

PLANO DE NEGÓCIO

Elisandro Sousa de Ávila¹

Orientadora: Roséli Godói²

Centro Universitário Leonardo da Vinci – UNIASSELVI

Ciências Contábeis (0351) – Estágio

30/06/2012

RESUMO

A constituição de uma empresa deve passar primeiramente pela elaboração do plano de negócio, onde serão conhecidos os fatores positivos e negativos dos empreendedores, do mercado, dos clientes e fornecedores, da localização, dos fatores de riscos internos e externos. Objetivando a implantação de um comércio de combustíveis na região metropolitana de Porto Alegre/RS, o presente trabalho buscou mensurar a estrutura mínima operacional e financeira para implementação de um TRR – transportador, revendedor e retalhista de combustíveis.

Palavras-chave: Plano de Negócio. Implantação. Estrutura Mínima. TRR.

1 INTRODUÇÃO

Demonstrar os fatores externos – não controláveis – e internos – controláveis – de uma empresa é um dos objetivos do Planejamento Estratégico, e como parte deste surge a figura do Plano de Negócio, que deve ser a primeira peça a ser elaborada antes da decisão do investimento em qualquer empreendimento.

Este plano de negócio destina-se a identificar e definir a estruturação de uma empresa de comércio atacadista de combustíveis, comercialmente conhecida como “TRR – transportador, revendedor e retalhista”, na cidade de Esteio/RS.

2 IDENTIFICAÇÃO DO NEGÓCIO

A empresa terá a denominação social de “Luster Comércio de Combustíveis Ltda.” e seus objetos sociais serão: o transporte e a revenda de combustíveis líquidos.

Luster Comércio de Combustíveis Ltda.
Rua Monteiro Lobato, 48 – Bairro Novo
Esteio – Esteio/RS – CEP: 93270-310
Fone: (51) 78133189
CNPJ: 01.618.972/0001-07 – CGC/TE:
043/0075146
www.luster.com.br

A Luster Comércio de Combustíveis Ltda. é uma sociedade por cotas de responsabilidade limitada constituída por dois sócios. Além dos dois proprietários, a empresa planeja ter três colaboradores distribuídos nos setores

¹ Graduando do curso de Ciências Contábeis. UNIASSELVI – Centro Universitário Leonardo da Vinci. Polo Presencial IERGS. E-mail: avila.elisandro@gmail.com.

² Tutora externa do curso de Ciências Contábeis. UNIASSELVI – Centro Universitário Leonardo da Vinci. Polo Presencial IERGS. E-mail: roseli_godoi@terra.com.br

administrativos e vendas. Os serviços de transportes serão terceirizados.

A atual legislação que rege todos os procedimentos necessários para a instalação de um “TRR” é definida pela ANP – Agência Nacional do Petróleo, em sua Resolução ANP nº 42, de 18 de agosto de 2011, publicada no DOU em 19.08.2011. Faz-se necessário obter autorização prévia de instalação do empreendimento junto à Prefeitura Municipal, tendo em vista os riscos da atividade econômica. Para liberação do alvará de funcionamento serão exigidas a liberação de instalação do Corpo de Bombeiros local e licenças ambientais.

3 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO

A Luster Comércio de Combustíveis Ltda. possui a atividade econômica de comércio atacadista de combustíveis realizado por transportador retalhista, assim definido pelo Código 46.81.8/02 criado pela CONCLA – Comissão Nacional de Classificação –, que será usado para identificar sua atividade econômica em todos os seus registros legais.

O investimento inicial necessário para instalação do empreendimento é de R\$ 2.000.000,00 (dois milhões de reais), que será suportado pelos sócios e investidores.

4 ESTRUTURAÇÃO DO NEGÓCIO

A equipe de trabalho será composta pelos dois sócios e três colaboradores, assim distribuídos:

Sócio administrador – Elisandro Sousa de Ávila

Com formação em Administração de Empresas, será o responsável pelo setor administrativo/financeiro.

Sócio – João da Silva

Com formação em Economia, será o

responsável pelo setor comercial.

Os colaboradores serão distribuídos da seguinte forma:

- 01 auxiliar administrativo – acadêmico em Administração de Empresas ou Economia ou Ciências Contábeis, terá como atribuições a emissão de notas fiscais, boletos de cobrança, elaboração de relatórios gerenciais e bons conhecimentos de informática.
- 02 vendedores externos – com experiência na venda de combustíveis “a retalho”, conhecimentos de informática, disponibilidade para viagens dentro do Estado.

As instalações físicas serão locadas pelo sistema de arrendamento, tendo em vista que no local citado para instalação do empreendimento já existe um “TRR” desativado.

As instalações operacionais serão compostas por:

- 04 veículos, sendo 03 para setor de vendas e 01 para setor administrativo;
- 01 veículo caminhão-tanque com “bico dosador”;
- 05 linhas de telefonia móvel;
- 02 linhas de telefonia fixa, sendo uma com internet rápida;
- 05 computadores, sendo 02 desktops e 03 notebooks;
- 05 licenças de *software* ERP;
- móveis e utensílios diversos necessários à execução dos trabalhos.

5 MOTIVAÇÃO E OPORTUNIDADES

Motivação - Conforme pesquisa realizada pelo IBGE neste segmento de mercado e estudos realizados no balanço patrimonial de algumas empresas do segmento, é observada uma rentabilidade líquida média de 5,9% ao mês, e nos padrões atuais de investimento é muito maior que qualquer

aplicação financeira.

O sócio Elisandro Sousa de Ávila tem experiência como gestor administrativo há nove anos numa empresa do segmento de combustíveis, e juntamente com seu sócio João da Silva planejam constituir a empresa Luster Comércio de Combustíveis Ltda.

Oportunidades – O mercado local para o consumo de combustíveis está aquecido e é crescente, tendo em vista o grande número de obras públicas que estão ocorrendo – construções de estradas e pontes – e investimentos privados na área de construção civil.

6 DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS/ PRODUTOS

O principal produto vendido é o óleo diesel combustível, que será comercializado nas quantidades solicitadas pelos clientes.

Esta forma de atendimento é possível devido à utilização do caminhão-tanque dosador, possibilitando o atendimento de pequenas demandas e proporcionando ao cliente comodidade, pois receberá o produto em seu estabelecimento/obra, desta forma justificando um preço diferenciado pelo produto.

Outra forma de trabalho será a instalação de tanques de abastecimento diretamente nos canteiros de obras. Este investimento não terá custo aos clientes, os quais poderão comprar quantidades maiores com preço diferenciado.

7 TECNOLOGIA E PROCESSOS

O local das instalações do empreendimento está situado numa área de 10.000m², contendo um prédio para estrutura administrativa, um depósito para materiais e 06 (seis) tanques para armazenagem de produtos, com

capacidade individual de 30m³ cada. Foto aérea no Anexo I.

8 BENEFÍCIOS E VANTAGENS COMPETITIVAS

A localização estratégica do empreendimento é fundamental, neste caso o empreendimento está localizado às margens da BR-116 sentido sul, a 200m do entroncamento do sentido norte da rodovia. Podendo acessar em 5min a RS-118 sentido leste e a 15min da BR-386 sentido oeste do Estado.

A proximidade com os principais fornecedores também é importante. O empreendimento está a 7min da base de abastecimento da distribuidora Petrobras e da distribuidora Ipiranga, que são os dois principais fornecedores. Foto aérea no Anexo II.

9 DEFINIÇÃO DE PREÇOS

O preço neste segmento é definido pelo mercado, podendo alguns clientes pagar um preço diferenciado, pelas comodidades oferecidas.

O setor público define o preço de compra por oferta pública do menor preço.

Um diferencial pode ser medido pelas condições de pagamento, tendo em vista que uma parcela dos clientes trabalha com obras públicas, e este setor não tem uma data certa para receber do governo. O ponto negativo está na alta necessidade de capital de giro.

10 O SETOR

Segundo informação do Sindicato Nacional do TRR, este segmento possui várias empresas com bases de armazenamento e distribuição de combustíveis localizadas em

inúmeras cidades do Brasil, que servem de apoio às micro e pequenas empresas, as quais possuem características de consumo de pequenos volumes.

Outra característica deste segmento é estar presente onde o cliente necessita, estabelecendo com o mercado consumidor um relacionamento que vai além do comercial.

Além de fornecer os combustíveis, as empresas TRR prestam importantes serviços, executando a instalação de tanques de armazenamento e equipamentos nos estabelecimentos consumidores, orientando os procedimentos corretos para a adequada utilização e manuseio do produto e proporcionando economia e os cuidados necessários na preservação da saúde humana e do meio ambiente (SINDTRR, 2013).

11 DADOS DO SEGMENTO TRR

Conforme dados do Sindicato Nacional do TRR, este segmento representa 12% de participação no mercado nacional de óleo diesel.

Não importa a distância, o acesso ou o consumo, o TRR sempre chega com qualidade e pontualidade, tendo participação de 12% no mercado consumidor nacional de óleo diesel. Confira a seguir outros dados do setor.

- 5 bilhões de litros de óleo diesel vendidos anualmente;
- 390 empresas TRR em atividade no país;
- 200 mil clientes atendidos;
- 45 milhões de litros de capacidade de armazenamento nos TRR;
- 65 mil empregos diretos e indiretos;
- 6 mil veículos-tanque. (SINDTRR, 2013).

12 HISTÓRICO

Conforme dados do Sindicato Nacional do TRR, a atividade TRR surgiu juntamente com o início da distribuição de petróleo em

1871, com o uso do querosene de iluminação. Após a 1ª Guerra Mundial mudam-se as características da produção dos derivados de petróleo, iniciando o uso da gasolina para transporte e óleo para energia.

Em 1912 inicia-se a distribuição de gasolina e querosene em latas, e a partir de 1917 começaram a operar no Brasil grandes empresas estrangeiras, como a Anglo-Mexican Products Ltda., controlada pela Royal Dutch-Shell, The Texas Company e The Caloric Company.

Com o ingresso das empresas estrangeiras, inicia-se a extinção da figura do importador independente, passando a atuar como revendedor destas empresas. Este segmento comercial somente teve sua atuação reconhecida e regulamentada em 1971 pelo Conselho Nacional do Petróleo (CNP), denominando-os de TRR.

Com o objetivo de eliminar os desperdícios com o manuseio e deslocamento dos combustíveis devido à escassez dos produtos causados pela crise do petróleo de 1978, o governo brasileiro busca estimular as empresas de TRR a instalar-se em regiões de difícil acesso, em especial as agrícolas.

Em 1988, já organizada e representada pela sua entidade sindical, a categoria obteve, durante os trabalhos da Constituinte, a aprovação de lei que define sua atuação no sistema de distribuição de petróleo.

13 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O mercado de consumo está cada vez mais competitivo, com muitas empresas sacrificando suas margens de lucro para obter expansão de mercado, sem observar os resultados finais. Com isto, cada vez mais surge a necessidade do planejamento estratégico, e o orçamento torna-se peça fundamental para a gestão do negócio.

No planejamento não basta prever somente as questões monetárias, as organizações devem estar atentas aos fatores internos e externos, tais como as demandas dos clientes, as tendências de mercado e, principalmente, as especulações da concorrência, observando e identificando seus pontos fortes e fracos.

O segmento econômico TRR possui viabilidade econômica, porém necessita de altos investimentos, que são compensados pela rentabilidade líquida, que é superior ao mercado financeiro de capital.

Assim, o planejamento deve ser usado como ferramenta de gestão a fim de garantir a obtenção dos resultados, a redução dos custos, a qualidade dos serviços, o gerenciamento dos processos e, principalmente, a remuneração do capital investido.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Martinho Isnard Ribeiro de. **Manual de planejamento estratégico:** desenvolvimento de um plano estratégico com a utilização de planilha Excel. 3. ed. – São Paulo: Atlas, 2010.

BRIDI, João Victor. **Empreendedorismo:** caderno de estudos. Indaial: Grupo UNIASSELVI, 2007.

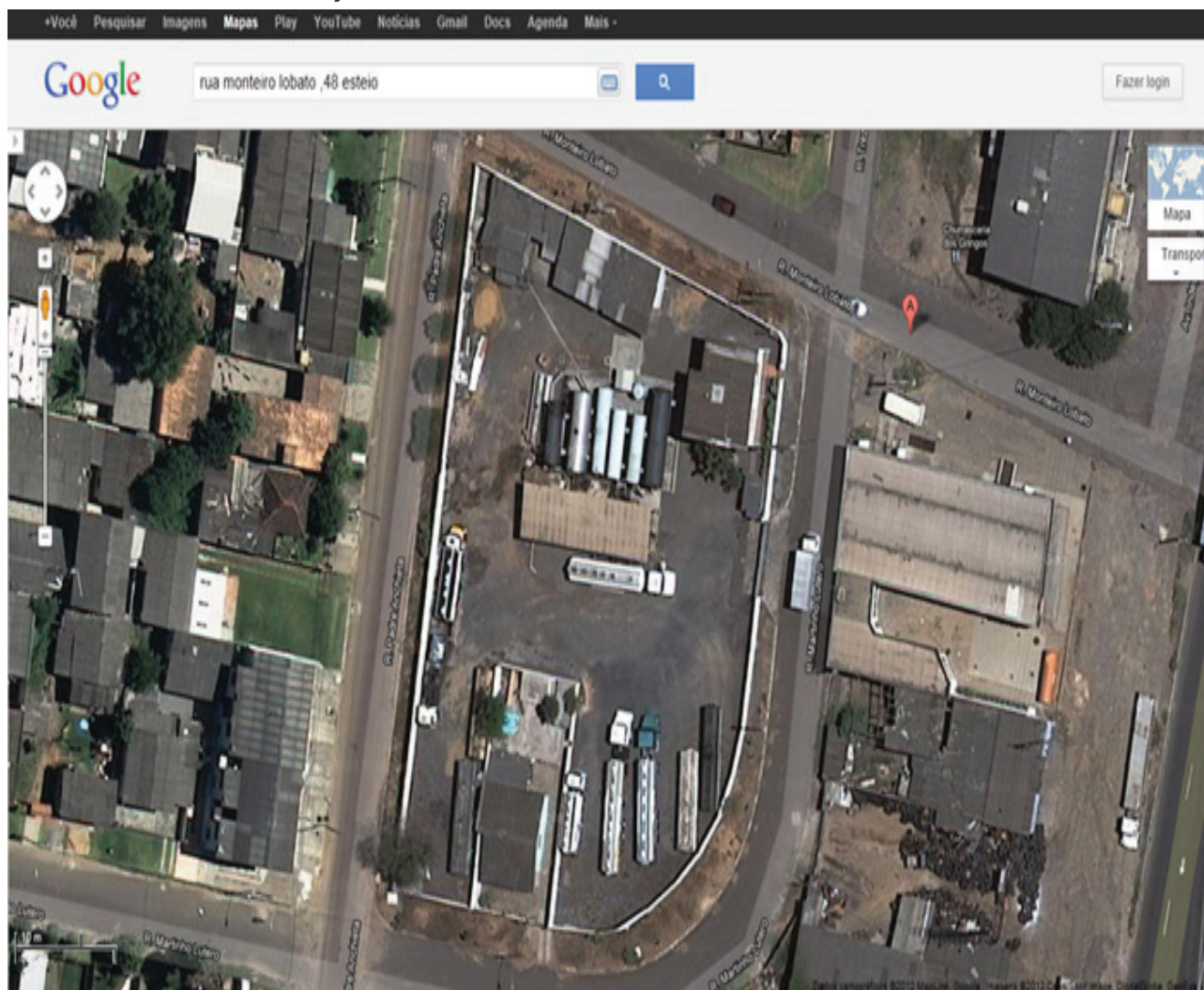
DIRETRIZES PRÁTICAS CONTÁBEIS E ESTÁGIO – UNIASSELVI - Educação a Distância – NEAD, Editora UNIASSELVI.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento estratégico:** conceitos, metodologia e práticas. 29. ed. – São Paulo: Atlas, 2011.

SINDTRR. **Nossa História.** 2013. Disponível em: <http://www.sindtrr.com.br/conteudo.asp?id_menu=33>. Acesso em: 30 jun. 2012.

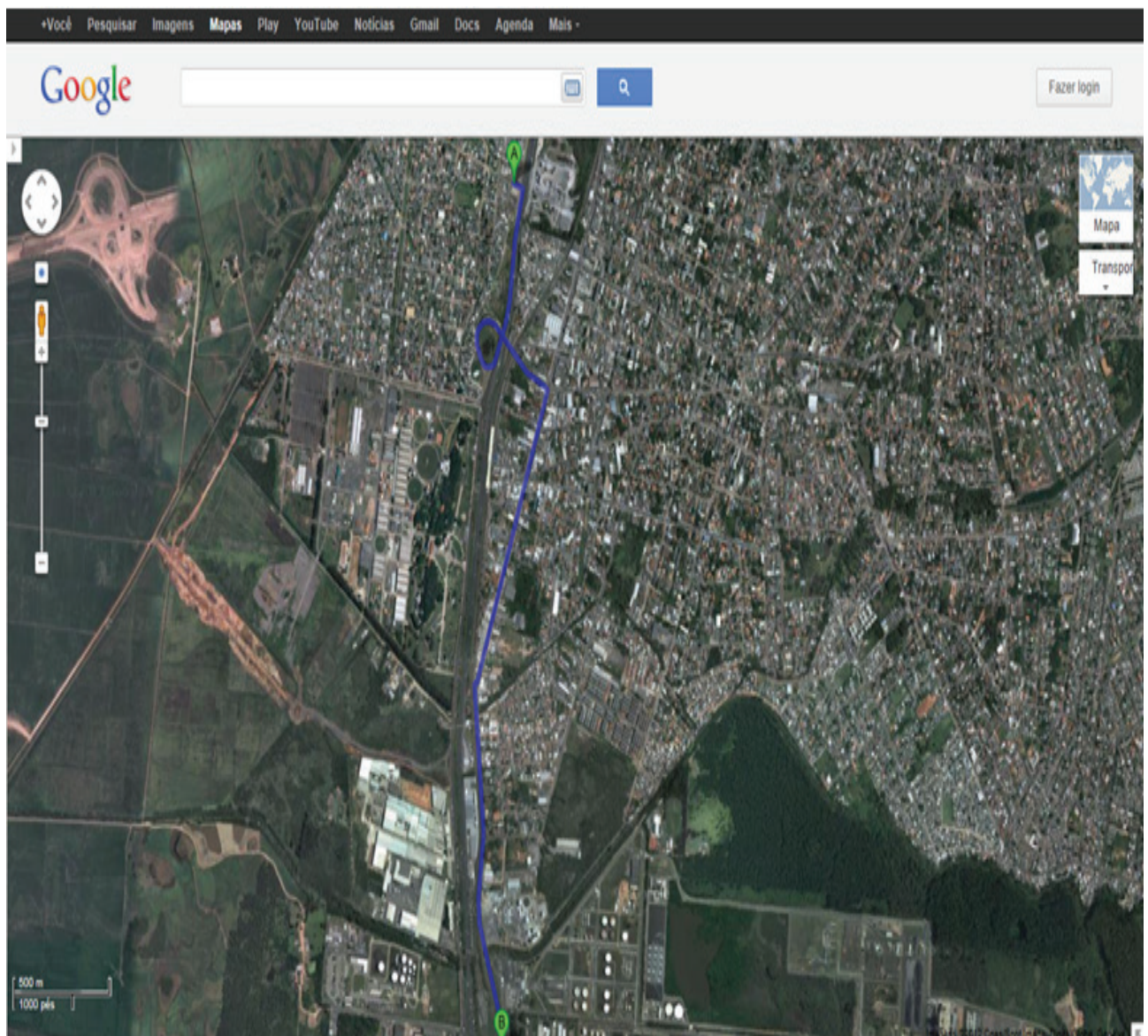
ANEXO

FIGURA 1 – MAPA ENDEREÇO



FONTE: Disponível em: <https://maps.google.com.br/maps?q=rua+monteiro+lobato+48+esteio&ie=UTF-8&ei=Zih4UqK_I7Lj4AOYzYHQAQ&sqi=2&ved=0CAgQ_AUoAg>. Acesso em: 30 jun. 2012.

FIGURA 2 – MAPA DISTÂNCIA



FONTE: Google Mapas

