

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E FINANÇAS

RELATÓRIO
ESTÁGIO SUPERVISIONADO

ESTAGIÁRIO: FRANCISCO ALVES RODRIGUES

CURSO: BACHARELADO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: PLANEJAMENTO

LOCAL: CANDE (CAMPINA GRANDE INDUSTRIAL S/A)

PERÍODO: 25/02/86 a 25/05/86 - CARGA HORÁRIA DE 270 HORAS

CAMPINA GRANDE, JULHO / 1986



Biblioteca Setorial do CDSA. Julho de 2023.

Sumé - PB

R E L A T Ó R I O

E S T Á G I O S U P E R V I S I O N A D O

ESTAGIÁRIO:

Francisco Alves Rodrigues

FRANCISCO ALVES RODRIGUES

SUPERVISOR:

João Batista Antonino de Sousa

JOÃO BATISTA ANTONINO DE SOUSA

ORIENTADOR:

Clodoaldo Bortoluzi

CLODOALDO R. D. BORTOLUZI

8,0
Disto

PLANO DE ESTÁGIO

O Estágio foi realizado na CAMPINA GRANDE INDUSTRIAL S/A - CANDE, num intervalo de 25/02 a 16/05 totalizando uma carga horária de 270 hs, que é o mínimo exigido no currículo do Curso de Ciências Econômicas.

As condições de trabalho foram estas: de segunda a quarta-feira na parte da manhã no horário de 7:00 às 12:00 hs ; terça, quarta, quinta e sexta-feira na parte da tarde no horário de 13:00 às 18:00 hs, tendo, portanto uma duração de 5 horas.

Observe o quadro abaixo esquematizado nas condições do estágio.

MESES	TOTAL DE DIAS ÚTEIS	TOTAL DE HORAS P/DIA	TOTAL DE HORAS P/MÊS
FEVEREIRO	4	5	20
MARÇO	20	5	100
ABRIL	22	5	110
MAIO	12	5	40
CARGA HORÁRIA			270 hs

CERTIFICADO DE ESTÁGIO

Certificamos que o Sr. Francisco Alves Rodrigues, cumpriu estágio nesta empresa no período de 25.02.86 à 25.05.85 , somando um total de 270:00 horas/estágio. O estágio foi desenvolvido no setor de estatística.

C. Grande-PB, 26 de Maio de 1.986

Atenciosamente.

CAMPINA GRANDE INDUSTRIAL S/A

.....
SUPERVISOR DE ESTÁGIO

memo

S U M Á R I O

1. AGRADECIMENTO	2
2. APRESENTAÇÃO	3
2.1 - Objetivo do Estágio ..	3
2.2 - Regulamentação do Estágio Supervisionado	4
3. PERFIL DA EMPRESA	5
3.1 - Identificação	5
3.2 - Histórico	6
3.3 - Estrutura Organizacional	7
3.4 - Experiência	9
3.5 - Tecnologia Utilizada na Fabricação dos Produtos	10
3.6 - Controle de Matéria-Prima	11
3.7 - Controle do Produto Final	12
3.8 - Linha de Produtos	13
3.9 - Usos e Aplicações	15
3.10- Área de Abrangência	16
3.11- Administração Econômica	17
3.12 - Vendas	18
3.13 - Mercado	20
4. SETOR DE CONCENTRAÇÃO DO ESTÁGIO	22
5. DESENVOLVIMENTO DAS TAREFAS	23
5.1 - Copiador	23
5.2 - Faturamento	24
5.2.1 - Prazo Médio das Vendas	24
5.2.2 - Média dos Produtos	25
5.2.3 - Amostragem	25
5.3 - Comportamento do Frete	27
6. CONCLUSÃO	29

1. AGRADECIMENTOS

À Deus que em nenhum momento deixou de amparar-me especialmente nos momentos mais difíceis, dando-me a semente do bom fruto, que é a realização desse ideal.

À meus pais que me educaram, mostrando-me os bons caminhos para um futuro melhor, incentivando-me e apoiando na minha luta. A eles, o meu carinhoso e muito especial agradecimento pelo mérito desta conquista.

Aos professores, por se esforçarem em transmitir-nos seus melhores conhecimentos, objetivando um aprimoramento do nosso nível cultural, que certamente nos será útil na nossa vida profissional.

Ao Supervisor e chefe do setor de estatística João Batista Antonino de Sousa; ao chefe do CPD Francisco Cardoso de Vasconcelos Neto e, ao meu Orientador, o Professor Clodoaldo Bortoluzi, por me terem dado toda a atenção e, me prestando seguras informações, que contribuíram grandemente na concretização deste trabalho.

2. APRESENTAÇÃO

2.1 - Objetivo do Estágio

Este trabalho tem como principal objetivo, atender a uma exigência do Curso de Ciências Econômicas.

Tem sobretudo, a finalidade de aplicarmos os conhecimentos adquiridos ao longo do Curso, a serem desenvolvidos na prática no sentido de aprimorarmos ou adquirirmos novos conhecimentos, indispensáveis para uma melhor qualificação profissional.

No presente relatório, faço uma exposição sobre o que realizei como experiência durante o período de 25/02 a 25/05 de 1986 na firma CAMPINA GRANDE INDUSTRIAL S/A-CANDE, no setor de estatística.

2.2 - Regulamentação do Estágio Supervisionado

De acordo com a Resolução nº 107/81, que altera a estrutura curricular do Curso de Economia, estabelecida pela Resolução 24/77 do CONSEPE, a disciplina Estágio Supervisionado será obrigatória, devendo ser realizada no 7º (sétimo) período do Curso, após o cumprimento de 80% (oitenta por cento) do total de créditos fixados para o Curso, atribuindo-se 01 (hum) crédito a cada 30 (trinta) horas de atividade.

Segue alguns dos artigos mais importantes da Lei nº 6.494 de 07 de dezembro de 1977, que dispõe sobre os estágios e que foi sancionado pelo Presidente da República.

Art. 1º - As pessoas jurídicas de direito privado, ou órgãos de administração pública e as instituições de ensino podem aceitar como estagiários, alunos regularmente matriculados e que venham frequentando efetivamente, cursos vinculados à estrutura do ensino público e particular, nos níveis superior, profissionalizantes de 2º Graus Supletivos.

Art. 2º - O estágio, independentemente do aspecto profissionalizante, direto e específico, poderá assumir a forma de atividades de extensão, mediante a participação do estudante em empreendimento ou projetos de interesses sociais.

Art. 3º - A realização do estágio dar-se-á mediante o termo de compromisso celebrado entre o estudante e a parte concedente, com interveniência obrigatória da instituição de ensino.

3. PERFIL DA EMPRESA

3.1 - Identificação

RAZÃO SOCIAL: CAMPINA GRANDE INDUSTRIAL S/A - CANDE

ENDEREÇO: Av. Assis Chateaubriand, S/N - Distrito Industrial - Tambor

CAIXA POSTAL 86 - Agência EBCT - Centro

CEP: 58.100

TELEX: (0832) 231 INCG, Campina Grande-Pb.

ESCRITÓRIOS: Rio de Janeiro-RJ; Salvador-BA; Recife-PE; Forta
leza-CE.

REPRESENTANTES: Maceió-AL; Aracajú-SE; Goiânia-GO; Belo Horizon
te-MG; Vila Velha-ES; Belém-PA; Teresina-PI; São
Luiz-MA; Mossoró-RN; Natal-RN; João Pessoa-PB ;
Campina Grande-Pb.

INSCRIÇÕES: CGC - 088131980001-34

INSCRIÇÃO ESTADUAL: 16025383-7; 16014181-8

INSCRIÇÃO MUNICIPAL: 1584

FORMA JURÍDICA: SOCIEDADE ANÔNIMA

REGISTRO NA JUNTA COMERCIAL: nº 265

OBJETIVO SOCIAL DA EMPRESA: Produção de tubos e conexões de PVC
rígidos.

3.2 - HISTÓRICO

A CAMPINA GRANDE INDUSTRIAL S/A - CANDE, foi fundada em 11 de dezembro de 1962 com o apoio da SUDENE, rigorosamente dentro do calendário de inversões, tendo o seu projeto (o vigésimo aprovado na região por essa autarquia), sido o pioneiro na fabricação de tubos e conexões de PVC rígidos no Nordeste e considerado de interesse para a região e de alta prioridade para o seu desenvolvimento; (Resoluções nºs 902 e 2741 do Conselho Deliberativo da SUDENE datadas de 06-05-1964 e 21-12-1966, respectivamente).

Pela Resolução nº 6806, de 23-05-1973, a SUDENE aprovou o projeto de ampliação e diversificação de linhas empresa.

A Empresa está situada à AV. ASSIS CHATEAUBRIAND S/N DISTRITO INDUSTRIAL DE CAMPINA GRANDE, ESTADO DA PARAÍBA, especializado na fabricação de tubos e conexões de PVC rígidos.

Foi registrada na JUCEP sobre o registro nº 265 data de 03 de janeiro de 1963, tendo o início de sua produção em maio de 1966.

3.3 - ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

A estrutura organizacional da Empresa é do tipo linear e segue a seguinte divisão hierárquica:

- Presidente
- Vice-Presidente
- Diretoria Financeira
- Diretoria Industrial
- Conselheiros
- Gerente Comercial
- Gerente de Produção
- Chefe de Divisão

O Conselho de Administração é composto de quatro mem
bros:

- Luiz José de Almeida
- Newton Vieira Rique
- Aluísio Afonso Campos
- Ademar Vieira da Rocha

A Diretoria é composta pelo:

- Diretor-Presidente: Humberto César de Almeida
- Diretor Vice-Presidente: Antonio Juarez Farias
- Diretor Vice-Presidente: Kurt Politzer
- Diretor Administrativo e Financeiro: Renate Steimuller Costa
- Diretor Industrial e Comercial: Fernando José de A. Gusmão

A Gerência é composta de:

- Gerente Comercial: Mauro Luiz de Sá
- Gerente de Vendas: Mauro Luiz de Sá
- Gerente de Produção: Fernando Nazareno do Nascimento

Divisões:

- Divisão Técnica
- Divisão de Administração de Vendas - DAVE
- Divisão de Informática - DINF
- Divisão de Apoio Comercial - DACO
- Divisão de Tesouraria - DTES
- Divisão de Planejamento e Estatística - DPES

3.4 - EXPERIÊNCIA

A CANDE desde 1963, vem conquistando e acumulando experiência na produção de tubos e conexões de PVC rígidos, graças a uma contínua política de investimentos em qualidade.

Os produtos CANDE, tubos e conexões de PVC, asseguram aos seus consumidores um trabalho fácil e eficiente, permitindo a certeza de uma obra mais perfeita e duradoura.

3.5 - TECNOLOGIA UTILIZADA NA FABRICAÇÃO DOS PRODUTOS

A CANDE vem aumentando o seu prestígio na fabricação dos seus produtos no que diz respeito à qualidade, ao tipo de tecnologia empregada.

Para a CANDE, a tecnologia recomendável é a mais moderna e mais capaz de garantir a alta qualidade e a longa duração de cada produto fabricado. Na CANDE, os equipamentos são sempre enriquecidos com as mais atualizadas inovações em termos de produção e controle.

Os técnicos da CANDE acompanham tudo que se faz no Brasil e no mundo, em matéria de PVC, inclusive pela participação nas mais importantes exposições internacionais.

3.6 - CONTROLE DE MATÉRIA-PRIMA

É de fundamental importância uma empresa de grande porte, exercer um controle de suas matérias-primas para assegurar uma maior eficiência na produção, melhorando a qualidade de seus produtos. A CANDE mantém um rígido controle de suas matérias-primas para atingir esse fim.

A qualidade CANDE, é garantida tanto pelos equipamentos e pela tecnologia de produção sempre atualizada como pelo controle rigoroso de matéria-prima utilizada, em modernos laboratórios.

Eis alguns dos controles de rotina sobre qualquer matéria-prima usada pela CANDE:

- Peso Molecular
- Resistência ao Calor
- Granulometria
- Comportamento reológico em reômetro de Torque Brabender.

3.7 - CONTROLE DO PRODUTO FINAL

Os tubos e conexões CANDE só seguem para o mercado quando passam pelos rigorosos exames da equipe técnica de controle de qualidade, preparada para agir como usuário mais exigente. Assim os produtos CANDE oferecem aos seus usuários as seguintes vantagens:

- Resistência à pressão interna prolongada
- Estabilidade sob tratamento térmico
- Resistência ao ataque de solvente
- Homogeneidade do material em ensaio microscópio
- Controle rigoroso da espessura das paredes, do diâmetro externo do comprimento.

Só depois de exames como estes os tubos e conexões CANDE são entregues aos seus clientes.

3.7 - LINHA DE PRODUTOS

- LINHA ÁGUA:

- . Tubos de PVC rígido para instalações de água fria.
- . Tubos de PVC rígido defofo com junta elástica pa
ra adutoras e redes de água.
- . Tubos de PVC rígidos para revestimento tubular.
- . Tubos de PVC rígido para adutoras e redes de água.

- LINHA CONEXÕES:

- . Linha água rosca
- . Linha água mista (L. R.)
- . Linha esgoto
- . Linha Junta Elástica (PBA)
- . Linha Bolsa (PBS)

- LINHA IRRIGAÇÃO:

- . Tubos PVC rígido para irrigação com engates rápidos
- . Tubos de polietileno para irrigação (PEAD)
- . Tubos janelar para irrigação

- LINHA ELETRODUTO:

- . Eletroduto de PVC rígido
- . Caixa de passagem de PVC rígido para instalações
aparentes
- . Conexões de PVC rígido para eletrodutos.

- LINHA TELEFONE:

- . Tubos de PVC rígidos para telefone
- . Espaçadores de PVC rígido para dutos telefônicos

- LINHA ESGOTO:

- . Tubos de PVC rígidos para esgoto predial e ventilação
- . Tubos de PVC rígidos de seção circular, coletoras de esgotos.

3.9 - USOS E APLICAÇÕES

Tubos CANDE de PVC incorporam tecnologia avançada para permanecer em serviço por mais de 25 anos. Esta já é uma enorme vantagem, mas existem outras:

- Fácil transporte e manuseio para simplificar a instalação.
- Resistência ao ataque de ácidos, mesmo sob contacto prolongado.
- Superfícies internas absolutamente lisas, para evitar a formação de crostas e garantir a mesma vazão ao longo dos muitos anos de uso.

Podem ser usados em:

- Instalações prediais de água potável
- Instalações elétricas
- Instalações telefônicas
- Adutoras e redes de distribuição de água
- Rede de esgoto
- Redes de irrigação.

Tubos CANDE rosqueável ou soldáveis satisfazem as mais exigentes especificações técnicas. São acopláveis a inúmeros tipos de juntas e conexões, igualmente garantidas pela qualidade CANDE.

3.8 - ÁREA DE ABRANGÊNCIA

A CANDE com seus escritórios e representações situadas em várias regiões do Brasil, nos dá a idéia de que a mesma abrange uma área bastante significativa, deixando bem claro a aceitação que existe por parte dos consumidores de seus produtos.

Sua sede encontra-se situada em Campina Grande-Pb, possuindo escritórios e representações em várias cidades do nosso país, já citados anteriormente e, através dos quais são comercializados seus produtos.

3.11 - ADMINISTRAÇÃO ECONÔMICA

Engloba uma variedade de decisões, tendo como a mais óbvia como devem ser utilizados os valores criados pelas decisões sobre os investimentos e os financiamentos, que se orientam para o objetivo de maximização dos lucros.

Tem-se neste setor, um controle rígido das matérias-primas a serem transformadas no processamento da produção, com a finalidade de elaborar o produto acabado, cujo fim último é a sua comercialização, visando a rentabilidade, que é tida como um conceito operacional e que está relacionada somente com a produção ou criação de novas riquezas.

A rentabilidade, evidentemente, existe quando há a possibilidade de se utilizarem os recursos, a fim de produzirem valores econômicos maiores do que a soma dos valores dos insumos necessários para um certo volume a ser produzido. Neste aspecto, a CANDE não tem nenhuma concorrência na região, pois é a única especializada na produção de tubos e conexões e, portanto, tem o mercado livre para os seus produtos.

V E N D A S

Uma empresa do porte da CANDE, lança mão de previsões ou estimativas do que vai ser vendido durante um certo período. Isto constitui uma tarefa difícil e ingrata, porém é indispensável para qualquer tipo de indústria.

Com as expectativas de vendas, é possível fazer uma previsão da produção. Para isso, a empresa obedece certas recomendações, tais como:

- Produzir de acordo com a previsão de vendas ajustando a capacidade da fábrica à demanda dos produtos, contratando e despedindo pessoal conforme as necessidades;
- produzir de uma maneira estável estocando na época de venda mais baixa e vendendo mais do que produzindo na época inversa;
- produzir de uma maneira variável, porém em patamares estáveis onde se combinam os recursos das duas recomendações anteriores.

A estimativa de vendas, é portanto, uma tentativa de se determinar objetivamente o volume de vendas, que pode ser razoavelmente esperado pela empresa em futuro próximo.

As vendas, são processadas, evidentemente, pelo Departamento de vendas. Possui a CANDE, dois tipos de vendas: vendas de produtos de fabricação; vendas de produtos de revenda.

No primeiro tipo, são produtos exclusivos da empresa, ou seja, de sua própria fabricação; no segundo tipo, são produtos não fabricados pela Empresa, ou seja, ela compra e revende. Estes produtos, são geralmente peças que complementam algum produto fabricado pela Empresa.

3.12 - MERCADO

Uma empresa industrial tem a finalidade de transformar matérias-primas em produtos acabados e colocá-los à disposição dos consumidores. Entretanto, a transformação de matérias-primas em produtos acabados, não é o objetivo último de uma empresa industrial, mas sim o de comercializar os produtos acabados.

Em termos de último objetivo, uma empresa deste tipo, se identifica como sendo uma empresa comercial, isto é, ambas propõem-se a colocar produtos acabados à disposição de prováveis consumidores e, naturalmente, envidar esforços para que esses os adquiram.

O mercado, é pois de suma importância em qualquer economia, tanto para o lado dos produtores, como para o lado dos consumidores, de vez que incentiva os produtores a oferecerem os bens que desejam. É o local onde produtores e consumidores buscam a sua satisfação.

A CANDE não tem dificuldades no escoamento dos seus produtos, uma vez que, existe estradas pavimentadas, ligando a unidade fabril a todas as cidades demarcadas pela direção da empresa, onde serão canalizados seus produtos.

A demanda dos produtos é bastante elástica, dado a sua grande importância na indústria, construção civil, campo, etc.. Seu mercado consumidor, é o Estado da Paraíba e os demais estados.

Atualmente, a CANDE está atravessando a sua melhor fase em seus negócios. A demanda pelos seus produtos aumentou significativamente após o pacote econômico decretado pelo Presidente da República, o que fez com que a Empresa incrementasse a sua produção, para obter uma maior lucratividade.

A linha irrigação é a que proporciona maiores lucros à Empresa, por duas razões: primeiro, porque ela é isenta de ICM e IPI; segundo, porque a procura está aumentando consideravelmente, justamente devido aos projetos de irrigação que estão sendo desenvolvidos nas regiões brasileiras, especialmente na nordestina. Com isso, um volume considerável de produtos dessa linha, tem sido demandado pelo campo agrícola.

A linha esgoto é que proporciona menos lucros à Empresa, por ser uma linha comercial e, por ser um produto barato.

A linha irrigação é a que sustenta as vendas da CANDE em períodos em que a construção civil está em decadência, valendo dizer que mesmo a construção civil estando em pleno funcionamento, ela tem uma boa vendagem

4. SETOR DE CONCENTRAÇÃO DO ESTÁGIO

O Estágio foi desenvolvido no setor de estatística na supervisão do funcionário João Batista Antônino de Sousa.

Os métodos estatísticos são amplamente utilizados em quase todos os setores da atividade humana. Nos negócios e na economia, figuram entre os mais importantes métodos de auxílio na tomada de decisões. Como resultado do desenvolvimento da indústria de computadores, os modernos métodos estatísticos se tornarão cada vez mais importantes para aqueles a quem cabe tomar as decisões.

A estatística na economia compreende um corpo de teoria estatística e metodologia, que se tem relevado de grande utilidade na análise de problemas econômicos e problemas relativos a negócios.

A finalidade do setor de estatística, é processar estatisticamente os trabalhos de sua competência num copador, que é um bloco de notas expedidos pelo o CPD e fornecer informes a nível de diretoria e de gerência.

Em termos de informação direta, este setor está vinculado à diretoria financeira.

5. DESENVOLVIMENTO DAS TAREFAS

5.1 - Copiador

As diferentes atividades desenvolvidas foi num copiador, que é um bloco de notas fiscais emitidas pelo CPD, enviadas ao setor de estatística para que seja processado os trabalhos estatísticos. Este copiador, contém uma descrição completa dos produtos vendidos, bem como do cliente.

No copiador são transcritos os vencimentos da nota fiscal manual. A nota fiscal manual diferencia-se do copiador, por possuir as duplicatas, ou seja, há um desdobramento da nota fiscal fatura, em duplicatas, com os valores estabelecidos no prazo determinado de seu vencimento. O somatório desses vencimentos determinam o valor total da nota.

A descrição mais importante contida no copiador é no que diz respeito aos produtos, é a quantidade produzida de cada produto, expressa evidentemente em Kg, a unidade, o valor total do produto comercializado e, o total líquido da nota deduzido o ICM e o IPI.

5.2 - FATURAMENTO

5.2.1 - Prazo Médio das Vendas

Nesta atividade, são feitos os lançamentos em dinheiro em cada mês na data estabelecida do seu vencimento, devendo ser pago num intervalo de tempo que vai de 30 a 90 dias.

Para determinar os prazos previstos dos vencimentos, procede-se da seguinte forma: verifica-se em primeiro lugar, a data em que foi efetuada a compra, para a partir daí, saber em quantos dias será pago a primeira parcela e, assim sucessivamente.

Suponhamos, por exemplo, que tenha sido emitidas notas fiscais em 18/02/86 e, que seus vencimentos estão previstos para os dias 25/03; 19/04 e 14/05. Os prazos serão de 35, 60 e 85 dias respectivamente, os quais são determinados a partir de cada data do seu vencimento. Feito isso, passa-se a lançar os valores dentro de seus prazos na data prevista em cada mês, tendo o cuidado de verificar se o somatório de cada vencimento, corresponde com o valor de cada nota. O último passo, é fazer o somatório de todos os vencimentos dentro de cada prazo e, em seguida dar o somatório total. Esse valor obtido, deve equivaler ao valor total da nota; se não corresponder, duas coisas podem ter acontecido: erros de lançamentos ou notas canceladas. Para encontrar tais erros, deve-se fazer uma revisão em todos os lançamentos e, uma vez que não se constatou esse tipo de erro, procura-se encontrá-lo na nota fiscal manual, que tem todas as notas canceladas.

5.2.2 - MÉDIA DOS PRODUTOS

Este tipo de operação se faz mediante a apuração de todos os produtos comercializados em determinada época, com o objetivo de prever a média total dos produtos, permitindo uma estimativa do que será produzido no futuro.

O quadro abaixo mostra como é processado esta atividade.

DESCRIÇÃO	DEZ/76	JAN/76	FEV/76	MED/76
TUBOS				
ÁGUA ROSCA 1/2	2.689	4.500	6.606	4.598
3/4	2.775	3.840	3.370	3.328
1	785	880	916	860
1.1/4	705	204	508	472
2	659	369	160	396
2.1/2	74	0	43	39
TOTAL	7.687	9.793	11.603	9.693

5.2.3 - AMOSTRAGEM

A amostragem é uma espécie de cálculo de faturamento que a Empresa utiliza para saber as suas perspectivas de vendas por região. Para isto, a Empresa divide os Estados em Região-I compreendendo os estados do Sul, Sudeste e Centro-Oeste; Região-II compreendendo os estados do Nordeste. Este tipo de atividade, é extremamente importante para a empresa, de vez que permite avaliar a evolução das vendas dos produtos, bem como, saber quais ou qual o estado que demanda uma maior quantidade de seus produtos.

O quadro a seguir mostra o exemplo de uma amostragem de valores faturados em um determinado período.

REGIÃO I (BA; PE; MG; GO) C/60 DIAS

PRODUTOS	17/03	18/03	19/03
ÁGUA ROSCA 1/2	23,08	24,30	24,30
	23,08	24,30	
ÁGUA BOLSA 20 mm c/15	14,80	14,80	14,80
ESGOTO 100 mm 3 m	46,10		
TOTAL	107,06	63,40	53,90

REGIÃO II (PB; AL; SE; RN; CE; MA; PI)

PRODUTOS	17/03	18/03	19/03
ÁGUA ROSCA 1/2	23,08		
ÁGUA BOLSA 20 mm c/15	15,58		15,58
			15,58
			15,58
ESGOTO 100 m 3m	48,53		
	48,53		
TOTAL	135,72		46,74

5.3 - COMPORTAMENTO DO FRETE

O trabalho executado nesta atividade, é o de lançar os valores faturados referentes a cada estado ou local. Para tanto, procede-se da seguinte maneira: 1. Deve-se verificar a data de embarque dos produtos; 2. Local para onde se destinam as mercadorias; 3. Verificar a quantidade de notas fiscais emitidas; 4. O valor faturado expresso em Cz\$; 5. Verificar a quantidade em Kg embarcado; 6. Verificar o frete pago pela compra de mercadorias; 7. Estabelecer em percentagem s/fatura.

Observados estes pontos, passa-se a executar o trabalho, individualizando, cada local para onde foram destinadas as vendas, sendo que em primeiro lugar, lança-se o comportamento de frete nas capitais e em seguida nos respectivos interiores de cada estado. Uma vez que isto é feito, faz-se uma soma dos fluxos em dinheiro para cada local. Ao término desta apuração, soma-se todos os sub-totais, o que dá o resultado final da operação.

Este tipo de operação, é de grande importância para a empresa, pois permite saber o volume das vendas num determinado mês, bem como, o frete pago pelas mercadorias e a quantidade de notas fiscais emitidas.

O quadro da página seguinte mostra o processamento dessa atividade.

COMPORTAMENTO DO FRETE					MÊS	ANO		
					ABRIL	1986		
EMBARQUE		DESTINO	Nº DE NOTAS FISCAIS	a	b	c	d = c ÷ b	e = c ÷ a
Nº DE ORDEM	D I A			FATURADO Cz\$/mil	EMBARCADO Kg	FRETE PAGO Cz\$/Kg	Cz\$/Kg	% S/F
01	01/04	RECIFE-PE	01					
		TOTAL	157.705	1157.705	5.703	1.992	349	1,3
03	02/04	NATAL-RN	04					
		TOTAL		69.700	4.849	2.324	479	3,3
04	04/04	SALVADOR-BA	09					
		TOTAL		105.652	5.749	4.648	808	4,4
05	06/04	VIT.DA CONQ-BA	02					
		TOTAL		97.347	5.142	6.640	1.291	6,8

6. CONCLUSÃO

Muito embora as tarefas desenvolvidas por mim no setor a que estagiei, não está vinculado diretamente ao curso, o Estágio Supervisionado numa Empresa, foi de grande importância para mim, uma vez que foi a minha ^{1ª} experiência de trabalho, o que me deu condições de desenvolver os conhecimentos adquiridos e colocá-los na prática.

Não tive a oportunidade de mudar para outros setores, onde as atividades relacionam-se diretamente com as práticas econômicas, mas mesmo assim, posso afirmar que a experiência que obtive foi bastante valiosa, pelo fato de ter contribuído para o aprimoramento dos meus conhecimentos e, por ter-me dado uma melhor visão do funcionamento de uma empresa.

Estou certo de que estes conhecimentos adquiridos, certamente serão pontos positivos na minha vida profissional.