

## RESUMO DO CASE

# COOPERTRANS-PV TRANSFORMA ENTRAVE LOGÍSTICO EM OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO

## COOPERATIVA

### COOPERTRANS-PV

**PALAVRAS-CHAVE:** Inovação de serviço / Experiência do usuário / Equipe

**RAMO:** Transportes **REGIÃO:** Nordeste

## CONTATO

### SAMUEL EDSON DA SILVA

Presidente da Coopertrans-PV  
[coopertranspu@hotmail.com](mailto:coopertranspu@hotmail.com)

## COOPERATIVA

**Nome:** Coopertrans-PV

**Ramo:** Transportes

**Breve histórico:** A cooperativa foi fundada em fevereiro de 2016 na cidade de Pombos-PE para operar no ramo de transporte complementar, transporte turístico e no fretamento de veículos.

**Tamanho:** 52 cooperados

## DESAFIOS

Encontrar novo ponto de parada para os ônibus da cooperativa na cidade de Vitória de Santo Antão

Evitar os custos de aluguel de um estacionamento dedicado

Negociar a mudança de rota com a autarquia de trânsito local

## SOLUÇÃO

A cooperativa não tinha um lugar apropriado para estacionar seus veículos em Vitória de Santo Antão e usava um espaço precarizado sob risco de desocupação. Motoristas não tinham acesso a banheiro, água e infraestrutura adequada durante as paradas. A solução encontrada foi o estacionamento de um supermercado, mas faltava conseguir a autorização da loja.

## NEGOCIAÇÃO

A Coopertrans-PV passou cerca de um ano tentando firmar parceria com o supermercado Novo Atacarejo, mas a proposta era sempre recusada. O presidente da cooperativa, depois de participar de um curso de comunicação, ofereceu ao mercado materiais de divulgação nos veículos e conseguiu assim a aprovação para usar o estacionamento. Também foi necessário negociar a extensão formal da rota dos ônibus junto ao órgão municipal de trânsito.

## IMPLEMENTAÇÃO

Com as autorizações concedidas, os veículos da Coopertrans-PV passaram a estacionar em um espaço com melhor infraestrutura, sem custos e sem riscos operacionais. Além disso, o Novo Atacarejo é um grande hipermercado que atrai pessoas de municípios vizinhos, o que levou a cooperativa a aumentar o número de passageiros transportados.

## BASE DE CLIENTES

Após cerca de um ano do início da parceria, a Coopertrans-PV registra um aumento médio de 150 passageiros atendidos por dia. O número representa um crescimento considerável frente à média total de passageiros transportados, que vai de 2.500 a 3.000 por dia.

## CONDIÇÕES DE TRABALHO

O novo estacionamento proporcionou melhores condições de trabalho aos associados, que podem fazer suas pausas em um local exclusivamente reservado a eles e com acesso a água, banheiro e cadeiras. Além disso, a renda do cooperado também aumentou a partir da ampliação da base de clientes.

## ECONOMIA

O risco de desocupação do local onde os ônibus estacionavam antes poderia forçar a cooperativa a alugar um espaço, o que custaria cerca de R\$ 2 mil por mês. Com o acordo fechado com o supermercado, a cooperativa conseguiu manter esta potencial despesa dentro de seu caixa.

A Coopertrans-PV segue focada em ampliar o número de passageiros e já está estudando a implementação do sistema de bilhete eletrônico, o que deve atrair novos usuários e facilitar o repasse financeiro aos cooperados.



contexto



desenvolvimento



aprendizados  
e resultados



próximos  
passos



Para acessar o **CASE COMPLETO**: [inova.coop.br/radar](http://inova.coop.br/radar)

RADAR DA  
INOVAÇÃO

inova COOP

 Sistema OCB