

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA

CENTRO DE HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

R E L A T Ó R I O: ESTÁGIO SUPERVISIONADO

EMPRESA: CAMDESA - CAMPINA GRANDE DIESEL S/A

SUPERVISOR DE ESTÁGIO :



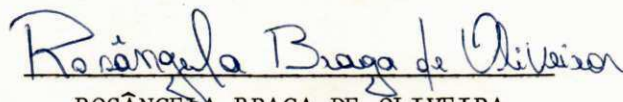
JOSÉ LAELSON MEIRA L. FILHO

COORDENADOR DE ESTÁGIO:



MARIA DE LURDES FARIAS AGRA

ALUNA ESTAGIÁRIA



ROSÂNGELA BRAGA DE OLIVEIRA

CAMPINA GRANDE-Pb

1988



Biblioteca Setorial do CDSA. Maio de 2021.

Sumé - PB

Í N D I C E

1. APRESENTAÇÃO	1
1.1 - PREFÁCIO	2
1.2 - AGRADECIMENTOS	3
1.3 - IDENTIFICAÇÃO	4
1.4 - PLANO DE ESTÁGIO	5
2. INTRODUÇÃO	6
2.1 - DESENVOLVIMENTO	7
3. SISTEMA FICHÁRIO KARDEX	8
3.1 - FICHA DE PEDIDOS	9
3.2 - FICHA DE MOVIMENTO	9
3.3 - FICHA ESTATÍSTICA	9
3.4 - FICHA BOLSA	9
3.5 - ARQUIVO MORTO	10
3.6 - MINUTA	10
3.7 - ESCRITURAÇÃO	10
3.8 - COBERTURAS INDICATIVAS	10
4. DEPARTAMENTO DE VENDAS	11
4.1 - POTENCIAL DE MERCADO	11
4.2 - SEGMENTAÇÃO DE MERCADO	11
4.3 - PREVISÃO DE VENDAS	12

5. OFICINA	13
5.1 - TABELA DE TEMPOS DE REPARAÇÃO	14
5.2 - ORÇAMENTOS	14
5.3 - IMPORTANTE DA MÃO-DE-OBRA	14
5.4 - FICHA DE MANUTENÇÃO VEÍCULOS	14
6. CONTABILIDADE	15
6.1 - PLANO DE CONTAS	15
6.2 - ATIVO	16
6.3 - PASSIVO	19
6.4 - SISTEMÁTICAS CONTÁBEIS	20
7. CONCLUSÃO	21
8. ANEXOS	22

A P R E S E N T A Ç Ã O

Ao preparar este relatório tivemos a preocupação básica de apresentar à Coordenação do Estágio Supervisionado do Departamento de Ciências Econômicas da UFPb - Campus II, uma abordagem do que foi desempenhado por nós durante o período de estágio supervisionado nos diversos setores que compõe a CAMDESA - Campina Grande Diesel S/A, atendendo às exigências curriculares do Curso de Economia da UFPb - Campus II de Campina Grande-Pb, objetivando integrar o aluno na vida profissional.

P R E F Á C I O

Este relatório contém a síntese de tudo que foi feito durante o estágio supervisionado, realizado na CAMDESA - CAMPINA GRANDE DIESEL S/A, no período de 14 de julho a 22 de outubro de 1988.

A G R A D E C I M E N T O S

.A DEUS:

Pelo conforto nas minhas atribuições, por tudo que tenho e que sou, e a ele entrego o meu futuro.

.AOS MEUS PAIS:

Sinto-me tão feliz que não posso exprimir com pala vras o carinho e a gratidão que lhes dedico, mas quero dividir com vocês o mérito desta conquista.

.AOS FUNCIONÁRIOS DA CAMDESA:

Minha gratidão pela dedicação, apoio e orientação, amizade ou pelo simples convívio durante todo período que atuei como estagiária.

.AOS PROFESSORES E COLEGAS:

Minha amizade e minha gratidão na certeza de que em cada um ficará um pouco de todos nós.

Agradeço a **todos** que contribuíram direta ou indiretamente para que eu conseguisse realizar este estágio.

I D E N T I F I C A Ç Ã O

.NOME : ROSÂNGELA BRAGA DE OLIVEIRA

.MATRÍCULA : 842.3246-2

.CURSO : Bacharelado em Ciências Econômicas

.ÓRGÃO : CAMDESA - Campina Grande Diesel S/A

.ÁREA DE ESTÁGIO: Empresa

.SUPERVISOR : José Laelson Meira L. Filho

.DATA DE INÍCIO : 14 de julho de 1988

.DATA DO TÉRMINO: 22 de outubro de 1988

.CARGA HORÁRIA : 270hs

PLANO DE ESTÁGIO

1. LOCAL DE ESTÁGIO

.CAMDESA - Campina Grande Diesel S/A, nos setores: KAR
DEX, Departamento de Vendas, Oficina e Contabilidade.

2. AVALIAÇÃO

.A avaliação contará deste relatório definido por mim
e que lhe será atribuído nota equivalente.

3. PERÍODO DE ESTÁGIO

.O estágio será realizado em 270 horas, obedecendo o
calendário, conforme pode ser demonstrado no quadro
logo a seguir.

M E S E S	DIAS DE ESTÁGIO	HORAS DE ESTÁGIO
14 de julho de 1988 à 22 de outubro de 1988	De segunda-feira a sexta-feira	De 01:30 horas às 05:00 horas

I N T R O D U Ç Ã O

Objetivando esclarecer ao Sr. Coordenador e/ou Supervisor do estágio supervisionado, estamos encaminhando a V.Sa. um relatório de nossas atividades desenvolvidas na CAMDESA - CAMPINA GRANDE DIESEL S/A, na qualidade de estagiária, durante o período de 14 de julho de 1988 à 20 de outubro de 1988, correspondendo a 270 horas efetivas.

Este relatório é uma síntese, pois de nada adiantaria apresentar um relatório longo e detalhado em quantidades e números de tudo o que foi visto, mas sim procurando torná-lo simples, claro e de fácil compreensão.

D E S E N V O L V I M E N T O

O presente relatório tem como objetivo, melhor esclarecer o desempenho do estagiário, tornando claro os tópicos que são relacionados em seguida. Para que desta forma o conteúdo deste venha oferecer a vizualização ideal de um relatório propriamente dito.

Nos trabalhos destinados aos estagiários de economia, basicamente atuamos com dados estatísticos, números, obtendo saldos gerais em várias fichas utilizadas pela CAMDESA.

SISTEMA FICHÁRIO KARDEX

Considerada uma das mais importantes áreas do Departamento de Peças, o Fichário Kardex pode fornecer informações indispensáveis a um Processo de Comercialização Rentável. Através do Fichário Kardex, podemos saber entre outros dados:

- .a cada momento, peça por peça as quantidades existentes em estoque;
- .completa e exatamente todas as entradas e saídas das peças;
- .estatisticamente, sem interrupções, as quantidades consumidas;
- .a mobilidade do estoque, fator imprescindível para a elaboração dos pedidos;
- .situação dos pedidos pendentes.

O fichário representa um investimento importante, pois abriga todas as informações sobre o estoque em uma série de lançamentos que deverão ser feitos num conjunto de 04 fichas a saber:

.FICHA DE PEDIDOS

Tem por finalidade permitir o controle de todas as ocorrências relativas ao pedido de peças propriamente dito, bem como características específicas do item, tais como: tipo de embalagem, peso, o sistema de leitura do número da peça, etc.

No preenchimento, o número que identificará a natureza do pedido poderá ser:

0	=	pedido para estoque do mês
01 a 10	=	pedido adicional
11 a 20	=	pedido especial
21 em diante	=	pedido de emergência

.FICHA DE MOVIMENTO

Tem por finalidade permitir o controle físico/contábil diário do estoque, possibilitando ao Gerente de Peças, conhecer num sistema combinado com as denominadas coberturas indicativas, a mobilidade do seu estoque.

.FICHA ESTATÍSTICA

Tem por finalidade fornecer dados relativos ao comportamento das vendas de um determinado item, em meses e anos anteriores a data em que o Gerente estiver procedendo a análise.

.FICHA BOLSA

Tem por finalidade demonstrar ao Gerente a posição do item quanto a aspectos de custos.

.ARQUIVO MORTO

Quando totalmente preenchidas as fichas devem ser retiradas para um arquivo em separado, denominado "Arquivo de Fichas Mortas", em ordem numérica, mantendo-se o conjunto de fichas.

.MINUTA

As informações básicas (número, nome, sistema, embalagem, IPI, modelos, números substituídos) relativas ao item, deverão ser extraídas de um documento denominado " Minuta ", que poderá ser impresso ou uma simples relação datilografada ou manuscrita, desde que, nesta estejam contidos todos os dados necessários a abertura das fichas.

.ESCRITURAÇÃO

Os lançamentos quando feitos, deverão ser registrados com as datas exatas dos fatos. Para as saídas deverão ser lançadas as datas de seus respectivos comprovantes. Para as entradas no entanto, a data a ser lançada deverá ser a constante em carimbo apropriado para registrar o recebimento da mercadoria.

.COBERTURAS INDICATIVAS

A mobilidade do estoque é indicada por meio de coberturas transparentes nas cores: Azul, Vermelha e Verde; que indicam quais fichas já tiveram movimento depois do último pedido à fábrica.

- .Azuis:** as coberturas azuis indicam o estoque parado, isto é, itens que não tiveram movimento nem no ano em curso nem no anterior.
- .Vermelhas:** estoque lento, itens não movimentados no ano em curso mas sim no ano anterior.
- .Verdes:** as coberturas verdes caracterizam o estoque movimentado, itens que tiveram movimento no ano em curso mas não após o último pedido enviado à fábrica.

DEPARTAMENTO DE VENDAS

.FICHÁRIO DE CLIENTES DO DEPARTAMENTO DE VENDAS - VEÍCULOS

Possibilita um conhecimento detalhado dos clientes, a partir, entre outras, das seguintes informações:

- .nome e endereço;
- .ramo de atividades;
- .seguimento de mercado em que atuam carga predominante;
- .frota, composta por quantidade, modelos e idade dos veículos;
- .tipo do cliente, segundo o seu potencial de compra e importância.

.POTENCIAL DE MERCADO

Para o concessionário, o potencial do seu mercado é constituído pela capacidade de absorção de caminhões e ônibus pelos municípios que compõem sua área demarcada, em um determinado período de tempo.

.SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

.Vantagens:

- a visualização do potencial de compra e do grau de importância de cada segmento;
- a definição de prioridades no desenvolvimento dos esforços de vendas;
- a identificação, no Fichário de Clientes do segmento em que cada um atua;
- a elaboração das estimativas de Demanda Mensais;
- a elaboração da Previsão de Vendas.

.PREVISÃO DE VENDAS

.Possibilitará:

- confirmação da Demanda Real e Ajuste/Informação da Demanda Prevista;
- Planejamento Financeiro Semestral da Concessão;
- Medidas de Ajustamento ou Reestruturação da Equipe de Vendas.

O F I C I N A

A oficina é o órgão da Concessão responsável pelos serviços de manutenção. Sua principal atividade é a execução de serviços de manutenção, através das revisões e reparos.

Todos os serviços solicitados à oficina devem dar origem à abertura de uma Ordem de serviço - O.S. - assinada pelo cliente ou pelo Departamento interno solicitante. Uma das principais finalidades do preenchimento da Ordem de Serviço, é o registro formal de acordos estabelecidos entre a Oficina e o Cliente, sobre a realização de um determinado volume de reparos.

TABELA DE TEMPOS DE REPARAÇÃO - TTR E TTR-I

A **TTR**, tem por finalidade indicar as operações de reparação previstas para serem efetuadas pela Oficina, nos produtos M.B.B. (Mercedes Bens do Brasil), acompanhadas dos respectivos Tempos-Guia para as suas execuções.

A **TTR-Ilustrada**, agrupa de forma simplificada os Tempos-Guia para as reparações que ocorrem com maior frequência, em veículos de fabricação M.B.B. (Mercedes Bens do Brasil), nas Oficinas da Rede.

.ORÇAMENTOS

Antes de efetuar grandes reparos, tais como: veículos acidentados, reformas, etc., convém elaborar um orçamento, não devendo este constituir-se em um compromisso de realização do serviço, entre a Oficina e o Cliente.

.IMPORTANTE DA MÃO-DE-OBRA

O montante relativo a aplicação de mão-de-obra deverá ser apurado, primeiramente, no verso da 4ª via da O.S. e posteriormente transcrito para o quadro "Resumo Geral" das 1ª, 2ª e 3ª vias.

Esse montante pode ser obtido a partir dos totais de horas a cobrar multiplicados pela taxa horária da mão-de-obra.

.FICHA DE MANUTENÇÃO VEÍCULOS - F.M.

A ficha de Manutenção Veículos, como meio auxiliar de execução, é parte integrante do Sistema de Manutenção Otimizada.

Comporta três grupos distintos de manutenção, que visam adequar a execução da manutenção às condições operacionais específicas de cada veículo.

A manutenção prevista nessa ficha é composta de revisões "A", "B" e de serviços complementares (C₁, C₂ e C₃), estes realizados sempre em conjunto com as revisões "B" (Revisão Geral).

C O N T A B I L I D A D E

A administração empresarial não pode prescindir da Contabilidade, fonte geradora de informações úteis para orientar os executivos na avaliação e reprogramação dos objetivos e resultados do seu negócio. Para tanto a M.B.B. reestruturou o Plano de Contas às reais necessidades dos concessionários, visando o melhor controle da gestão empresarial.

.PLANO DE CONTAS

.ATIVO

.PASSIVO

.CONTAS DE RESULTADO

.APURAÇÃO DE CUSTOS - OFICINA

.RESULTADO DO EXERCÍCIO

.COMPENSAÇÃO

A T I V O.CAPITAL CIRCULANTE

- .Disponibilidades
- .Créditos Mercantis
- .Créditos Diversos
- .Cred. Acion. Diret. - Empr. Colig/Conta
- .Investimentos Temporários
- .Estoques
- .Aplicação de Recursos em Despesas

.ATIVO PERMANENTE

- .Investimentos
- .Imobilizado
- .Diferido

A T I V O

Nesta classe de contas serão classificados os bens e os direitos da Concessão, os quais deverão ser dispostos em ordem decrescente de grau de liquidez e classificados segundo os elementos do patrimônio que registrem e agrupadas de modo a facilitar o conhecimento e a análise de sua situação financeira.

O Ativo será classificado em dois grupos:

I - Capital Circulante: Neste grupo serão classificadas todas as contas representativas de direitos realizáveis ou conversíveis, posicionadas conforme seu prazo de realização nos sub-grupos ATIVO CIRCULANTE e ATIVO REALIZÁVEL À LONGO PRAZO, do seguinte modo:

1.1 - ATIVO CIRCULANTE: As disponibilidades, os direitos realizáveis no curso do exercício social subsequente e as aplicações de recursos em despesas do exercício seguinte.

1.2 - ATIVO REALIZÁVEL À LONGO PRAZO: Os direitos realizáveis após o término do exercício seguinte, assim como os derivados de vendas, adiantamentos ou empréstimos a sociedades coligadas ou controladas, diretores, acionistas ou participantes no lucro da companhia, que não constituírem negócios usuais na exploração do objeto da companhia.

II - Ativo Permanente: As contas representativas deste grupo serão classificadas nos sub-grupos:

.INVESTIMENTOS: As participações permanentes em outras sociedades e os direitos de qualquer natureza, não classificáveis no ativo circulante, e que não se destinem à manutenção da atividade da companhia ou empresa.

.IMOBILIZADO: Os direitos que tenham por objeto bens destinados à manutenção das atividades da companhia e da empresa, ou exercidas com essa finalidade, inclusive os de propriedade industrial ou comercial.

.DIFERIDO: As aplicações de recursos em despesas que contribuirão para a formação do resultado de mais de um exercício social.

.DISPONIBILIDADES: Neste sub-grupo, serão classificados os dinheiros em caixa e em bancos, bem como valores equivalentes, como cheques em mãos ainda não depositados e títulos de liquidez imediata, que representem recursos de livre movimentação para aplicação nas operações da Concessão.

.CAIXA: Esta conta se destina ao registro da movimentação de numerários, em espécie e em cheques.

O saldo apresentado nesta conta será sempre devedor e indicará o montante em dinheiro e em cheques ainda não depositados, que sejam pagáveis irrestrita e imediatamente.

.CRÉDITOS M.B.B.: Destina-se ao registro das transações de livre movimentação realizadas em conta corrente com a fábrica.

O saldo desta conta será sempre devedor e indicará o montante dos créditos que a Concessão mantém junto à fábrica.

P A S S I V O

.CAPITAL DE TERCEIROS

- .Débitos Mercantis
- .Débitos Financeiros
- .Obrigações Sociais e Fiscais
- .Outras Obrigações
- .Débitos Acion. Diret. - Empr. Colig/Contr.
- .Provisões

.RESULTADOS DE EXERCÍCIOS FUTUROS

- .Resultados de Exercícios Futuros

.PATRIMÔNIO LÍQUIDO

- .Capital Social
- .Reservas

P A S S I V O

Nesta classe de contas serão classificadas as obrigações da Concessão, as quais deverão ser dispostas em ordem decrescente de prioridade de pagamento.

O passivo será composto dos seguintes grupos:

- .CAPITAL DE TERCEIROS
- .RESULTADOS DE EXERCÍCIOS FUTUROS
- .PATRIMÔNIO LÍQUIDO

I. No grupo CAPITAL DE TERCEIROS, serão classificadas todas as contas representativas de Obrigações da Concessão, posicionadas conforme seu prazo de exigibilidades nos subgrupos PASSIVO CIRCULANTE e PASSIVO EXIGÍVEL À LONGO PRAZO.

.FORNECEDORES - M.B.B.- Esta conta destina-se ao registro das compras à prazo efetuadas junto a M.B.B., de mercadorias destinadas à comercialização.

.SISTEMÁTICAS CONTÁBEIS

- .APROPRIAÇÃO DA FOLHA DE PAGAMENTOS
- .PROVISÃO DO 13º SALÁRIO E FÉRIAS
- .APURAÇÃO E CONTABILIZAÇÃO DO CUSTO DA OFICINA
- .SISTEMÁTICA EXTRA-CONTÁBIL DAS VENDAS INTERNAS
- .GARANTIA
- .CONTRATOS DE MANUTENÇÃO E REPAROS
- .ENCARGOS FINANCEIROS A TRANSCORRER
- .CONTRATO DE CONTA CORRENTE (C.C/C).

Estas Sistemáticas Contábeis, objetivam a simplificação na apropriação e contabilização da Folha de Pagamento Mensal e dos Encargos Sociais incidentes, Provisão do 13º Salário e Férias, Resultados Econômicos das Vendas Internas, etc.

C O N C L U S Ã O

O período de estágio serviu para dar-me uma idéia geral do que é desenvolvido numa empresa privada, sem contudo ter uma visão mais detalhada de suas atividades.

Talvez pelo período relativamente curto, não cheguei a me especializar em determinada atividade, conseguindo apenas, como já citei a um conhecimento geral.

Cheguei também a conclusão que, existe uma grande diferença entre a vida universitária e a vida profissional, pois a parte teórica que vemos na Universidade deixa muito a desejar. Conviver com essa diferença enriquece nossos conhecimentos e nos abre novas perspectivas.

A N E X O S

DATA	REF.	ENTRADAS	SAÍDAS	ACUMUL.	ESTOQUE A	ESTOQUE B	DATA	REF.	ENTRADAS	SAÍDAS	ACUMUL.	ESTOQUE A	ESTOQUE B
19	TRANSPORTE												

MBB-B09 919 615 - FEV/1987 126 x 203 mm



Nº 344 010 95 50 Ficha de pedidos

Nome _____ Sistema Embal. _____

Peso _____

co _____ Preço _____ Preço _____ IPI _____

MBB

PEDIDOS					ENTRADAS				
Data	Ref.	Env.	Quant.	Acum.	Data	Ref.	Ind.	Quant.	Acum.

- B 09 919 625 SET/1986 Nº _____ face _____ 127x100mm

Nº 344 010 95 50 Ficha de estatístico

Modelos Substituído por _____

Substituí _____

Anos anteriores 19__ 19__ 19__ 19__

	19__	19__	19__	19__	19__	19__
Jan						
Fev						
Mar						
Abr						
Mai						
Jun						
1ºS						
Jul						
Ago						
Set						
Out						
Nov						
Dez						
2ºS						
Total						

MBB - B09 919 610 ABR/1987 nº _____ face _____ 127x100mm

DATA				
CUSTO				
C. MEDIO				

MBB - B09 918 515 - Set/1985 344 010 95 50

PEDIDO DE ESTOQUE

Nº _____

PÁG.

Nº _____

7	8	9	10	11	12	13	14	15
ITEM Nº	DENOMINAÇÃO	SIST.	Nº DA PEÇA	QUANTIDADE	PREÇO UNITÁRIO CZ\$	ESTOQUE EXISTENTE	QUANT. PENDENTES	VENDA SEMESSES ANTER.



ORDEM DE SERVIÇO

3503

CAMDESA - CAMPINA GRANDE
 BRASIL - A
 Av. Severina Cabral, 510
 José Pinheiro - CEP 58.100
 Campina Grande - Pb.

Nº _____
 Prisma nº/cor: _____
 Data Entrada: / /
 Prometido p/: / /
 Condições Pagto.: _____

Cliente _____ CPF: _____
 Endereço _____ Fone: _____
 Cidade: _____ Est.: _____ CGC: _____ Insc. Est.: _____
 Vefc. Marca/Modelo: _____ Ano: _____ Cor: _____ Placa: _____
 Ccil: _____ Motor: _____ km: _____ Certificado: _____
 Faturar para: _____
 Endereço: _____ Fone: _____
 Cidade: _____ Est.: _____ CGC: _____ Insc. Est.: _____
 Revendedor de Origem: _____ Cidade: _____ Est.: _____ Data Venda: _____

Item	Grupo	Oper.	Descrição das Operações	Cód.	Valor M.O. (Cz\$)

Requisições de Materiais (anexas) nºs:

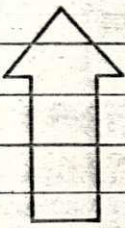
RESUMO GERAL

Discriminação	Valor (Cz\$)
Mão - de - Obra	
Mão - de - Obra Terceiros	
Total Mão - de - Obra	
Peças MBB	
Peças Outras Fontes	
Acessórios	
Outras Mercadorias	
Total Peças/Acess./O. Merc.	
Combustível	
Lubrificantes	
Total Comb./Lubrif.	
TOTAL GERAL	

Autorizo a execução dos serviços acima discriminados, inclusive a aplicação de peças e materiais que forem necessários

_____ Cliente

HORAS CENTESIMAIS	Horas Trabalhadas	CÓDIGO	OS		PREVISTO
			n.º	Item	
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				
	F				
	I				



6	5	4	3	2	1	0	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

DADOS DO CLIENTE

FICHA DE SEGUIMENTO

Nº

Nome / Razão Social

Endereço

Fone

Cidade

Est:

CEP

CGC / CPF

Insc. Est:

Insc. Munic:

de Atividade

de Crédito

DADOS DO VEICULO

propriedade

Placa

Cidade

Est:

Data Venda

Motor

Modelo

Ano

Cor

DADOS SOCIAIS

Data Nasc

Clube

Jornal

Revista

Radic

Aniv. Casamento

Data Fundac

Veiculos MBE

Responsavel Frota

Carro

Atendimento

Horario

OBSERVAÇÕES

NUMERICO

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---

B - B09 923 300 - Março de 1985

Nome Razão Social

6	5	4	3	2	1	0	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

