Supervisor de Pátio	9	322.176,76	248.765,31	75.622,29	646.564,36
Controlador de Guarita	6	156.206,91	120.613,48	50.414,86	327.235,26
Serviços Gerais	9	175.732,78	135.690,17	75.622,29	387.045,24
Assistente Administrativo	2	48.814,66	37.691,71	16.804,95	103.311,33
Vigilante	12	411.759,80	317.935,88	100.829,73	830.525,41
Total	40	1.263.846,82	975.865,67	336.099,09	2.575.811,58

Fonte: Os Autores

Tabela 10 – Custo de Pessoal – Ano 4

Descrição da Função	Qde	Salário	Encargos	Benefícios	Total
Gerente Comercial	1	79.276,37	61.212,39	8.780,59	149.269,34
Gerente Operacional	1	79.276,37	61.212,39	8.780,59	149.269,34
Supervisor de Pátio	9	342.473,90	264.437,52	79.025,30	685.936,72
Controlador de Guarita	6	166.047,95	128.212,13	52.683,53	346.943,61
Serviços Gerais	9	186.803,94	144.238,65	79.025,30	410.067,89
Assistente Administrativo	2	51.889,98	40.066,29	17.561,18	109.517,45
Vigilante	12	437.700,67	337.965,84	105.367,06	881.033,57
Total	40	1.343.469,17	1.037.345,21	351.223,55	2.732.037,93

Fonte: Os Autores

Tabela 11 – Custo de Pessoal – Ano 5

Descrição da Função	Qde	Salário	Encargos	Benefícios	Total
Gerente Comercial	1	84.270,78	65.068,77	9.175,72	158.515,26
Gerente Operacional	1	84.270,78	65.068,77	9.175,72	158.515,26
Supervisor de Pátio	9	364.049,75	281.097,08	82.581,44	727.728,27
Controlador de Guarita	6	176.508,97	136.289,50	55.054,29	367.852,76
Serviços Gerais	9	198.572,59	153.325,68	82.581,44	434.479,71
Assistente Administrativo	2	55.159,05	42.590,47	18.351,43	116.100,95
Vigilante	12	465.275,81	359.257,69	110.108,58	934.642,08
Total	40	1.428.107,73	1.102.697,96	367.028,60	2.897.834,30

Fonte: Os Autores

7 PLANO FINANCEIRO

Finanças é a arte e a ciência de administrar fundos. (...) Os administradores financeiros administram ativamente as finanças de todos os tipos de empresas, financeiras ou não-financeiras, privadas ou públicas, grandes ou pequenas, com ou sem fins lucrativos. Eles desempenham uma variedade de tarefas, tais como orçamento, provisões financeiras, administração do caixa, administração do crédito, análise de investimentos e captação de fundos. (Gitmann, 1997:4).

Para iniciarmos uma análise econômico-financeira da Parada Amigos da Boléia, primeiro precisaremos levantar o custo do investimento para implantação do negócio. Após este levantamento, por meio do orçamento, faremos as estimativas de resultado futuro.

Os sistemas orçamentários são uma das ferramentas mais utilizadas pelas empresas para planejamento e controle e fazem com que os administradores olhem para frente, colocando-os numa melhor posição para aproveitar as oportunidades. “Um orçamento é a expressão quantitativa de um plano de ação futuro da

administração para um determinado período. Ele pode abranger aspectos financeiros e não-financeiros e funciona como um projeto para a companhia seguir num período vindouro” (Horngren, Foster e Datar, 2000;125).

Após projetarmos a operação, faremos a análise econômico-financeira da empresa.

A análise econômico-financeira tem por objetivo extrair informações das demonstrações financeiras e dos demais relatórios dos últimos anos, a fim de interpretar, em termos quantitativos, o efeito das decisões (investimentos, operações e financiamentos) tomadas pela empresa. (COSTA, Luiz Guilherme Tinoco Aboim e Cia, 2011).

Esta análise tem como objetivo extrair informações das três demonstrações financeiras mais comuns existentes na contabilidade, que são o Balanço Patrimonial, Demonstração de resultados do exercício e Demonstração do Fluxo de Caixa.

7.1 FONTES DE RECURSOS

Os tipos de financiamentos são basicamente divididos em dívida e equidade. No primeiro caso, o dinheiro emprestado é assegurado de alguma forma com algum tipo de propriedade (garantias). Equidade, por outro lado, equivale a uma quantia de capital injetado no negócio, usualmente em dinheiro ou em forma de ativo. A maioria dos novos negócios opta por dívidas de longo prazo ou por constante equidade de capital para preparar o crescimento da empresa. (DORNELAS, 2008, pág. 163)

As fontes de recursos serão compostas pelo Capital Social e por financiamento junto a instituições financeiras, compondo um montante de R\$ 14.934.435,35, representado na Tabela 12, conforme suas participações.

Tabela 12 – Fonte de Recursos

Fonte de Recursos	Valor	% de Participação
Capital Social	14.934.435,35	100%
Instituições Financeiras	0,00	0%
TOTAL	14.934.435,35	100%

Fonte: Os Autores

7.2 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

Para implementação da Parada Amigos da Boléia será necessário uma área total de 70.200 m², onde 67.807,50 m² serão asfaltados. Serão construídas estruturas para que a operação seja viável, cujos gastos fixos em aquisição e construção são demonstrados na Tabela 13.

Tabela 13 – Investimento inicial com aquisição e construção

Item	Área Total (m²)	Quantidade	Custo Unitário	Custo Total
Terrenos	70.200	1	180	12.636.000
Asfalto	67.808	1	17	1.118.824
Guarita	6	2	350	4.200
Muros Externos	1.560	1	42	65.512
Escritório	110	1	580	63.800
Banheiro Masculino	220	1	620	136.400
Banheiro Feminino	110	1	570	62.700
Espaço Self-Service	413	1	280	115.500
Sala de Jogos	165	1	390	64.350
Playground Infantil	55	1	200	11.000
Borracharia	660	1	180	118.800
Auto-Elétrica	660	1	180	118.800
Mecânica	660	1	180	118.800
Cerca Elétrica	700	1	60	42.000
Cerca - Arame Tipo Ouriço	700	1	7	4.900
Posto de Observação	2	4	220	1.760
Poste de Iluminação	1	40	5.000	200.000
TOTAL				14.883.345

Fonte: Os Autores

O investimento inicial com compra de materiais, utensílios e móveis podem ser melhor visualizados na Tabela 14.

Tabela 14 – Custos com itens gerais

Item	Quantidade	Custo Unitário	Custo Total
Computadores	10	1.200,00	12.000,00
Mouses e Teclados	6	30,00	180,00
Impressora	1	450,00	450,00
Estabilizadores	6	120,00	720,00
Bebedouros	3	160,00	480,00
Lâmpadas (15W)	60	12,50	750,00
Iluminação Pátio	26	210,00	5.460,00
Mesas Escritório	4	360,00	1.440,00
Mesas Guarita	2	120,00	240,00
Mesa Refeitório	1	1.500,00	1.500,00
Cadeiras Escritório	4	250,00	1.000,00
Cadeiras Guarita	2	135,00	270,00
Bancos Self-Service	8	450,00	3.600,00
Cancelas	2	4.000,00	8.000,00
Software de Gestão	1	15.000,00	15.000,00
TOTAL			51.090,00

Fonte: Os Autores

Baseado nestas análises, a estimativa de investimentos para implantação inicial do plano de negócios é de R\$ 14.934.435,35.

A estimativa com manutenção mensal segue descrito na Tabela 15.

Tabela 15 – Despesas mensais com manutenção

Item	Unidade de Medida	Quantidade Anual	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Papel Higiênico	Rolo	800	3,80	3.040,00
Vassoura	Unidade	10	5,00	50,00
Rodo	Unidade	10	5,20	52,00
Sabão	Kg	25	6,80	170,00
Água Sanitária	L	180	2,50	450,00
Desinfetante	L	90	5,30	477,00
Papel Toalha	Fardo	120	8,00	960,00
Sabonete Líquido	Refil (L)	530	3,60	1.908,00
Fio Dental	Rolo (100m)	35	4,90	171,50
Papel A4	Bloco (100 folhas)	4	9,00	36,00
Material de Escritório	Unidade	1	250,00	250,00
Uniformes	Unidade	40	250,00	10.000,00
TOTAL				17.564,50

Fonte: Os Autores

7.3 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL

Como o posto funcionará 24 horas por dia, estima-se que pararão no estacionamento cerca de 533 caminhões diariamente, com parada média de 8 horas. Como o estacionamento tem capacidade para pararem 296 caminhões, fez-se o cálculo demonstrado na Tabela 16.

Tabela 16 – Estimativa de ocupação do estacionamento

Vagas	horas paradas	tempo aberto	taxa de utilização	Caminhões Parados Por dia
296	8	24	60%	533

Fonte: Os Autores

O preço por hora foi baseado no número de caminhões que estarão parados e também nos acordos realizados com as cooperativas e empresas de transportes. Para isso estimou-se o preço de R\$ 2,50 por hora para caminhões não cadastrados em acordos comerciais e o preço de R\$ 2,00 para caminhões cadastrados em acordos comerciais. Estimando desta forma uma receita gerada por dia pelo estacionamento de aproximadamente R\$ 30.689,28 por dia, sendo um total de R\$ 920.678,40 por mês, conforme demonstrado na Tabela 17.

Tabela 17 – Estimativa de receita com prestação serviços

	Caminhões Parados Por dia	Horas	Preço por hora	Receita por Dia	Receita por Mês
S/ Acordo	426	24	2,50	25.574,40	767.232,00
C/ Acordo	107	24	2,00	5.114,88	153.446,40
			TOTAL	30.689,28	920.678,40

Fonte: Os Autores

Como o plano de negócio engloba serviços terceirizados, será cobrado dos mesmos como questão de aluguel o valor de 10% sobre o faturamento bruto mensal do mesmo. Estimou-se, baseado em dados de mercado o seguinte faturamento mensal e o respectivo valor do aluguel a ser pago para a empresa “Parada Amigos da Boléia”.

Tabela 19 – Estimativa de receita com aluguel

	Faturamento Mensal	Aluguel (%)	Aluguel Mensal (R\$)
Borracharia	35.000,00	10%	3.500,00
Auto-Elétrica	55.000,00	10%	5.500,00
Mecânica	130.000,00	10%	13.000,00
Restaurante	850.000,00	10%	85.000,00
Posto de Abastecimento	1.200.000,00	10%	120.000,00
TOTAL			227.000,00

Fonte: Os Autores

Sendo assim, a empresa gerará um total de R\$ 227.000,00 de faturamento mensal com aluguel.

Somando o Faturamento esperado que será gerado pelo estacionamento com o faturamento dos aluguéis, estima-se um faturamento bruto mensal de R\$ 1.147.678,40, variando de acordo com o volume de caminhões e também de veículos de passeio que passarão e utilizarão os serviços oferecidos pela “Parada Amigos da Boléia”.

7.4 PAYBACK DESCONTADO

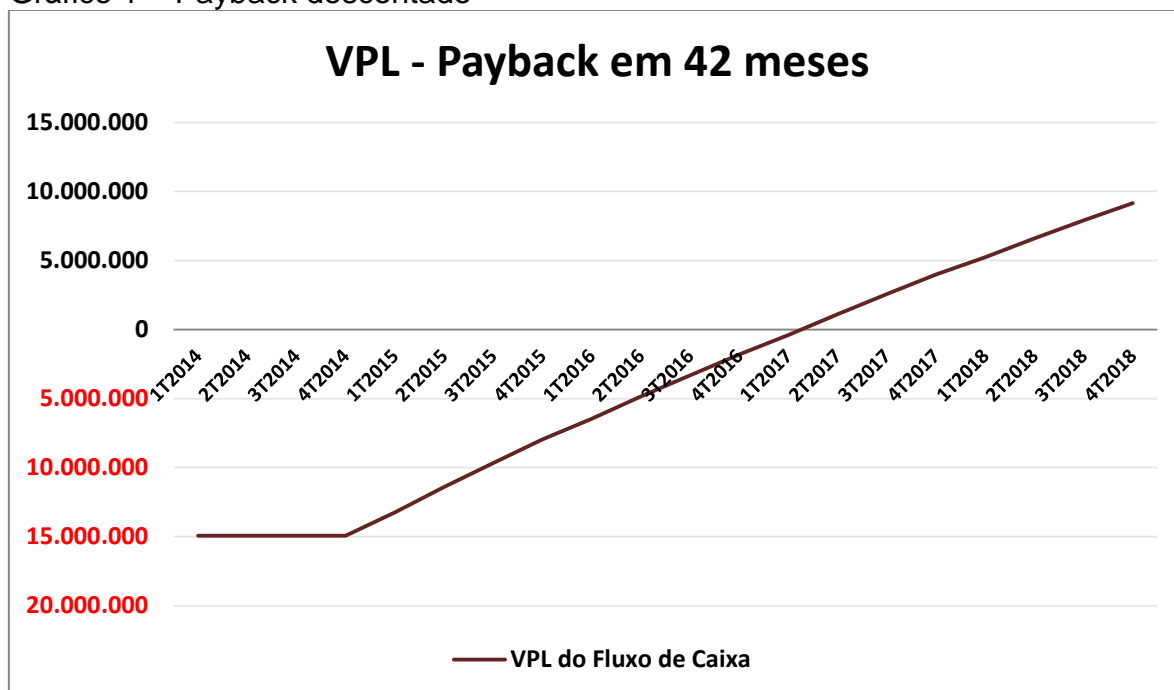
Estima-se que em 24 meses após o início dos investimentos com custo de capital de 20% a.a. (4,66% a.t.) e uma taxa de reinvestimento dos fluxos de caixa gerados de 18% a.a. (para cálculo da MTIR), considerando que o primeiro ano não haverá geração de receita, pois o local estará em obras. Para efeito de payback descontado, a Parada Amigos da Boléia apresenta um retorno do investimento em aproximadamente 42 meses de acordo com a tabela 20 e Gráfico 1.

Tabela 20 – Payback descontado

TRIMESTRE	MESES	FLUXO CAIXA	VP DO FC	VPL do Projeto
1T2014	3	14.934.435	0	14.934.435
2T2014	6	0	0	14.934.435
3T2014	9	0	0	14.934.435
4T2014	12	0	0	14.934.435
1T2015	15	2.127.495	1.693.917	13.240.518
2T2015	18	2.406.658	1.830.807	11.409.712
3T2015	21	2.403.046	1.746.606	9.663.106
4T2015	24	2.469.429	1.714.881	7.948.225
1T2016	27	2.242.380	1.487.824	6.460.401
2T2016	30	2.536.617	1.608.059	4.852.343
3T2016	33	2.532.811	1.534.102	3.318.240
4T2016	36	2.602.778	1.506.237	1.812.003
1T2017	39	2.543.307	1.406.241	405.762
2T2017	42	2.877.031	1.519.883	1.114.121
3T2017	45	2.872.714	1.449.982	2.564.104
4T2017	48	2.952.071	1.423.645	3.987.749
1T2018	51	2.721.339	1.253.898	5.241.647
2T2018	54	3.078.424	1.355.229	6.596.877
3T2018	57	3.073.804	1.292.901	7.889.777
4T2018	60	3.158.716	1.269.417	9.159.194

Fonte: Os Autores

Gráfico 1 – Payback descontado



Fonte: Os Autores

7.5 DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

O modelo de fluxo de caixa permite avaliar a política de investimentos e de financiamento da empresa. Analistas que investigam a saúde da empresa olhando somente para a demonstração de resultados podem se enganar. Quase sempre os problemas de insolvência ou iliquidez ocorrem por falta de adequada administração do fluxo de caixa; daí a importância de sua análise. (COSTA, Luiz Guilherme Tinoco Aboim e Cia, 2011).

A análise do fluxo de caixa da companhia permite avaliar a capacidade de a companhia gerar recursos para cobrir o incremento de sua necessidade de capital de giro, dos investimentos em ativos, além de satisfazer as necessidades relativas ao pagamento de dividendos, de imposto de renda, de juros e das parcelas do financiamento de longo prazo que estejam vencendo. (COSTA, Luiz Guilherme Tinoco Aboim e Cia, 2011).

A tabela 21 compõe de forma sintética o demonstrativo do fluxo de caixa projetado da Parada Amigos da Boléia.

Tabela 21 – Fluxo de Caixa Projetado

Fluxo de Caixa	2014	2015	2016	2017	2018
SALDO DE CAIXA	0	9.359.896	16.586.723	24.781.215	34.325.337
Entradas	14.472.501	16.857.199	19.035.776	21.696.151	24.227.623
Estacionamento	11.653.527	13.615.596	15.374.955	17.523.281	19.576.013
Borracharia	45.107	51.869	58.577	66.770	74.431
Auto-Elétrica	70.882	81.509	92.050	104.925	116.963
Mecânica	167.539	192.657	217.572	248.004	276.457
Restaurante	1.095.446	1.259.679	1.422.586	1.621.567	1.807.604
Posto	1.440.000	1.655.889	1.870.036	2.131.603	2.376.155
Saídas	5.112.605	9.630.372	10.841.284	12.152.029	13.604.809
Insumos	260.497	298.245	315.998	337.868	361.519
PIS + COFINS	539.865	620.803	701.088	799.152	890.836
Despesas Operacionais	627.947	718.943	761.737	814.457	871.469
Despesas Administrativas	2.099.054	2.403.226	2.546.274	2.722.502	2.913.077
IR + CSLL	1.585.242	1.826.504	2.065.819	2.358.128	2.631.422
Dividendos Pagos	0	3.762.651	4.450.368	5.119.922	5.936.486
Saldo Final	9.359.896	16.586.723	24.781.215	34.325.337	44.948.152

Fonte: Os Autores

7.6 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO

A Demonstração de resultados do exercício (DRE) apresenta, de maneira esquematizada, vendas brutas, impostos sobre vendas, custo das vendas, despesas comerciais, despesas administrativas, despesas financeiras, receitas financeiras, resultado de equivalência patrimonial, outras receitas e despesas operacionais, provisão de imposto de renda e contribuição social, definindo claramente no seu final o resultado líquido obtido pela empresa em determinado exercício social. (COSTA, Luiz Guilherme Tinoco Aboim e Cia, 2011).

Na Tabela 22 a seguir estão representados os DREs ano a ano projetados da Parada Amigos da Boléia.

Tabela 22 – DREs Projetados

DRE	2014	2015	2016	2017	2018
Receita Total	14.790.823	17.008.306	19.207.898	21.894.562	24.406.453
(-) Deduções Receita Bruta (PIS + COFINS)	539.865	620.803	701.088	799.152	890.836
= lucro operacional bruto	14.250.958	16.387.503	18.506.810	21.095.411	23.515.618
(-) Despesas Operacionais	3.259.089	3.435.079	3.641.184	3.896.067	4.168.792
= lucro operacional líquido	10.991.870	12.952.424	14.865.625	17.199.344	19.346.826
= Resultado do exercício antes da provisão para o IR e CSLL	10.991.870	12.952.424	14.865.625	17.199.344	19.346.826
(-) Provisão para contribuição social	425.976	489.839	553.187	630.563	702.906
(-) Provisão para IR	1.159.266	1.336.664	1.512.632	1.727.565	1.928.516
= Lucro Líquido do Exercício	9.406.628	11.125.920	12.799.806	14.841.215	16.715.404

Fonte: Os Autores

7.7 BALANÇO PATRIMONIAL

O balanço patrimonial revela os investimentos (ativo) e os financiamentos (passivo) num determinado momento, sendo que, normalmente, o balanço anual coincide com o ano-calendário, com fechamento em 31 de dezembro de cada exercício social. (COSTA, Luiz Guilherme Tinoco Aboim e Cia, 2011).

O ativo representa os bens e direitos da empresa e pode ser dividido em Circulante, Não-Circulante, Investimentos, Imobilizado e Intangível.

No Ativo Circulante são classificadas as contas de maior giro, como disponibilidades, tais como dinheiro em caixa, saldos em contas bancárias, contas a receber, aplicações financeiras, estoques, adiantamentos a fornecedores e outras.

No Ativo Não-Circulante, é onde estão classificadas as contas que tenham provável realização após o final do exercício seguinte ao término do balanço, tais como contas a receber, empréstimos, etc.

Os Investimentos representam os direitos de qualquer natureza que não se destinam à manutenção da atividade operacional da companhia e não estão disponíveis à negociação, como terrenos para expansão futura, imóveis para renda, obras de arte e outros ativos especulativos.

O Imobilizado inclui os investimentos em terrenos, imóveis, edificações e instalações, máquinas, computadores, móveis e utensílios, veículos para a continuidade do negócio.

O Intangível passa a ser formado por contas que representam bens incorpóreos, por exemplo, as marcas, as patentes, os direitos de concessão, os direitos de exploração, entre outros.

O Passivo representa as obrigações assumidas pela empresa para com terceiros e, assim como o ativo, tem suas divisões, sendo estas em Circulante, Não-Circulante e Patrimônio líquido.

O Passivo Circulante é composto pelas exigibilidades assumidas pela empresa que vencem no exercício social seguinte, tais como pagamentos a fornecedores, adiantamentos feitos por clientes, obrigações fiscais, salários a pagar, contas a pagar, tudo o que é curto prazo.

O Passivo Não-Circulante é composto pelas obrigações que vencem após o término do exercício seguinte, como financiamentos de longo prazo, debêntures, provisão para contingências, etc.

O Patrimônio Líquido representa a diferença entre o total do ativo e o passivo, ou seja, são os volumes de recursos próprios da empresa pertencentes aos

acionistas. É composto pelo capital social, reservas de capital, reservas de lucros, prejuízos acumulados menos as ações em tesouraria.

Na Tabela 23 está representado os Balanços Patrimoniais ano a ano projetados da Parada Amigos da Boléia.

Tabela 23 – Balanços Patrimoniais Projetados

1º Ano

ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	9.678.219	Passivo Circulante	4.034.242
Caixa e Bancos	9.359.896	Fornecedores	271.591
Clientes	318.323	Dividendos a Pagar	3.762.651
		Patrimonio Líquido	20.578.412
Ativo Não Circulante	14.934.435	Capital e Reservas	14.934.435
Imobilizado	14.934.435	Lucro/Prejuízo do Exercício	5.643.977
Ativo Total	24.612.654		24.612.654

2º Ano

ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	16.784.563	Passivo Circulante	4.465.034
Caixa e Bancos	16.586.723	Fornecedores	14.666
Clientes	197.839	Dividendos a Pagar	4.450.368
		Patrimonio Líquido	27.253.964
Ativo Não Circulante	14.934.435	Capital e Reservas	20.578.412
Imobilizado	14.934.435	Lucro/Prejuízo do Exercício	6.675.552
Ativo Total	31.718.998		31.718.998

3º Ano

ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	25.136.510	Passivo Circulante	5.137.098
Caixa e Bancos	24.781.215	Fornecedores	17.175
Clientes	355.295	Dividendos a Pagar	5.119.922
		Patrimonio Líquido	34.933.847
Ativo Não Circulante	14.934.435	Capital e Reservas	27.253.964
Imobilizado	14.934.435	Lucro/Prejuízo do Exercício	7.679.884
Ativo Total	40.070.945		40.070.945

4º Ano

ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	34.861.868	Passivo Circulante	5.957.726
Caixa e Bancos	34.325.337	Fornecedores	21.240
Clientes	536.531	Dividendos a Pagar	5.936.486
		Patrimonio Líquido	43.838.577
Ativo Não Circulante	14.934.435	Capital e Reservas	34.933.847
Imobilizado	14.934.435	Lucro/Prejuízo do Exercício	8.904.729
Ativo Total	49.796.303		49.796.303

5º Ano

ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	45.642.272	Passivo Circulante	6.708.889
Caixa e Bancos	44.948.152	Fornecedores	22.727
Clientes	694.121	Dividendos a Pagar	6.686.161
		Patrimonio Líquido	53.867.819
Ativo Não Circulante	14.934.435	Capital e Reservas	43.838.577
Imobilizado	14.934.435	Lucro/Prejuízo do Exercício	10.029.242
Ativo Total	60.576.707		60.576.707

Fonte: Os Autores

7.8 ANÁLISE DE INDICADORES

Os índices de estrutura patrimonial são extraídos do balanço patrimonial, por meio da comparação de itens do ativo com itens do passivo. O passivo de uma empresa representa a sua estrutura de financiamentos, isto é, são os recursos que a empresa vem captando (próprio e de terceiros) para financiar sua atividade.

- Necessidade de Capital de Giro: Corresponde a necessidade líquida de investimento permanente de fundos para garantir o giro normal das operações.
- Capital de Giro: Corresponde à disponibilidade de fundos de longo prazo e permanentes para o financiamento do giro das operações.

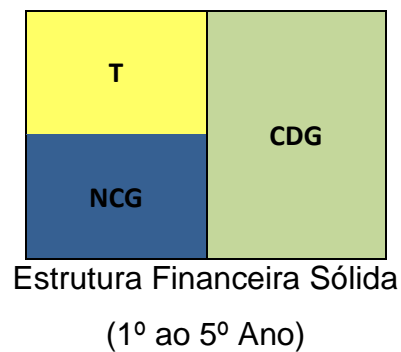
- Saldo de Tesouraria: É a diferença entre os ativos e passivos financeiros.

A seguir apresentamos os índices da análise dinâmica do modelo Fleuriet, dos 5 primeiros anos de atuação da Parada Amigos da Boléia de acordo com a tabela 24, figura 7 e gráfico 2.

Tabela 24 – Índices dinâmicos de análise

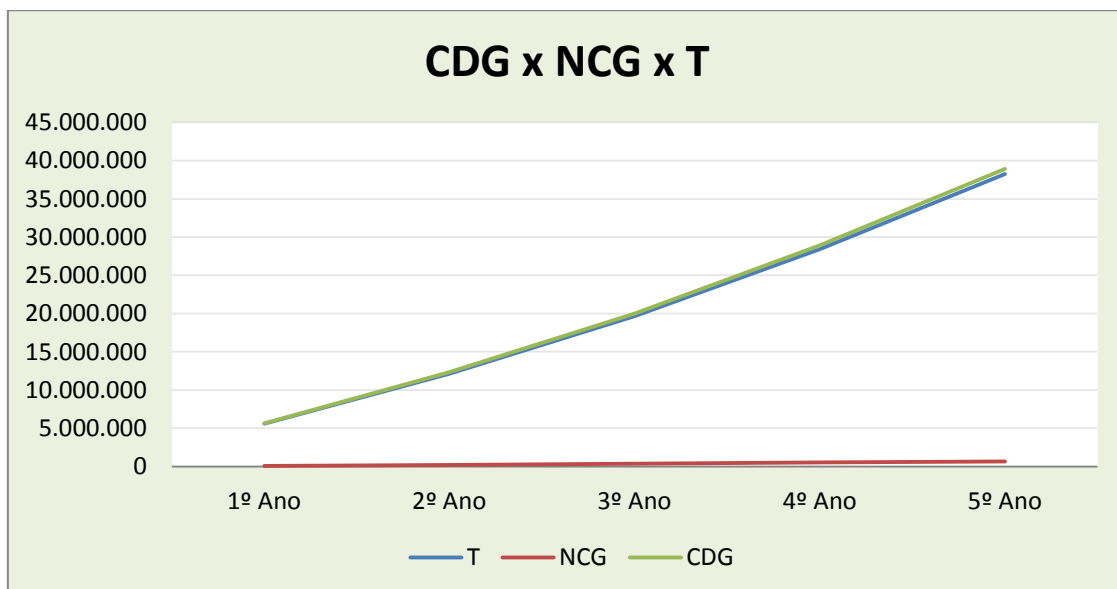
Ano	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano
T	5.597.245	12.136.355	19.661.292	28.388.851	38.261.990
NCG	46.732	183.174	338.120	515.291	671.394
CDG	5.643.977	12.319.529	19.999.412	28.904.142	38.933.384

Figura 7 – Análise Fleuriet



Fonte: Os Autores

Gráfico 2 – CDG x NCG x T



Fonte: Os Autores

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com os estudos feitos, pudemos evidenciar que o mercado de estacionamentos para caminhões é promissor, pois é uma necessidade ainda não explorada com a criação de valor. Valor este não apenas financeiro, mas com o valor de qualidade de vida. Os resultados financeiros apresentados (VPL = R\$ 10.282.804,25; TIR = 10,02% a.t.; Payback em 42 meses), além dos indicadores dinâmicos de análise do modelo Fleuriet (CDG, NCG e T) demonstraram que a situação econômico-financeira esperada é sólida para os 5 anos do plano de negócios e baseado nas premissas de recuperar o investimento realizado (payback) em até 5 anos, o plano de negócio mostrou-se viável e pronto para ser implantado, visto que existe a necessidade de infraestrutura e que a lei logo em breve estará sendo aplicada.

9 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A Construção do Plano de Negócios – Editora Saraiva – Antônio Renato Cecconello e Alberto Ajzental – 1ª edição.

ABREU FILHO, José Carlos Franco de; SOUZA, Cristóvão Pereira de; GONÇALVES, Danilo Amerio; CURY, Marcus Vinicius Quintella – “Finanças corporativas” – FGV Editora – 10a Edição.

COSTA, Luiz Guilherme Tinoco Aboim; LIMEIRA, Andréia Fátima Fernandes; GONÇALVES, Hiram de Melo; CARVALHO, Ueliton Tarcisio de – “Análise econômico-financeira de empresas” – FGV Editora – 3a Edição.

COUTINHO, Atimo de Souza; MATTOS, Claudio de Carvalho; FONSECA, Paulo Henrique Lopes da; BRAGA, Zuinglio José Barroso – “Contabilidade financeira” – FGV Editora – 2a Edição.

Empreendedorismo – Transformando ideias em negócios – Elsevier Editora – José Carlos Assis Dornelas – 3ª. Edição Revista e Atualizada.

Gestão e Planejamento de Tributos – CASTRO, Flávia de Almeida Viveiros de; OLIVEIRA NETO, Arnaldo Marques; SOUZA JUNIOR, Artur Antonio Leite de; SOUZA FILHO, Rodolfo de Castro - Editora FGV, 2011 - 2ª. FGV Edição.

Introdução ao Marketing – Philip Kotler e Gary Armstrong – Livros Técnicos e Científicos Editora S.A. – 4ª Edição.

KOTLER, P. e KELLER, K.L. Administração de Marketing, 12ed. São Paulo: Pearson, 2006

10 SITES

www.portosdoparana.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=26

www.estradas.com.br

www.der.pr.gov.br

www.transportes.gov.br

www.sindicampr.org.br

www.gazetadopovo.com.br/economia/conteudo.phtml?id=1296305&ch=

www.estradas.com.br/new/materia.asp?id=65875

www.brasil.gov.br/noticias/arquivos/2012/09/13/lei-do-descanso-dos-caminhoneiros-tem-fiscalizacao-prorrogada-por-6-meses).

www.uniad.org.br/index.php?option=com_content&view=article&id=8745:crack-entra-na-rota-dos-caminhoneiros&catid=29:dependencia-quimica-noticias&Itemid=94

www1.folha.uol.com.br/cotidiano/1084587-pesquisa-aponta-que-89-dos-caminhoneiros-usam-drogas-em-sp.shtml

www.portosdoparana.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=26

www.uniaobrasilcaminhoneiro.org.br/manifestacao%20documentos.htm

<http://globo.com/tv-morena/mstv-2a-edicao-campo-grande/v/ministerio-do-trabalho-quer-multa-para-motoristas-que-descumpriram-lei-do-descanso/2202815/>

www.mundosebrae.com.br/2009/08/o-que-e-e-como-definir-o-capital-social-da-minha-empresa/

<http://agro.gazetadopovo.com.br/noticias/logistica/porto-divulga-novas-rotas-para-caminhoes/>

<http://agro.gazetadopovo.com.br/expedicao-safra/super-safra-sem-saida/attachment/info-agro-12022013/>

<http://agro.gazetadopovo.com.br/noticias/logistica/porto-divulga-novas-rotas-para-caminhoes/>

http://plano-de-negocio.info/mos/view/Plano_Operacional/index.html

www.sindeparkpr.org.br

<http://cultura.universia.com.br/tutoriais/monografias/11.jsp>

www.abnt.org.br

www.abtnet.com.br.

www.manualdenegocios.com.br/2009/09/o-que-significa-mercado-para-voce-quer-ser-empresario/

www.ferrariassessoria.blog.br/2010/02/plano-operacional.html

www.cebrasse.org.br/downloads/html/lucro_presumido_real.html

http://departamentopessoal.wordpress.com/2009/11/25/adicional-noturno/

http://redepelanda.com/servicos.php

www.postocontorno.com.br/servicos

www.mapas-brasil.net/mapa-rodoviario.htm

http://pt.wikipedia.org/wiki/Anexo:Rodovias_do_Paraná

www.denatran.gov.br/frota.htm

www.cargapesada.com.br/edicoesanteriores/edicao133/posto133.php

www.paranacooperativo.coop.br/ppc/index.php/sistema-ocepar/2012-03-08-14-53-53/2011-12-09-10-57-09/consulta-por-ramo

http://pt.wikipedia.org/wiki/Sociedade_limitada

http://pt.wikipedia.org/wiki/Planejamento_operacional

http://arranjo fisico.blogspot.com.br/2010/03/importancia-estrategica-das-decisoes-de.html

11 APÊNDICES

COMPORTAMENTO DO CAMINHONEIRO

Carlos Henrique Franco Nottar
carloshenrique@desemparr.com.br

RESUMO

Este trabalho apresenta o perfil do caminhoneiro, seus hábitos, desejos e dificuldades. A compreensão destes pontos podem auxiliar Postos de combustíveis a desenvolver ações de marketing que possam agregar valor ao seu negócio satisfazendo seus clientes.

ABSTRACT

This study presents the profile of the truck, their habits, desires and difficulties. The comprehension of these points may help fuel stations to develop marketing initiatives that may add value to their business by satisfying customers.

PALAVRAS CHAVE

Hábitos, desejos, necessidades, marketing, perfil, mercado, caminhoneiros.

INTRODUÇÃO

Nas rodovias brasileiras motoristas de caminhões passam longo tempo de suas vidas nas estradas. Postos de combustíveis têm sido muitas vezes os lares dessas pessoas, pois são nesses lugares onde a maioria passa seu tempo descansando, almoçando, jantando, tomando banho e muitas vezes, principalmente os autônomos, negociando carregamentos com empresas. Já em relação aos serviços oferecidos nos postos, uma vez que se acredita que os consumidores possuem uma maior pré-disposição para gastar com serviços e produtos para si do que com combustíveis.

Valores para o Caminhoneiro

Segundo Hoffman e Bateson (2006) o preço ideal pela cobrança de um serviço é quanto o cliente reconhece e valoriza a ação. Portanto é importante saber o que o caminhoneiro gostaria que os postos oferecessem e o grau de uso desta ação.

A Tabela 1 da Childhood Brasil (2005) apresenta o que os caminhoneiros desejariam que um posto de combustível ou de parada oferecesse para eles, entrevista realizada com 239 motoristas de caminhão.

Tabela 1 – Desejo dos motoristas

O Que Gostaria Que Tivesse nos Postos e Paradas	Frequência (n)	Percentual (%)
Banheiros limpos / chuveiros	147	26,02
Sala de estar e de TV	74	13,1
Comida boa	70	12,39
Outros	65	11,5
Segurança	45	7,96
Sala de jogos	40	7,08
Comida barata	34	6,02
Bons quartos	22	3,89
Atendimento médico / odontológico	19	3,36
Serviços (telefone, caixa eletrônico, lavanderia)	19	3,36
Respeito ao motorista	14	2,48
Água (quente e gelada)	11	1,95
Oferta de cargas	5	0,88
Total	565	100

Fonte: Childhood Brasil

Importante destacar que na categoria “outros”, a maior parte dos entrevistados deu ênfase ao seu desejo de que houvesse, por exemplo, um bom pátio para estacionar, locais para ficar com a família, preços mais baixos para óleo e peças, piscina, dentre outros.

Quanto ao hábito do caminhoneiro e o seu dia a dia a Childhood Brasil (2005) apresenta essa tabela que mostra o que geralmente o caminhoneiro faz quando está parado.

Tabela 2 - Hábitos

O Que Faz Quando Está Parado	Freqüência (n)	Percentual (%)
Conversar com os amigos	137	25,42
Dormir	128	23,75
Ver TV	86	15,95
Manutenção do caminhão	38	7,05
Outros	31	5,75
Beber	24	4,45
Descansar/Ouvir música/Ler	18	3,34
Jogar	17	3,15
Fazer sexo	15	2,78
Conhecer a cidade/Passear	14	2,6
Buscar carga	14	2,6
Comer/Cozinhar/Tomar banho	9	1,67
Ir às festas/Dançar	4	0,74
Telefonar	4	0,74
Total	539	100

Fonte: Childhood Brasil

Interessante notar também que os caminhoneiros mesmo que parados, ficam sempre próximos aos seus caminhões, utilizam a cabine e as laterais do veículo para carregar seus pertences, ferramentas e todo equipamento necessário para suas necessidades, sentam próximos aos veículos para conversar com outros motoristas, ou até mesmo se encontram fazendo alguma pequena manutenção no caminhão quando a carga está nos postos de parada.

A segurança é sempre um fator lembrado por todos, a consequência de pouco policiamento nas estradas, assaltos, roubos de cargas, sequestros tem vitimado grande parte dos motoristas e empresas que precisam de fretes. Para os motoristas existe uma desconfiança de que o policiamento é “corrupto e não pune quem deveria ser punido”. Muitas ações de roubos de cargas também estão ligadas com prostitutas servindo de “iscas”.

Por estarem constantemente em viagens, os caminhoneiros tem dificuldades de desenvolver suas práticas religiosas, por outro lado tentam compensar seus momentos com muitas orações, devoções e visitas a capelas que alguns postos mantêm em sua estrutura, muitas vezes se encontram perto dos pátios de paradas. Alguns postos acabam até comemorando algumas festas de cunho religioso onde existe presença grande de caminhoneiros e famílias, fato que confirma a importância da espiritualidade para eles.

Os grandes pontos de satisfação do motorista de caminhão estão nos relacionamentos pessoas, vida sexual, o apoio que recebe de amigos, a moradia e suas condições e com menor intensidade os salários. A insatisfação se apresenta claramente na política do país e qualidade baixíssima das rodovias e estradas.

Quanto aos restaurantes, os caminhoneiros acabam muitas vezes sofrendo atendimento ruim e pouca estrutura quando comparados a clientes comuns e agenciadores de cargas, muitas vezes por discriminação.

Postos e paradas

Nas rodovias brasileiras é possível identificar variadas categorias de postos de combustíveis ou de paradas para caminhoneiros, muitos deles fornecem serviços, boas estruturas integradas e também é notável outros pontos de atendimento e estrutura mais precária. Existe uma diferença grande entre eles, não só com a estrutura, mas também quanto ao comportamento dos caminhoneiros. Ambientes limpos e bem estruturados agregam mais caminhoneiros e estes se sentem melhores para atividades como lavar roupa, ver TV, tomar banho e fazer uma boa refeição, etc... Já nos postos que não oferecem um bom ambiente ou são de estrutura mais precária, existe uma diferença grande nesse comportamento, pois existe uma maior presença de prostitutas, traficantes de drogas, maior consumo de bebidas alcoólicas e falta de higiene do local e também do motorista e seu caminhão.

Preços dos combustíveis

Pelos motoristas passarem grande parte do tempo dirigindo nas estradas e sempre de olho nos preços de combustível, os postos das rodovias acabam tendo um preço sempre alinhado com a região e seus competidores, diferentemente dos serviços prestados, que possuem variações grandes e ofertas diferenciadas de serviços até mesmo dentro de uma mesma região.

CONCLUSÃO

Sendo uma profissão solitária, onde a família tem grande importância e o motorista não pode fazer-se presente na maioria do tempo, os postos, o caminhão e os pontos de parada, realmente são a segunda casa dessas pessoas. Segundo Martha Gabriel (2010) a definição de marketing que devemos prestar atenção, é o modo de atender a necessidades ou desejos de uma nação. Com esses dados abre-

se um campo vasto para o mercado em relação aos desejos e hábitos desses consumidores.

REFERÊNCIAS

http://www.namaocerta.org.br/pdf/perfildocaminhoneiro_Resumo.pdf

<http://www.namaocerta.org.br/pdf/perfildocaminhoneiro.pdf>

<http://www.novateceditora.com.br/livros/marketingradigital/capitulo9788575222577.pdf>

12 ANEXOS

ANEXO I

L12619

21/02/13 18:45



Presidência da República
Casa Civil
Subchefia para Assuntos Jurídicos

LEI Nº 12.619, DE 30 DE ABRIL DE 2012.

Dispõe sobre o exercício da profissão de motorista; altera a Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, e as Leis nºs 9.503, de 23 de setembro de 1997, 10.233, de 5 de junho de 2001, 11.079, de 30 de dezembro de 2004, e 12.023, de 27 de agosto de 2009, para regular e disciplinar a jornada de trabalho e o tempo de direção do motorista profissional; e dá outras providências.

[Mensagem de veto \(Vigência\)](#)

A PRESIDENTA DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

Art. 1º É livre o exercício da profissão de motorista profissional, atendidas as condições e qualificações profissionais estabelecidas nesta Lei.

Parágrafo único. Integram a categoria profissional de que trata esta Lei os motoristas profissionais de veículos automotores cuja condução exija formação profissional e que exerçam a atividade mediante vínculo empregatício, nas seguintes atividades ou categorias econômicas:

I - transporte rodoviário de passageiros;

II - transporte rodoviário de cargas;

III - (VETADO);

IV - (VETADO).

Art. 2º São direitos dos motoristas profissionais, além daqueles previstos no Capítulo II do Título II e no Capítulo II do Título VIII da Constituição Federal:

I - ter acesso gratuito a programas de formação e aperfeiçoamento profissional, em cooperação com o poder público;

II - contar, por intermédio do Sistema Único de Saúde - SUS, com atendimento profilático, terapêutico e reabilitador, especialmente em relação às enfermidades que mais os acometam, consoante levantamento oficial, respeitado o disposto no [art. 162 da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT](#), aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943;

III - não responder perante o empregador por prejuízo patrimonial decorrente da ação de terceiro, ressalvado o dolo ou a desídia do motorista, nesses casos mediante comprovação, no cumprimento de suas funções;

IV - receber proteção do Estado contra ações criminosas que lhes sejam dirigidas no efetivo exercício da profissão;

V - jornada de trabalho e tempo de direção controlados de maneira fidedigna pelo empregador, que poderá valer-se de anotação em diário de bordo, papeleta ou ficha de trabalho externo, nos termos do [§ 3º do art. 74 da](#)

[Consolidação das Leis do Trabalho - CLT](#), aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, ou de meios eletrônicos idôneos instalados nos veículos, a critério do empregador.

Parágrafo único. Aos profissionais motoristas empregados referidos nesta Lei é assegurado o benefício de seguro obrigatório, custeado pelo empregador, destinado à cobertura dos riscos pessoais inerentes às suas atividades, no valor mínimo correspondente a 10 (dez) vezes o piso salarial de sua categoria ou em valor superior fixado em convenção ou acordo coletivo de trabalho.

Art. 3º O Capítulo I do Título III da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo [Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943](#), passa a vigorar acrescido da seguinte Seção IV-A:

“TÍTULO III

.....
CAPÍTULO I
.....

[Seção IV-A](#)

Do Serviço do Motorista Profissional

Art. 235-A. Ao serviço executado por motorista profissional aplicam-se os preceitos especiais desta Seção.

Art. 235-B. São deveres do motorista profissional:

- I - estar atento às condições de segurança do veículo;
- II - conduzir o veículo com perícia, prudência, zelo e com observância aos princípios de direção defensiva;
- III - respeitar a legislação de trânsito e, em especial, as normas relativas ao tempo de direção e de descanso;
- IV - zelar pela carga transportada e pelo veículo;
- V - colocar-se à disposição dos órgãos públicos de fiscalização na via pública;
- VI - (VETADO);
- VII - submeter-se a teste e a programa de controle de uso de droga e de bebida alcoólica, instituído pelo empregador, com ampla ciência do empregado.

Parágrafo único. A inobservância do disposto no inciso VI e a recusa do empregado em submeter-se ao teste e ao programa de controle de uso de droga e de bebida alcoólica previstos no inciso VII serão consideradas infração disciplinar, passível de penalização nos termos da lei.

Art. 235-C. A jornada diária de trabalho do motorista profissional será a estabelecida na Constituição Federal ou mediante instrumentos de acordos ou convenção coletiva de trabalho.

§ 1º Admite-se a prorrogação da jornada de trabalho por até 2 (duas) horas extraordinárias.

§ 2º Será considerado como trabalho efetivo o tempo que o motorista estiver à disposição do empregador, excluídos os intervalos para refeição, repouso, espera e descanso.

§ 3º Será assegurado ao motorista profissional intervalo mínimo de 1 (uma) hora para refeição, além de intervalo de repouso diário de 11 (onze) horas a cada 24 (vinte e quatro) horas e descanso semanal de 35 (trinta e cinco) horas.

§ 4º As horas consideradas extraordinárias serão pagas com acréscimo estabelecido na Constituição Federal ou mediante instrumentos de acordos ou convenção coletiva de trabalho.

§ 5º À hora de trabalho noturno aplica-se o disposto no art. 73 desta Consolidação.

§ 6º O excesso de horas de trabalho realizado em um dia poderá ser compensado, pela correspondente diminuição em outro dia, se houver previsão em instrumentos de natureza coletiva, observadas as disposições previstas nesta Consolidação.

§ 7º (VETADO).

§ 8º São consideradas tempo de espera as horas que excederem à jornada normal de trabalho do motorista de transporte rodoviário de cargas que ficar aguardando para carga ou descarga do veículo no embarcador ou destinatário ou para fiscalização da mercadoria transportada em barreiras fiscais ou alfandegárias, não sendo computadas como horas extraordinárias.

§ 9º As horas relativas ao período do tempo de espera serão indenizadas com base no salário-hora normal acrescido de 30% (trinta por cento).

Art. 235-D. Nas viagens de longa distância, assim consideradas aquelas em que o motorista profissional permanece fora da base da empresa, matriz ou filial e de sua residência por mais de 24 (vinte e quatro) horas, serão observados:

I - intervalo mínimo de 30 (trinta) minutos para descanso a cada 4 (quatro) horas de tempo ininterrupto de direção, podendo ser fracionados o tempo de direção e o de intervalo de descanso, desde que não completadas as 4 (quatro) horas ininterruptas de direção;

II - intervalo mínimo de 1 (uma) hora para refeição, podendo coincidir ou não com o intervalo de descanso do inciso I;

III - repouso diário do motorista obrigatoriamente com o veículo estacionado, podendo ser feito em cabine leito do veículo ou em alojamento do empregador, do contratante do transporte, do embarcador ou do destinatário ou em hotel, ressalvada a hipótese da direção em dupla de motoristas prevista no § 6º do art. 235-E.

Art. 235-E. Ao transporte rodoviário de cargas em longa distância, além do previsto no art. 235-D, serão aplicadas regras conforme a especificidade da operação de transporte realizada.

§ 1º Nas viagens com duração superior a 1 (uma) semana, o descanso semanal será de 36 (trinta e seis) horas por semana trabalhada ou fração semanal trabalhada, e seu gozo ocorrerá no retorno do motorista à base (matriz ou filial) ou em seu domicílio, salvo se a empresa oferecer condições adequadas para o efetivo gozo do referido descanso.

§ 2º (VETADO).

§ 3º É permitido o fracionamento do descanso semanal em 30 (trinta) horas mais 6 (seis) horas a serem cumpridas na mesma semana e em continuidade de um período de repouso diário.

§ 4º O motorista fora da base da empresa que ficar com o veículo parado por tempo superior à jornada normal de trabalho fica dispensado do serviço, exceto se for exigida permanência junto ao veículo, hipótese em que o tempo excedente à jornada será

considerado de espera.

§ 5º Nas viagens de longa distância e duração, nas operações de carga ou descarga e nas fiscalizações em barreiras fiscais ou aduaneira de fronteira, o tempo parado que exceder a jornada normal será computado como tempo de espera e será indenizado na forma do § 9º do art. 235-C.

§ 6º Nos casos em que o empregador adotar revezamento de motoristas trabalhando em dupla no mesmo veículo, o tempo que exceder a jornada normal de trabalho em que o motorista estiver em repouso no veículo em movimento será considerado tempo de reserva e será remunerado na razão de 30% (trinta por cento) da hora normal.

§ 7º É garantido ao motorista que trabalha em regime de revezamento repouso diário mínimo de 6 (seis) horas consecutivas fora do veículo em alojamento externo ou, se na cabine leito, com o veículo estacionado.

§ 8º (VETADO).

§ 9º Em caso de força maior, devidamente comprovado, a duração da jornada de trabalho do motorista profissional poderá ser elevada pelo tempo necessário para sair da situação extraordinária e chegar a um local seguro ou ao seu destino.

§ 10. Não será considerado como jornada de trabalho nem ensejará o pagamento de qualquer remuneração o período em que o motorista ou o ajudante ficarem espontaneamente no veículo usufruindo do intervalo de repouso diário ou durante o gozo de seus intervalos intrajornadas.

§ 11. Nos casos em que o motorista tenha que acompanhar o veículo transportado por qualquer meio onde ele siga embarcado, e que a embarcação disponha de alojamento para gozo do intervalo de repouso diário previsto no § 3º do art. 235-C, esse tempo não será considerado como jornada de trabalho, a não ser o tempo restante, que será considerado de espera.

§ 12. Aplica-se o disposto no § 6º deste artigo ao transporte de passageiros de longa distância em regime de revezamento.

Art. 235-F. Convenção e acordo coletivo poderão prever jornada especial de 12 (doze) horas de trabalho por 36 (trinta e seis) horas de descanso para o trabalho do motorista, em razão da especificidade do transporte, de sazonalidade ou de característica que o justifique.

Art. 235-G. É proibida a remuneração do motorista em função da distância percorrida, do tempo de viagem e/ou da natureza e quantidade de produtos transportados, inclusive mediante oferta de comissão ou qualquer outro tipo de vantagem, se essa remuneração ou comissionamento comprometer a segurança rodoviária ou da coletividade ou possibilitar violação das normas da presente legislação.

Art. 235-H. Outras condições específicas de trabalho do motorista profissional, desde que não prejudiciais à saúde e à segurança do trabalhador, incluindo jornadas especiais, remuneração, benefícios, atividades acessórias e demais elementos integrantes da relação de emprego, poderão ser previstas em convenções e acordos coletivos de trabalho, observadas as demais disposições desta Consolidação.”

Art. 4º O art. 71 da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo [Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943](#), passa a vigorar acrescido do seguinte § 5º:

“Art. 71.

.....

§ 5º Os intervalos expressos no caput e no § 1º poderão ser fracionados quando compreendidos entre o término da primeira hora trabalhada e o início da última hora trabalhada, desde que previsto em convenção ou acordo coletivo de trabalho, ante a natureza do serviço e em virtude das condições especiais do trabalho a que são submetidos estritamente os motoristas, cobradores, fiscalização de campo e afins nos serviços de operação de veículos rodoviários, empregados no setor de transporte coletivo de passageiros, mantida a mesma remuneração e concedidos intervalos para descanso menores e fracionados ao final de cada viagem, não descontados da jornada." (NR)

Art. 5º A Lei nº 9.503, de 23 de setembro de 1997 - Código de Trânsito Brasileiro, passa a vigorar acrescida do seguinte Capítulo III-A:

"CAPÍTULO III-A

DA CONDUÇÃO DE VEÍCULOS POR MOTORISTAS

PROFISSIONAIS

Art. 67-A. É vedado ao motorista profissional, no exercício de sua profissão e na condução de veículo mencionado no inciso II do art. 105 deste Código, dirigir por mais de 4 (quatro) horas ininterruptas.

§ 1º Será observado intervalo mínimo de 30 (trinta) minutos para descanso a cada 4 (quatro) horas ininterruptas na condução de veículo referido no caput, sendo facultado o fracionamento do tempo de direção e do intervalo de descanso, desde que não completadas 4 (quatro) horas contínuas no exercício da condução.

§ 2º Em situações excepcionais de inobservância justificada do tempo de direção estabelecido no caput e desde que não comprometa a segurança rodoviária, o tempo de direção poderá ser prorrogado por até 1 (uma) hora, de modo a permitir que o condutor, o veículo e sua carga cheguem a lugar que ofereça a segurança e o atendimento demandados.

§ 3º O condutor é obrigado a, dentro do período de 24 (vinte e quatro) horas, observar um intervalo de, no mínimo, 11 (onze) horas de descanso, podendo ser fracionado em 9 (nove) horas mais 2 (duas), no mesmo dia.

§ 4º Entende-se como tempo de direção ou de condução de veículo apenas o período em que o condutor estiver efetivamente ao volante de um veículo em curso entre a origem e o seu destino, respeitado o disposto no § 1º, sendo-lhe facultado descansar no interior do próprio veículo, desde que este seja dotado de locais apropriados para a natureza e a duração do descanso exigido.

§ 5º O condutor somente iniciará viagem com duração maior que 1 (um) dia, isto é, 24 (vinte e quatro) horas após o cumprimento integral do intervalo de descanso previsto no § 3º.

§ 6º Entende-se como início de viagem, para os fins do disposto no § 5º, a partida do condutor logo após o carregamento do veículo, considerando-se como continuação da viagem as partidas nos dias subsequentes até o destino.

§ 7º Nenhum transportador de cargas ou de passageiros, embarcador, consignatário de cargas, operador de terminais de carga, operador de transporte multimodal de cargas ou agente de cargas permitirá ou ordenará a qualquer motorista a seu serviço, ainda que subcontratado, que conduza veículo referido no caput sem a observância do disposto no § 5º.

§ 8º (VETADO).

Art 67-B. (VETADO).

Art. 67-C. O motorista profissional na condição de condutor é responsável por controlar o tempo de condução estipulado no art. 67-A, com vistas na sua estrita observância.

Parágrafo único. O condutor do veículo responderá pela não observância dos períodos de descanso estabelecidos no art. 67-A, ficando sujeito às penalidades daí decorrentes, previstas neste Código.

Art. 67-D. (VETADO).”

Art. 6º A Lei nº 9.503, de 23 de setembro de 1997 - Código de Trânsito Brasileiro, passa a vigorar com as seguintes alterações:

[“Art. 145.](#)

Parágrafo único. A participação em curso especializado previsto no inciso IV independe da observância do disposto no inciso III.” (NR)

“Art. 230.

[XXIII -](#) em desacordo com as condições estabelecidas no art. 67-A, relativamente ao tempo de permanência do condutor ao volante e aos intervalos para descanso, quando se tratar de veículo de transporte de carga ou de passageiros:

Infração - grave;

Penalidade - multa;

Medida administrativa - retenção do veículo para cumprimento do tempo de descanso aplicável;

[XXIV -](#) (VETADO).” (NR)

“Art. 259.

[§ 3º](#) (VETADO).” (NR)

“Art. 261.

§ 3º (VETADO).

[§ 4º](#) (VETADO).” (NR)

[“Art. 310-A.](#) (VETADO).”

Art. 7º (VETADO).

Art. 8º (VETADO).

Art. 9º As condições sanitárias e de conforto nos locais de espera dos motoristas de transporte de cargas em pátios do transportador de carga, embarcador, consignatário de cargas, operador de terminais de carga, operador intermodal de cargas ou agente de cargas, aduanas, portos marítimos, fluviais e secos e locais para repouso e descanso, para os motoristas de transporte de passageiros em rodoviárias, pontos de parada, de apoio, alojamentos,

L12619

21/02/13 18:45

refeitórios das empresas ou de terceiros terão que obedecer ao disposto nas Normas Regulamentadoras do Ministério do Trabalho e Emprego, dentre outras.

Art. 10. (VETADO).

Art. 11. (VETADO).

Art. 12. [\(VETADO\)](#).

Brasília, 30 de abril de 2012; 191^º da Independência e 124^º da República.

DILMA ROUSSEFF
José Eduardo Cardozo
Guido Mantega
Paulo Sérgio Oliveira Passos
Paulo Roberto dos Santos Pinto
Miriam Belchior
Aguinaldo Ribeiro
Gilberto Carvalho
Luís Inácio Lucena Adams

Este texto não substitui o publicado no DOU de 2.5.2012

ANEXO II

Nome	Razão social	Cidade
AGRARIA	COOPERATIVA AGRARIA AGROINDUSTRIAL	GUARAPUAVA
AGROPAR	AGROPAR - COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL DO MEDIO OESTE DO PARANA	ASSIS CHATEAUBRIAND
APROCER COOPERATIVA	APROCER COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	WENCESLAU BRÁZ
AURORA ALIMENTOS	COOPERATIVA CENTRAL OESTE CATARINENSE	SÃO JOSÉ DOS PINHAIS
BATAVO	BATAVO COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	CARAMBEÍ
BOM JESUS	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL BOM JESUS	LAPA
C.VALE	C. VALE COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	PALOTINA
CAMDUL	COOPERATIVA AGRICOLA MISTA DUOVIZINHENSE LTDA	DOIS VIZINHOS
CAMISC	COOPERATIVA AGRICOLA MISTA SAO CRISTOVAO LTDA	MARIÓPOLIS
CAMP	COOPERATIVA AGRÍCOLA MISTA PRUDENTOPOLIS LTDA	PRUDENTÓPOLIS
CAPAL	CAPAL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	ARAPOTI
CASB	COOPERATIVA AGRICOLA SUL BRASIL DE LONDRINA LTDA	ASSAÍ
CASTROLANDA	COOPERATIVA AGROPECUÁRIA CASTROLANDA	CASTRO
CATIVA	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL DE LONDRINA	LONDRINA
CCLPL	COOPERATIVA CENTRAL DE LATICINIOS DO PARANA LTDA	CARAMBEÍ
CLAC	COOPERATIVA DE LATICINIOS CURITIBA LTDA.	SÃO JOSÉ DOS PINHAIS
CM3	CM3 COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	PARANAVAÍ
COABIL	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL DE BITURUNA	BITURUNA
COAC	COOPERATIVA AGROPECUÁRIA CAETÊ	CURIÚVA
COACAN	COOPERATIVA AGROPECUÁRIA CANDÓI	CANDÓI
COAFAG	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL DOS AGRICULTORES FAMILIARES DO CENTRO SUL	GUAMIRANGA
COAGRO	COAGRO COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	CAPANEMA
COAGRU	COAGRU COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL UNIÃO	UBIRATÃ
COAMIG	COOPERATIVA AGROPEC. MISTA DE GUARAPUAVA LTDA	GUARAPUAVA
COAMO	COAMO AGROINDUSTRIAL COOPERATIVA	CAMPO MOURÃO
COAPROCOR	COAPROCOR COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL DE PRODUTORES DE CORUMBATAI DO SUL E REGIAO	CORUMBATAÍ DO SUL
COASUL	COASUL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	SÃO JOÃO
COAVE	COAVE - COOPERATIVA	NOVA AURORA

	AGROINDUSTRIAL AVICOLA UNIAO	
COCAFE	COOPERATIVA AGRICOLA DE ASTORGA LTDA	ASTORGA
COCAMAR	COCAMAR COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	MARINGÁ
COCAMP	COOPERATIVA AGRICOLA DOS CAMPOS PALMENSES LTDA	PALMAS
COCARI	COCARI COOPERATIVA AGROPECUÁRIA E INDUSTRIAL	MANDAGUARI
COCEAL	COOPERATIVA CENTRAL DE ALGODAO LTDA	IBIPORÃ
CODEPA	COOPERATIVA DE DESENVOLVIMENTO E PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA	MANGUEIRINHA
COFERCATU	COFERCATU COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	PORECATU
COLARI	COOPERATIVA DE LATICINIOS DE MANDAGUARI LTDA	MANDAGUARI
CONFEPAR	CONFEPAR AGRO-INDUSTRIAL COOPERATIVA CENTRAL	LONDRINA
COOAVISUL	COOPERATIVA DOS AVICULTORES DO SUDOESTE DO PARANÁ	DOIS VIZINHOS
COOCAROL	COOPERATIVA AGRO-INDUSTRIAL DE PRODUTORES DE CANA DE RONDON LTDA	RONDON
COODETEC	COOPERATIVA CENTRAL DE PESQUISA AGRÍCOLA	CASCADEL
COONAGRO	COOPERATIVA NACIONAL AGROINDUSTRIAL	CURITIBA
COOPAGRICOLA	COOPERATIVA AGRICOLA MISTA DE PONTA GROSSA	PONTA GROSSA
COOPAVEL	COOPAVEL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	CASCADEL
COOPCANA	COOPERATIVA AGRICOLA REGIONAL DE PRODUTORES DE CANA LTDA	PARAÍSO DO NORTE
COOPELER	COOPERATIVA DOS PRODUTORES DE LEITE DO TERRITORIO ENTRE RIOS	SÃO JORGE DO PATROCÍNIO
COOPERALIANÇA	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL ALIANÇA DE CARNES NOBRES VALE DO JORDÃO	GUARAPUAVA
COOPERANTE	COOPERATIVA AGRÍCOLA CAMPO DO TENENTE	CAMPO DO TENENTE
COOPERATIVA MARIA MACIA	MARIA MACIA COOPERATIVA MISTA AGROPECUÁRIA	CAMPO MOURÃO
COOPERINE	COOPERATIVA AGRÍCOLA MISTA DE RIO NEGRO	RIO NEGRO
COOPERLATE-VIDA	COOPERATIVA DE PRODUÇÃO DE LEITE DE CORONEL VIVIDA	CORONEL VIVIDA
COOPERMIBRA	COOPERATIVA MISTA AGROPECUÁRIA DO BRASIL	CAMPO MOURÃO
COOPERNOBRE	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL DE PRODUTORES DE CARNES	TOLEDO
COOPERPONTA	COOPERATIVA AGRICOLA PONTAGROSSENSE	PONTA GROSSA
COOPERSUI	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL DA LAPA	LAPA
COOPERTRADIÇÃO	COOPERATIVA AGROPECUÁRIA TRADIÇÃO LTDA	PATO BRANCO
COOPerval	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL VALE DO IVAÍ LTDA	JANDAIA DO SUL

COOPLEITE	COOPERATIVA CENTRAL DE CAPTAÇÃO DE LEITE	LONDRINA
COOPRAMIL	COOPERATIVA REGIONAL AGRICOLA MISTA DE CAMBARA LTDA	CAMBARÁ
COOVICAPAR	COOPERATIVA DOS PRODUTORES DE OVINOS E CAPRINOS DO OESTE DO PARANÁ	TOLEDO
COPACOL	COPACOL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CONSOLATA	CAFELÂNDIA
COPAGRA	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL DO NOROESTE PARANAENSE	NOVA LONDRINA
COPAGRIL	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL COPAGRIL	MARECHAL CÂNDIDO RONDON
COPERCANA	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL DE CANA DE AÇUCAR DE NOVA AURORA	NOVA AURORA
COPERFLORA	COPERFLORA COOPERATIVA FLORESTAL	UBIRATÃ
COPERGRÃO	COOPERATIVA DE PRODUTORES DE GRÃOS	LARANJEIRAS DO SUL
COPLAR	COOPERATIVA DOS PRODUTORES DE LEITE DO ALTO RIBEIRA	ADRIANÓPOLIS
COPROSSEL	COOPERATIVA DOS PRODUTORES DE SEMENTES	LARANJEIRAS DO SUL
COROL	COROL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	ROLÂNDIA
COTRIGUAÇU	COTRIGUAÇU COOPERATIVA CENTRAL	CASCADEL
CRPL	COOPERATIVA REGIONAL DE PRODUTORES DE LEITE	GUARAPUAVA
FRIMESA	FRIMESA COOPERATIVA CENTRAL	MEDIANEIRA
INTEGRADA	INTEGRADA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	LONDRINA
LAR	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL LAR	MEDIANEIRA
NOVA PRODUTIVA	COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL NOVA PRODUTIVA	ASTORGA
PRIMATO	PRIMATO COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL	TOLEDO
UNICASTRO	COOPERATIVA AGRICOLA UNIAO CASTRENSE LTDA	CASTRO
UNITA	UNITA COOPERATIVA CENTRAL	UBIRATÃ
VALCOOP	COOPERATIVA AGROPECUARIA VALE DO TIBAGI LTDA	LONDRINA
WITMARSUM	COOPERATIVA MISTA AGROPECUARIA WITMARSUM LTDA	PALMEIRA

Fonte: Site Sistema Ocepar – 17/01/13