

FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA - FACER
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PLANO DE NEGÓCIO: A R & F PLACAS PARA AUTOMOVEIS LTDA.
ITAPACI-GO.

DIEGO ROMERO LUIZ VIEIRA

Rubiataba – GO, 13 de janeiro de 2009.

FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA - FACER
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PLANO DE NEGÓCIO: A R & F PLACAS PARA AUTOMOVEIS LTDA.
ITAPACI-GO.**

DIEGO ROMERO LUIZ VIEIRA

ORIENTADOR: MARCO ANTÔNIO PEREIRA DE ABREU

TRABALHO DE CURSO

Rubiataba - GO, 13 de janeiro de 2009.

FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA - FACER
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PLANO DE NEGÓCIO: A R & F PLACAS PARA AUTOMOVEIS LTDA.
ITAPACI-GO.

DIEGO ROMERO LUIZ VIEIRA

Trabalho de curso submetido á Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba – FACER, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

Aprovado por:

Orientador: _____

Marco Antônio Pereira de Abreu, mestre em Ecologia e Produção Sustentável e especialista em Docência Universitária - FACER.

2º Examinador: _____

Francinaldo Soares de Paula, especialista em Educação e Gestão Empresarial.

3º Examinador: _____

Rubiataba, 13 de janeiro de 2009.

DEDICATÓRIA

Aos meus pais Jorcelino Luiz e Maria Gilda e minhas irmãs Julianny Maria e Maria Claudia que me apoiaram nos bons e ruins momentos desta longa jornada.

A minha namorada Marciane Marreiros que esteve do meu lado, me incentivando e dando força para seguir em frente.

A todos os professores que me auxiliaram, em especial ao professor Cláudio Kobayashi que foi de fundamental importância na construção deste trabalho e ao meu orientador e amigo Marco Antônio Pereira de Abreu.

Aos colegas que contribuíram para que eu pudesse chegar até aqui. Em especial agradeço Rodrigo Farias, Jeverson Marcos, Clovés Paixão, Joval Teodoro, Antonio Silva e Cleivan Matheus, verdadeiros companheiros.

AGRADECIMENTOS

A Deus por ter me proporcionado saúde, sabedoria e força para alcançar este objetivo.

Aos meus pais, familiares e colegas.

A todos que fazem parte da entidade Facer, diretor, coordenador, professores, funcionários e alunos.

Um grande abraço a todos...

SUMÁRIO

| | |
|---|----|
| INTRODUÇÃO..... | 8 |
| OBJETIVO..... | 8 |
| JUSTIFICATIVA..... | 9 |
| 1. REFERENCIAL TEÓRICO..... | 10 |
| 1.1 – Empreendedorismo..... | 10 |
| 1.2 – Empreendimento..... | 10 |
| 1.3 – Empreendedor..... | 11 |
| 1.4 – Plano de Negócio..... | 12 |
| 2. SUMÁRIO EXECUTIVO..... | 15 |
| 2.1 – Descrição do negócio..... | 15 |
| 2.1.2 – Apresentação do Projeto..... | 16 |
| 2.2 – Dados dos empreendedores, perfis e atribuições..... | 16 |
| 3. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA..... | 17 |
| 3.1 – Dados do empreendimento..... | 17 |
| 3.2 – Setor de atividades..... | 17 |
| 3.3 – Forma jurídica..... | 18 |
| 3.4 – Enquadramento tributário..... | 18 |
| 3.5 – Capital social..... | 18 |
| 3.6 – Missão..... | 18 |
| 3.7 – Visão..... | 18 |
| 3.8 – Metas..... | 19 |
| 3.8.1 – Curto prazo..... | 19 |
| 3.8.2 – Médio prazo..... | 19 |
| 3.1.1 – Longo prazo..... | 19 |
| 4 – PLANO DE MARKETING..... | 19 |
| 4.1 – Mercado..... | 19 |
| 4.1.1 – Produto..... | 20 |
| 4.1.2 – Setor..... | 20 |
| 4.2 – Clientes..... | 21 |
| 4.3 – Concorrentes..... | 21 |
| 4.4 – Fornecedores..... | 22 |
| 4.5 – Análise Swot..... | 23 |

| | |
|--|----|
| 4.5.1 – Oportunidades | 23 |
| 4.5.2 – Ameaças | 23 |
| 4.5.3 – Pontos fortes..... | 23 |
| 4.5.4– Pontos fracos..... | 23 |
| 4.6 – Vendas..... | 24 |
| 4.7 – Preço | 24 |
| 4.8 – Publicidade..... | 25 |
| 4.9 – Promoção | 26 |
| 4.9.1 – Atendimento ao Cliente | 26 |
| 4.9.2 – Política Contínua e Desenvolvimento..... | 27 |
| 5. PLANO OPERACIONAL..... | 27 |
| 5.1 – Localização do negócio..... | 27 |
| 5.2 – Layout | 28 |
| 5.3 – Capacidade produtiva e / ou comercial..... | 28 |
| 5.4 – Processo de produção e / ou de comercialização | 29 |
| 5.5 – Necessidade de pessoal | 30 |
| 6. PLANO FINANCEIRO..... | 31 |
| 6.1 – Estimativa dos Investimentos Fixos..... | 31 |
| A – Máquinas e Equipamentos..... | 31 |
| B – Móveis e Utensílios | 31 |
| 6.2 – Estimativa dos Investimentos Financeiros | 32 |
| A – Estimativa do estoque inicial | 32 |
| B – Reserva de Caixa..... | 32 |
| 6.3 – Estimativa dos Investimentos Pré-Operacionais | 33 |
| 6.4 – Estimativa do faturamento mensal da empresa..... | 33 |
| 6.5 – Apuração do custo dos produtos e / ou mercadorias vendidas | 34 |
| 6.6 – Estimativa dos custos de comercialização | 34 |
| 6.7 – Estimativa do custo com depreciação | 35 |
| 6.8 – Estimativa das despesas mensais | 35 |
| 6.9 – Demonstrativo de resultados..... | 36 |
| 6.10 – Indicadores de Desempenho | 36 |
| 6.10.1 – Lucratividade | 36 |
| 6.10.2 – Rentabilidade | 36 |

| | |
|--|----|
| 6.10.3 – Prazo de Retorno do Investimento..... | 36 |
| 6.10.4 – Ponto de Equilibrio..... | 37 |
| 6.10.5 – Fluxo de Caixa..... | 38 |
| 6.10.6 – VPL..... | 39 |
| 6.10.7– TIR..... | 39 |
| 6.10.8 – TMA | 40 |
| 7. Avaliação do Plano de Negócio..... | 41 |
| 8. Referências Bibliograficas | 42 |
| 9. Anexo..... | 43 |

INTRODUÇÃO

Esse é um trabalho de conclusão de curso que será apresentado através de um plano de negocio.

Este projeto tem por objetivo analisar a viabilidade da instalação de uma empresa destinada á fabricação e comercialização de placas para automóveis na cidade de Itapaci-Go.

Como disse Degen (1989, p45) “é o futuro quem vai determinar seu sucesso. Embora qualquer negócio ofereça riscos, é possível prevenir-se contra eles, a solução é analisar as tendências históricas do setor e projetar essas tendências para o futuro”. O planejamento, denominado de Plano de Negócio permite que o empreendedor possa ter uma noção prévia do funcionamento do seu negócio do ponto de vista financeiro, dos clientes, fornecedores, concorrentes (mercado) e da organização necessária ao seu bom funcionamento.

OBJETIVOS

OBJETIVO GERAL:

Elaborar Plano de Negócio para obter uma noção prévia a cerca da viabilidade de funcionamento da empresa a ser implantada.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Determinar recursos necessários para a implantação da empresa.
- Analisar a viabilidade de instalação de uma empresa destinada a fabricação de comercialização de placas para automóveis na cidade de Itapaci-Go.
- Verificar se a idéia da implantação do empreendimento e de fato uma oportunidade real de negócio.

JUSTIFICATIVA

O sucesso de um empreendimento resulta da eficaz combinação do planejamento com estratégias de marketing, tendo por meta precípua a previsão de riscos e, por via de consequência, a busca por ações que os minimizem e, os eliminem.

Desta forma, o plano de negócio é de suma relevância, vez que torna possível a identificação dos percalços que poderão afligir o desenvolvimento do negócio e, assim, permite que sejam atacados e sanados através da tomada de ações empreendedoras.

Por meio do plano de negócio é possível se perceber quais são as reais necessidades dos consumidores, elencar estratégias para alavancar vendas e bem distribuir o produto e o serviço, propiciar a produção de produto de qualidade e com menor desperdício possível de recursos materiais e humanos, cuidar para que haja disponibilidade de capital, para produzir e vender o produto que está sendo oferecido ao mercado, identificar os pontos fortes e fracos em relação á concorrência e o ambiente de negócio que a empresa atua analisar o desempenho financeiro do negócio, avaliar investimentos, retorno sobre o capital investido; enfim, é sem sobra de duvida um guia que norteia todas as ações da empresa.

| Discriminação | Projeção Anual | | | | | |
|---|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | Ano 0 | Ano 01 | Ano 02 | Ano 03 | Ano 04 | Ano 05 |
| 1 - Investimento Total | R\$ (67.529,19) | | | | | |
| 2 - Receitas Totais | | R\$ 173.520,00 | R\$ 182.196,00 | R\$ 191.305,80 | R\$ 200.871,09 | R\$ 210.914,64 |
| 3 - Custos/Despesas Anuais Totais | | R\$ 81.931,20 | R\$ 85.208,44 | R\$ 88.616,11 | R\$ 92.161,39 | R\$ 95.710,37 |
| 3.1 - Custos Variáveis | | R\$ 71.143,20 | R\$ 73.988,92 | R\$ 76.947,83 | R\$ 80.026,39 | R\$ 83.227,43 |
| 1 - Energia Elétrica | | R\$ 1.008,00 | R\$ 1.048,32 | R\$ 1.090,25 | R\$ 1.133,86 | R\$ 1.179,21 |
| 2 -CMV Placa refletiva prisplack padrão | | R\$ 36.000,00 | R\$ 37.440,00 | R\$ 38.937,60 | R\$ 40.495,10 | R\$ 42.114,90 |
| 3 - CMV Moto refletiva prisplack padrão | | R\$ 9.600,00 | R\$ 9.984,00 | R\$ 10.383,36 | R\$ 10.798,69 | R\$ 11.230,64 |
| 4 - CMV Par de ferro padrão | | R\$ 8.640,00 | R\$ 8.985,60 | R\$ 9.345,02 | R\$ 9.718,82 | R\$ 10.107,57 |
| 5 - CMV Par de tarjetas prisplack padrão | | R\$ 7.200,00 | R\$ 7.488,00 | R\$ 7.787,52 | R\$ 8.099,02 | R\$ 8.422,98 |
| 6 - CMV Lacre | | R\$ 5.400,00 | R\$ 5.616,00 | R\$ 5.840,00 | R\$ 6.074,26 | R\$ 6.317,23 |
| 7 - Manutenção com o maquinário | | R\$ 1.560,00 | R\$ 1.622,40 | R\$ 1.687,29 | R\$ 1.754,78 | R\$ 1.824,97 |
| 8 - Propaganda | | R\$ 1.735,20 | R\$ 1.804,60 | R\$ 1.876,79 | R\$ 1.951,86 | R\$ 2.029,93 |
| 3.2 - Custos Fixos | | R\$ 3.144,00 | R\$ 3.269,76 | R\$ 3.400,55 | R\$ 3.536,57 | R\$ 3.540,57 |
| 1 – Depreciação | | R\$ 3.144,00 | R\$ 3.269,76 | R\$ 3.400,55 | R\$ 3.536,57 | R\$ 3.540,57 |
| 3.3 – Despesas | | R\$ 7.644,00 | R\$ 7.949,76 | R\$ 8.267,73 | R\$ 8.598,43 | R\$ 8.942,37 |
| 1 – Água | | R\$ 144,00 | R\$ 149,76 | R\$ 155,75 | R\$ 161,98 | R\$ 168,45 |
| 2 - Material de limpeza | | R\$ 480,00 | R\$ 499,20 | R\$ 519,16 | R\$ 539,93 | R\$ 561,53 |
| 3 - Honorarios do Contador | | R\$ 2.160,00 | R\$ 2.246,40 | R\$ 2.336,25 | R\$ 2.429,70 | R\$ 2.526,89 |
| 4 – Telefone | | R\$ 1.620,00 | R\$ 1.684,80 | R\$ 1.752,19 | R\$ 1.822,27 | R\$ 1.895,17 |
| 5 - Taxas diversas | | R\$ 720,00 | R\$ 748,80 | R\$ 778,75 | R\$ 809,90 | R\$ 842,29 |
| 6- Outras despesas | | R\$ 1.200,00 | R\$ 1.248,00 | R\$ 1.297,92 | R\$ 1.349,83 | R\$ 1.403,83 |
| 7 - Materiais para escritório | | R\$ 1.320,00 | R\$ 1.372,80 | R\$ 1.427,71 | R\$ 1.484,82 | R\$ 1.544,21 |
| 5- Lucro Tributável (2 – 3) | | R\$ 91.588,80 | R\$ 96.987,56 | R\$ 102.689,69 | R\$ 108.709,70 | R\$ 115.204,27 |
| 5.1 - Tributação Simples (5,97%) | | R\$ 10.359,14 | R\$ 10.877,10 | R\$ 11.420,96 | R\$ 11.992,00 | R\$ 12.591,60 |
| 6 - Disponibilidades (5 - 5.1) + 3.2 | | R\$ 84.373,66 | R\$ 89.380,22 | R\$ 94.669,28 | R\$ 100.254,27 | R\$ 106.153,24 |
| 8 - Superávit/(Déficit) (6) | | R\$ 84.373,66 | R\$ 89.380,22 | R\$ 94.669,28 | R\$ 100.254,27 | R\$ 106.153,24 |
| 9 – Acumulado | R\$ (67.529,19) | R\$ 16.844,47 | R\$ 106.224,68 | R\$ 200.893,97 | R\$ 301.148,23 | R\$ 407.301,47 |

| Investimento do fluxo de caixa liquido | | | | | |
|---|-------------|------------|------------|------------|------------|
| | 1 ano | 2 ano | 3 ano | 4 ano | 5 ano |
| inv | 84.373,66 | 89.830,22 | 94.669,28 | 100.254,27 | 106.153,24 |
| (67.529,19) | 16.844,47 | 106.224,68 | 200.893,97 | 301.148,23 | 407.301,47 |
| Investimento do fluxo de caixa descontado | | | | | |
| Inv. | 79.410,34 | 79.572,48 | 78.925,93 | 78.665,39 | 78.394,26 |
| (67529,19) | (11.881,15) | 67.691,33 | 146.617,26 | 225.282,65 | 303.676,91 |

6.10.6. VPL

O valor presente e obtido levando-se os valores do superávit do fluxo de caixa ao tempo zero. Assim podemos analisar melhor os valores, e saber se o investimento foi realmente lucrativo ou não. Com essas informações podemos dizer quanto o investimento rendeu se realmente deu lucro por ano e quanto à empresa teve de lucro depois do abatimento do capital investido.

VP= 474.830,66 (Soma dos benefícios dos cinco anos do fluxo de caixa liquido)

VPL= 407.301,24 (Soma dos beneficio dos cinco anos do fluxo de caixa liquido menos o investimento inicial)

VP= 394.968,40 (Soma dos benefícios dos cinco anos do fluxo de caixa descontado)

VPL= 303.676,91(Soma dos benefícios do fluxo de caixa descontado (VP) menos investimento inicial).

6.10.7. TIR

A TIR significa a taxa que o empreendedor obterá de retorno do investimento. Com fluxo de caixa acima podemos discorrer que a empresa terá um superávit muito bom, ou seja, que a empresa a ser instalada e um excelente empreendimento muito viável.

A TIR deste projeto e de 114,9085 % a.ano o que apresenta ser bem superior a TMA do projeto, sendo que a TIR do projeto supera o percentual esperado pelos sócios.

6.10.8. TMA

Segundo SOUZA e CLEMENTE, (2004, p.74) “a base para estabelecer uma estimativa da TMA é a taxa de juros praticada no mercado. As taxa de juros que mais impactam a TMA são: Taxa Básica Financeira (TBF); Taxa Referencial (TR); Taxa de Juros de longo Prazo (TJLP) e Taxa do Sistema Especial de Liquidação e Custódia (SELIC)”.

Em relação o que foi dito pelo autor SOUZA e CLEMENTE a TMA que será utilizada neste plano de negócio será a Taxa de Juros de longo Prazo (TJLP) que atualmente é 6,25% ao ano, esta taxa foi escolhida por ser considerada muito viável pelos sócios da empresa.

TMA= 6,25% ao ano

Taxa mensal 0,5065

7. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

O plano de negocio é um exercício de planejamento da criação de um empreendimento. Para ter validade, deve ser desenvolvido em bases realísticas: um PN bem feito deverá estar em condições de ser implantado, de se transformar em uma empresa incubada, de sensibilizar parceiros e investidores.

Na elaboração do projeto, o empreendedor poderá descobrir se o empreendimento é irreal, quais os obstáculos jurídicos ou legais intransponíveis, que os riscos são incontroláveis ou que a rentabilidade é aleatória ou insuficiente para garantir a sobrevivência da empresa.

Existe mais de um caminho para se chegar ao mesmo objetivo e mais de uma solução para os diferentes problemas. É melhor fazer uma escolha que garanta sucesso em longo prazo que escolher a solução mais imediatista de sucesso aparente. O Plano de Negocio pode também conduzir á conclusão que o empreendimento deva ser adiado ou suspenso por apresentar alta probabilidade de fracasso.

O exercício de planejamento tem um componente didático de imbatível alcance, uma vez que obriga a reflexão sobre os pontos vitais do empreendimento: são requeridos conhecimentos sobre o negocio e o contexto mercadológico, percepção gerencial e habilidade em lidar com assuntos técnicos e legais em diversas áreas, e de vencer barreiras no relacionamento interpessoal. A iniciativa, criatividade e capacidade de vencer obstáculos são requisitos fundamentais.

O plano que esta sendo proposto tem grande chance de ser bem sucedido, devido os empreendedores não precisar pagar aluguel e serem os próprios funcionários, além de não terem concorrentes na cidade. O aspecto mais importante e que pesquisas feitas nos setor automobilístico constataram que o numero de automóveis e similares por pessoa triplicaram nos últimos cinco anos, onde o mercado esta em ascensão em Itapaci.

A analise feita nos indicadores econômicos mostraram que a empresa terá um retorno do seu capital de investimento que e de R\$ 67.529,19 no período do décimo mês para o décimo primeiro mês, $PR = 10,04$, tendo uma lucratividade mensal de aproximadamente R\$ 6.720,95 que corresponde a 46,47% com uma rentabilidade de 9,95 % suficiente para garantir a sobrevivência da empresa, e com o PE faturamento R\$ de 2.130,62, sendo sua VPL 303.676,91 e sua TIR 114,9085% ao ano que é muito alta em relação ao considerado normal, superando a TMA do projeto (TJLP) 6,25% a.a. Observando os indicadores econômicos e todos os outros fatores, é viável a implantação desse empreendimento sem sombra de duvidas, sendo que sua margem de lucro superior à margem de custos e despesas.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- DOLABELA, Fernando. **A oficina do empreendedor**. Editora cultura, 1ª edição, 1999.
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luisa**. 19. Ed. São Paulo: Cultura, 1999.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva 2004.
- DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: Mc Graw-Hill, 1989.
- DORNELAS, Jose Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação**. 1. ed. 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2007.
- SOUZA, Alceu; CLEMENTE Ademir. **Decisões financeiras e análise de investimentos: fundamentos, técnicas e aplicações**. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2004.

SITES

Disponível em:

http://www.sebraeminas.com.br/arquivos/aprendacomosebrae/palestra/bancopalestra/transparencias_oficina_plano_de_negocios.pdf. Acesso em: 23 de maio de 2008.

Disponível em: <http://www.denatran.gov.br/ctb.htm>. Acesso em: 25 de maio de 2008

Disponível em: <http://www.transportes.gov.br/bit/trodo/codigo/index.htm>. Acesso em 25 de maio de 2008.

Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/>. Acesso em 05 de junho de 2008.

Disponível em: http://www.carroantigo.com/portugues/conteudo/info_placas_veiculos.htm. Acesso em 10 de Julho de 2008.

Disponível em:

http://www.sebraemg.com.br/arquivos/aprendacomosebrae/guiaempreendedor/identificacao_oportunidades.pdf. Acesso em: 15 de julho 2008.

Disponível em: www.fesppr.br/~erico/x2004%20Trabalhos%20s.305/305%20Trab%20placas.doc. Acesso em: 02 de agosto de 2008.

Disponível em: <http://www.starta.com.br/cursos/default.asp>. Acesso em 06 de agosto de 2008.

Disponível em: http://www.sorvete.com.br/sub_consult.htm. Acesso em 08 de agosto de 2008.

9. ANEXO

Figura 01Anexo - Modelo de placas de automóveis

| | |
|---|--|
| PARTICULAR A mais comum àquela que todo proprietário de carros tem em seu automóvel. O fundo desse tipo de placa é cinza e os caracteres alfanuméricos em preto. |  |
| ALUGUEL Táxis, ônibus e caminhões recebem as placas vermelhas, com caracteres alfanuméricos em branco. |  |
| EXPERIÊNCIA Os carros que estão em reparo nas concessionárias ou oficinas e que precisam ser testados na rua levam a placa verde. |  |
| PARTICULAR A mais comum àquela que todo proprietário de carros tem em seu automóvel. O fundo desse tipo de placa é cinza e os caracteres alfanuméricos em preto. |  |
| PLACAS ESPECIAIS Usadas pelos consulados, nas cores azul e branca. Elas levam as letras CC, que indicam Corpo Consular. São dois modelos, a do cônsul de carreira, que tem o fundo azul e os caracteres em branco e a do cônsul honorário (foto). Essa placa é igual a comum, porém é adicionada uma chapa ovalada em azul com as letras CC, em |  |

| | |
|--|--|
| branco. | |
| BRONZE | |
| Utilizadas em carros oficiais de prefeitos, presidentes de câmaras, presidente da assembleia, presidente de tribunais... O fundo é preto e os caracteres alfanuméricos dourados. A placa contém o brasão da república. |  |
| OFICIAL | |
| Usada nos carros de propriedade do estado, união ou município. No caso de ser estado, ela leva somente o nome do estado; o da união, somente o nome do país. O fundo é branco com parte alfanumérica em preto. |  |
| APRENDIZAGEM | |
| Essa é a placa obrigatória em carros de auto-escola e identificam que o motorista está em treinamento. O fundo é branco e letras e números vermelhos. |  |
| COLEÇÃO | |
| Carros com mais de 30 anos de fabricação e um percentual de originalidade levam a placa preta, designando carros que pertencem a coleção. O fundo é preto e as letras utilizam a cor cinza. |  |
| FABRICANTE | |
| Carros das montadoras que ainda estão em fase de testes para ver seu desempenho rodam com a placa azul. |  |

Fonte: http://www.carroantigo.com/português/conteúdo/info_placas_veiculos.htm
 Adaptação: do próprio autor

Figura 02 Anexo – Placas

Placa semi-pronta sem os caracteres, só o fundo reflexivo.



Placa pronta, com o fundo reflexivo e os caracteres.



Fonte: <http://www.carroesporte.com.br/forumce/index.php?topic>.

Adaptação: do próprio autor

Os por que das placas dos carros

As placas servem como uma espécie do DNA do carro. Independentemente da cor, elas acompanham o veículo desde o seu registro no DETRAN.



A placa do carro nasce e morre com ele, é a sua identidade. Quando o proprietário muda de cidade, ou o carro é vendido para alguém de outro estado, a combinação de letras continua com o veículo, O que muda é a tarjeta com o nome da Unidade Federativa.

Cada estado tem uma série inicial e outra final. Sabendo de onde o carro vem, é mais fácil verificar sua procedência e descobrir possíveis impedimentos que o automóvel possa ter para trafegar ou mesmo ser comercializado. Desde fevereiro de 1990, quando as placas amarelas dos veículos de passeio foram substituídas pelas atuais cinzas, é adotado um sistema em que as letras e números possuem relação e identificam o local (estado e região) onde o carro foi emplacado. Ou seja, a placa serve como um DNA do veículo, para facilitar a fiscalização de órgãos competentes e facilitar o levantamento histórico do veículo da hora da compra e venda.

Oito são as cores de placas utilizadas oficialmente em território nacional — confira no quadro. As mais comuns delas são a cinza, destinadas para motos e carros particulares, e a vermelha, para veículos comerciais, como táxis, caminhões e ônibus. O que poucos sabem é que existe a placa verde e amarela, esta uma exclusividade da frota utilizada pelo presidente da República.

A placa preta é uma das mais cobiçadas, principalmente por amantes e colecionadores de antigos. Para um veículo ter a “pretinha” com letras prateadas, é necessário que ele tenha 30 anos ou mais de fabricação e possua, no mínimo, 70% de sua originalidade. Mas é preciso que proprietário seja sócio de um clube de automóveis associado à Federação Brasileira de Veículos Antigos. Uma comissão formada por especialistas avalia o carro e define se ele pode receber a placa especial.

Disponível em <http://www.marolaservice.com.br/noticias/os-por-que-das-placas-dos-carros>. Acesso em 19 de novembro de 2008.

OBRIGATORIEDADE DO USO DE PLACAS AUTOMOTIVAS:

Segundo a resolução nº45, de 21 de maio de 1998, do CONTRAN:

Art.1º Após registrado no órgão de trânsito, cada veículo será identificado por placas dianteira e traseira, afixadas em parte integrante do mesmo, contendo caracteres alfanuméricos individualizados sendo o primeiro grupo composto por 3 (três) caracteres, resultante do arranjo, com repetição, de 26 (vinte e seis) letras, tomadas três a três, e o segundo composto por 4 (quatro) caracteres, resultante do arranjo, com repetição, de 10 (dez) algarismos, tomados quatro a quatro.

§ 1º Além dos caracteres previstos neste artigo, as placas dianteira e traseira deverão conter, gravados em tarjetas removíveis a elas afixadas, a sigla identificadora da Unidade da Federação e o nome do Município de registro do veículo, exceção feita às placas dos veículos oficiais.

OBRIGATORIEDADE DO LACRE NA PLACA TRASEIRA DO VEÍCULO:

Segundo a resolução nº45, de 21 de maio de 1998, do CONTRAN:

§ 3º A placa traseira será obrigatoriamente lacrada à estrutura do veículo, juntamente com a tarjeta, ressalvada a opção disposta no parágrafo 2º deste artigo.

(O parágrafo segundo trata dos veículos oficiais, os quais não são obrigados a utilizar tarjeta separada da placa).

PUNIÇÕES REFERENTES ÀS PLACAS AUTOMOTIVAS:

Segundo o Código de Trânsito Brasileiro constituem infrações de trânsito:

Art. 221. Portar no veículo placas de identificação em desacordo com as especificações e modelos estabelecidos pelo CONTRAN:

Infração - média;

Penalidade - multa;

Medida administrativa - retenção do veículo para regularização e apreensão das placas irregulares.

Parágrafo único. Incide na mesma penalidade aquele que confecciona, distribui ou coloca, em veículo próprio ou de terceiros, placas de identificação não autorizadas pela regulamentação.

Art. 230. Conduzir o veículo:

I - com o lacre, a inscrição do chassi, o selo, a placa ou qualquer outro elemento de identificação do veículo violado ou falsificado;

II - ...

III - ...

IV - sem qualquer uma das placas de identificação;

V - ...

VI - com qualquer uma das placas de identificação sem condições de legibilidade e visibilidade:

Infração - gravíssima;

Penalidade - multa e apreensão do veículo;

Medida administrativa - remoção do veículo;

VALOR DAS MULTAS SEGUNDO SEU GRAU DE GRAVIDADE:

A resolução 136/02 do CONTRAN fixa os valores das infrações de trânsito em Reais como segue:

Art. 1º Fixar, para todo o território nacional, os seguintes valores das multas previstas no Código de Trânsito Brasileiro:

*I - Infração de natureza gravíssima, punida com multa de valor correspondente a **R\$ 191,54** (cento e noventa e um reais e cinquenta e quatro centavos);*

II - Infração de natureza grave, punida com multa de valor correspondente a R\$ 127,69 (cento e vinte e sete reais e sessenta e nove centavos);

III - Infração de natureza média, punida com multa de valor correspondente a R\$ 85,13 (oitenta e cinco reais e treze centavos); e

IV - Infração de natureza leve, punida com multa no valor de R\$ 53,20 (cinquenta e três reais e vinte centavos).

Obs.: quando se tratar de multa agravada, o fator multiplicador ou índice adicional específico é o previsto no CTB.

PONTOS NA CARTEIRA SEGUNDO O GRAU DE GRAVIDADE DAS MULTAS:

O Código de Trânsito Brasileiro estabelece o seguinte critério para computar os pontos nas carteiras dos motoristas:

Art. 259. A cada infração cometida são computados os seguintes números de pontos:

I - gravíssima - sete pontos;

II - grave - cinco pontos;

III - média - quatro pontos;

IV - leve - três pontos.

Disponível em: <http://www.coxipoplacas.com.br/legislacao.php>. Acesso em 20 de novembro de 2008.

Figura 03 Anexo – Novo modelo de placa refletiva



Fonte: Fonte: <http://www.carroesporte.com.br/forumce/index.php?topic>
Adaptação: do próprio autor

Figura 04 Anexo – Logotipo da empresa



Fonte: elaborado pelo auto.

DECLARAÇÃO

Eu Maria Aparecida Rufino Vieira, portadora da CI nº 2.654.409 SSP/GO e CPF nº 479414991-34, Professora Nível IV em conformidade com a Lei Estadual Nº 13.909, de 25 de setembro de 2001, licenciada em Filosofia pela Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba – FACER em 2001, com especialização em Língua Portuguesa pela Universidade Salgado de Oliveira – UNIVERSO em 2005. Declaro para os devidos fins, que fiz a correção gramatical/ortográfica da monografia de conclusão do Curso: Bacharel em Administração do acadêmico DIEGO ROMERO LUIZ VIEIRA, concluído em 2008 pela FACER.

Por ser expressão da verdade, firmo a presente.

Rubiataba, aos 20 dias do mês de janeiro de 2009.

MARIA APARECIDA RUFINO VIEIRA