

Relatório de Estágio Supervisionado
apresentado no Centro de Humanidades
da Universidade Federal da Para
ráiba - Campus II - como requisito
para Graduação de Bacharelado em
Economia de Empresas.

CLODOALDO BORTOLUZI

- Orientador -

CAMPINA GRANDE - PARAÍBA

JULHO - 1986



Biblioteca Setorial do CDSA. Julho de 2023.

Sumé - PB

S U M Á R I O

DADOS PESSOAIS

DEDICATÓRIA

AGRADECIMENTOS

I - INTRODUÇÃO	6
II - DESENVOLVIMENTO	7
III - PROGRAMA DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO	11
IV - A EMPRESA	14
V - ASPECTOS PRINCIPAIS	18
VI - LINHAS	24
VII - DESENVOLVIMENTO DAS TAREFAS	29
VIII - CONCLUSÃO	36
ANEXOS	38

DADOS PESSOAIS

ALUNA : MARIA APARECIDA GARCIA DUTRA

MATRÍCULA : nº 8223214-7

C U R S O : Bacharelado em Economia

EMPRESA : CAMPINA GRANDE S/A (CANDE)

ORIENTADOR : Clodoaldo Bortoluzi

ÁREA DE ESTÁGIO : Economia de Empresa

DATA DE INÍCIO : 17 de março de 1986

DATA DE TÉRMINO: 09 de julho de 1986

CARGA HORÁRIA : 270 (duzentas e setenta) horas

DEDICATÓRIA

A
MINHA QUERIDA MÃE,
por tudo o que é
e pelo que sempre será.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela sua palavra "que é viva e eficaz e penetra até a divisão da alma e do espírito, e das juntas e medulas, e é apta para discernir os pensamentos e intenções do coração".

Em memória de meu Pai (Francisco Gomes Dutra) que, na sua humildade transmitiu-me a inquietação intelectual: A minha mãe, que não poderia definir a minha gratidão a quem, antes de mim sonhou com a realização deste ideal.

A Padrinho Afonso, Madrinha Bárbara, Pedro Filgueiras, Madrinha, as minhas irmãs Lúcia, Verônica e Fátima a mais profunda expressão de agradecimento por tudo que me ajudaram.

A João Batista Antonino de Sousa e Clodoaldo Bortoluzi, pelo apoio, disponibilidade, orientação e paciência, quando da elaboração do presente trabalho.

Aos professores que ensinaram o caminho do saber guiando sob a luz da verdade, minha eterna gratidão.

A todos os funcionários do Departamento de Economia, pela simpatia e prontidão em servir.

A todos que contribuíram de uma forma ou de outra para a minha graduação.

I - INTRODUÇÃO

O ensino universitário e as numerosas obras publicadas, na área de Economia, ofereceram ao estudante uma gama de informações fundamentadas na contribuição cumulativa de inúmeros precursores que desenvolveram e divulgaram suas teorias.

O papel desempenhado pelos conhecimentos teóricos, tanto no campo da Economia como em qualquer outra ciência, é sem dúvida alguma, da maior relevância. Contudo, não se pode obscurecer a necessidade e importância da experiência prática que, aliás, representa muito mais do que um simples complemento à teoria. Na verdade, são as experiências e necessidades do dia-a-dia das organizações que levam milhares de estudiosos e pesquisadores à escrivaninha.

Foi considerando tais aspectos, que as universidades incluíram em suas exigências curriculares, a realização de um Estágio Supervisionado que viesse proporcionar ao aluno a oportunidade de testar os conhecimentos teóricos adquiridos no decorrer do curso.

Dest'arte, o conteúdo aqui apresentado tem como objetivo proporcionar ao leitor uma visão geral da Empresa e das atividades nela desenvolvidas durante esse período de exercício e aprendizagem pré-profissional.

II - DESENVOLVIMENTO

2. DESENVOLVIMENTO

O Departamento de Organização e Métodos constitui parte e tem obrigação de assessorar a organização maior, inclusive para que seja devidamente estruturada e mantida atualizada. Um dos grandes objetivos dessa estruturação é servir de base para a produção de maior quantidade de mercadorias ou serviços, em menor tempo, com a melhor qualidade e ao menor custo possível. Ou, como talvez se diria melhor: produzir a quantidade certa, no prazo certo, com a qualidade certa e ao custo certo. Embora nem sempre estas quatro metas podem ser alcançadas em sua totalidade e ao mesmo tempo, a organização deve ser estruturalmente correta e dinâmica para possibilitar o atingimento de cada uma das referidas metas na maior proporção possível.

2.1 - LEVANTAMENTO

"ESTRUTURA DE RELATÓRIO"

Finalidade

Controlar os relatórios básicos na empresa e racionalizar mão-de-obra, papéis e formulários.

Coleta

É feita através de análise em cada setor da empresa procurando anular formulários desnecessários e evitar duplicidade de informações.

Padronização de Formulários

Uma valiosa função do órgão de Organização e Métodos é o desenho e controle de formulários, pois estes são os veículos de transmissão e circulação das informações que mantêm a máquina administrativa e a produção funcionando de acordo com o plano previamente traçado.

Acompanhamento diário e mensal de interurbanos recebidos das filiais

Consta a quantidade de ligações por região com seus respectivos minutos e serve para contenção de despesas.

Mapa de Informações Diversas

Mantém a cotação semanal e mensal e variação de OTN, UPC, INPC, US\$ (dólar), salário mínimo e salário família.

Resumo de Vendas

Analisa mensalmente as vendas nos setores privados e públicos por região.

Mapa de Faturamento Líquido

Controla mensalmente o faturamento líquido por região.

Mapa de Comissões Brutas

Informa mensalmente as comissões brutas creditadas na região.

III - PROGRAMA DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO

CERTIFICADO DE ESTÁGIO

Certificamos que a Srt^ª. Maria Aparecida Garcia Dutra, cumpriu estágio nesta empresa no período de 17.03.86 à 14.06.86, somando um total de 270:00 Hs. O estágio foi desenvolvido no setor de estatística e planejamento financeiro.

Campina Grande, 14 junho de 1986

Atenciosamente.

CAMPINA GRANDE INDUSTRIAL S/A


SEPE - Setor de Pessoal

memo

3.1 - 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 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, profissionalmente de 2º grau supletivo.

Art. 2º - Os estágios, independentemente do aspecto profissionalizante, direto ou específico, poderão assumir a forma de atividades de extensão, mediante a participação do estudante em empreendimento ou projeto de interesse social.

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.

3.2 - SUPERVISOR

JOÃO BATISTA ANTONINO DE SOUSA
CHEFE DO DEPARTAMENTO DE ESTATÍSTICA
MATRÍCULA NA EMPRESA - 1721

IV - A EMPRESA

4. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

4.1 - DADOS CONSTITUTIVOS

4.1.1 - Razão Social

. Campina Grande Industrial S/A - CANDE.

4.1.2 - Endereço

. Av. Assis Chateaubriand S/N - Distrito Industrial
Tambor
Caixa Postal 86 - Agência EBCT
CEP - 58.100
Telex (0832) 231 INCG, Campina Grande - Pb.

4.1.3 - Inscrições

. C. G. C. - 088131980001 - 34
. Estadual - 16025383 - 7; 160144181 - 8
. Municipal - 1584

4.1.4 - Forma Jurídica

. Sociedade Anônima

4.1.5 - Registro na Junta Comercial

. nº 265

4.1.6 - Diretores

- . Presidente - Humberto César de Almeida
- . Diretor Superintendente - Fernando de Aguiar Gusmão
- . Diretor Administrativo/Financeiro -

Renate Steinmuller da Costa

A CANDE possui escritórios em Recife, Fortaleza a Rio de Janeiro, podendo abrir escritórios em qualquer cidade do Brasil. Possuindo representantes em: Maceió, Aracajú, Goiânia, Belo Horizonte, Vila Velha, Belém, Teresina, São Luiz, Mossoró, Natal, João Pessoa e Campina Grande.

4.1.7 - Objetivo Social da Empresa

- . Produção de Tubos e Conexões de PVC rígidos.

4.1.8 - Área de Atuação

Campina Grande Industrial S/A - CANDE, abastece o comércio local, como também as regiões Norte, Nordeste e Centro Sul do país.

4.1.9 - ASPECTOS HISTÓRICOS

A Campina Grande Industrial S/A (CANDE), é uma em presa estabelecida no Distrito Industrial de Campina Grande, Estado da Paraíba, com a fabricação de tubos e conexões de PVC rígido:

A empresa foi implantada em 11 de dezembro de 1962, iniciando sua produção em maio de 1966 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 rí gido no Nordeste e considerado de alta prioridade para a re gião, como também, para o seu desenvolvimento: (resoluções n^os 902 e 2741 do Conselho Deliberativo da SUDENE, datadas de 06.05.1964 e 21.12.1966, respectivamente.

Pela Resolução n^o 6806, de 23.05.1973, a SUDENE, aprova o projeto de ampliação e diversificação de linhas da empresa.

A empresa pouco tempo depois de iniciadas suas ati vidades, conseguiu abranger toda essa gama de mercado (quin ze regiões): Bahia, Sergipe, Goiás, Ceará, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Maceió, Rio Grande do Norte, Maranhão, Pará, Pernambuco, Piauí, Espírito Santo, dado a dinâmica do corpo diretivo e a grande utilidade do produto industrializado.

V - ASPECTOS PRINCIPAIS

5.1 - Dados Constitutivos da Empresa

Nesta parte devem constar informações tais como: denominação ou razão social; forma jurídica; capital atual (subscrito e integralizado) e aumentos previstos; principais acionistas e dirigentes; histórico das atividades de empresa e evolução da produção, vendas, capital e resultados financeiros (nos casos de ampliação de empresas existentes).

5.2 - Tamanho

Em geral, é dado em termos das unidades ou do valor dos bens produzidos, mas pode ser medido também em função de: número de empregados ou operários; montante do investimento total; quantidades de matérias-primas utilizadas. Os dois primeiros critérios são geralmente utilizados pelos programas de fomento à pequena e média indústria.

5.3 - Área de Abrangência

A CANDE, com seus critérios e representações situados 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 país, já citados anteriormente e, através dos quais são comercializados seus produtos.

5.4 - Experiência

Desde 1963, a CANDE vem conquistando e acumulando experiência na produção de tubos e conexões de PVC, 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.

5.5 - Tecnologia Avançada

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.

5.6 - Controle de Matéria Prima

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

Eis aqui 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

5.7 - Tecnologia Utilizada na Fabricação dos Produtos

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 ins
talação;
- Resistência ao ataque de ácidos, mesmo sob contac
to prolongado;
- Superfícies internas absolutamente lisas, para evi
tar 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
- Redes de Esgoto
- Redes de Irrigação.

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

5.8 - Tecnologia Especial em Tubos para Irrigação

Em irrigação, a CANDE vai além da mais avançada e da melhor tecnologia. Vai, por pesquisa própria, de Engate Rápido.

Sistema patenteado que facilita o manuseio e a aplicação dos Tubos CANDE de Irrigação, aumentando a produtividade e diminuindo custos.

5.9 - 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.

- Resistência ao impacto
- Resistência ao esmagamento
- Resistência à pressão interna instantânea
- Resistência à pressão interna prolongada
- Estanqueidade à pressão
- Estabilidade sob tratamento térmico
- Resistência ao ataque de solvente
- Homogeneidade do material em ensaio microscópico
- 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.

5.10 - Administração Econômica

Neste setor tem-se um controle rígido das matérias primas a serem transformadas no processamento de produção, com a finalidade de elaborar o produto acabado, cujo fim último é a sua comercialização, visando a rentabilidade, que é tido como um conceito operacional e que está relacionada somente com a produção ou a 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 necessário para um certo volume a ser produzido. Neste aspecto a CANDE não tem nenhum problema concorrencial na região, pois é, a única especializada na produção de tubos e conexões, portanto, tem o mercado livre para os seus produtos.

5.11 - Administração Financeira

A administração financeira está relacionada com o setor de atividades muito mais amplo e com uma variedade de muito maior 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.

5.12 - Vendas

Uma Empresa do porte da CANDE, lança mão de previsão 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 processados, 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 alguns produtos fabricados pela empresa.

5.13 - Mercado

Nesta parte deve-se levar em conta as características dos produtos; estimativa do mercado atual e futuro; dimensonamento da oferta; estrutura de comercialização; condições de competição e análise dos fatores que justificam a existência de mercado.

5.14 - Anexos

Esta parte é reservada a estudos complementares, plantas e catálogos, desenhos, estatutos, certidões, levantamentos estatísticos, literatura técnica citada ou referida e demais documentos que tenham sido utilizados para elaboração no estágio.

VI - LINHAS

6. LINHA DE PRODUTOS

6.1 - Linha Água (Ver anexo 1)

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

6.2 - Linha Conexões (Ver anexo 2)

- . Linha Água Rosca
- . Linha Água Mista (LR)
- . Linha Esgoto
- . Linha Junta Elástica (PBA)
- . Linha Bolsa (PBS)

6.3 - Linha Irrigação (Ver anexo 3)

- . Tubos de PVC rígido para irrigação com engates rápidos
- . Tubos de Polietileno para irrigação (PEAD)
- . Tubos Janelar para irrigação.

6.4 - Linha Eletroduto (Ver anexo 4)

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

6.5 - Linha Telefone

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

6.6 - Linha de Esgoto (Ver anexo 5)

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

VII - DESENVOLVIMENTO DAS TAREFAS

7. DESENVOLVIMENTO DAS TAREFAS

7.1 - Copiador

As atividades mais desenvolvidas foi num copiador, sendo um bloco de notas fiscais enviadas pelo CPD para o setor de Estatística, dando procedimento os trabalhos estatísticos. Este copiador, contém uma descrição completa dos produutos vendidos, bem como do cliente.

No copiador são transcritos os vencimentos da Nota Fiscal Manual. Sendo diferenciado a Nota Fiscal do copiador, possuindo duplicatas, quer dizer, havendo um desdobramento da Nota Fiscal Faturada, ~~em~~ duplicatas, no prazo determinado de seu vencimento com os valores estabelecidos. Somando os vencimentos teremos o Valor Total da Nota.

No copiador existem 2 códigos que são utilizados no Prazo Médio. O código Número 1 que é antecipado e o número 2 que é de apresentação.

É importante observar que no copiador, no que diz respeito aos produtos, a quantidade produzida de cada produto, são expressos em Kg, em unidade, em valor total do produtú comercializado e, o total líquido da nota deduzido o ICM e o IPI.

7.2 - FATURAMENTO

7.2.1 - Prazo Médio das Vendas

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, obtém a seguinte forma: analisando em primeiro lugar, a data da compra efetuada, para a partir daí, chegar saber quantos dias será pago a primeira parcela e, assim sucessivamente.

Suponhamos, por exemplo, que tenham sido emitidas Notas Fiscais em 15/01/86 e, com os vencimentos previstos para os dias 20/02/86, 24/03/86 e 09/04/86. Os prazos serão de 35, 60 e 85 dias respectivamente, sendo determinado a partir de cada data do seu vencimento. Então, lança os valores dentro dos seus prazos na data prevista em cada mês, verificando cuidadosamente o somatório de cada vencimento, correspondente com o valor de cada Nota. Chegando ao final, é fazer o somatório de todos os vencimentos dentro de cada prazo e, em seguida dar o somatório total. Obtido o valor, deve equivaler ao valor total da Nota; se não for obtido o valor, poderá acontecer duas coisas: Erros de Lançamento ou Notas Canceladas. Para saber quais serão os erros, faz-se uma revisão em todos os lançamentos e, não sabendo o tipo de erro, procura-se na Nota Fiscal Manual, que se encontra todas as Notas Canceladas.

7.3 - FATURAMENTO POR ESTADO

Separar os estados lançando para cada estado o valor em dinheiro da venda dos produtos com os seus respectivos pesos. Este tipo de atividade é de suma importância para a empresa, de vez que permite saber o volume de negócios que estão sendo transacionados com os seus clientes, em um determinado mês. É também fundamental para se fazer uma avaliação do comportamento entre a demanda e oferta, cuja variãvel mais importante na alteração deste mecanismo é fixação dos preços dos produtos.

EX.:

ALAGOAS		MARANHÃO		BAHIA		CEARÁ		PARAÍBA	
Cz\$	Kg	Cz\$	Kg	Cz\$	Kg	Cz\$	Kg	Cz\$	Kg
83.173	3.721	49.111	2.724	24.558	1.362	12.370	752	9.387	261
25.011	1.201	16.644	706	5.826	262	18.809	1.069	3.702	265
15.010	64	3.320	157	17.952	1.035	7.032	445	4.417	17
10.216	410	61.422	2.933	13.011	660	5.495	243	2.083	83

7.4 - AMOSTRAGEM

É um levantamento feito por região, que a empresa utiliza para obter conhecimentos das suas perspectivas de vendas por região. Portanto, a empresa divide os estados em Região I (BA/PE/RJ/MG/GO/DF) e em Região II (PB/AL/SE/CE/MA/PI/ES/PA). Depois de ser feito um levantamento e ser observado o faturamento, enviamos ao Departamento de Contabilidade, para passar à Diretoria. É importante este tipo de atividade na empresa, onde permite avaliar a evolução das vendas dos produtos.

O quadro na página seguinte mostra o exemplo de uma amostragem de valores faturados em um determinado período.

7.5 - MÉDIA DOS PRODUTOS

Nesta operação por intermédio do conhecimento de todos os produtos comercializados em determinada época, com a finalidade de calcular a média total dos produtos, permitindo uma estimativa do que vai ser produzido no futuro.

O quadro mostra o processo desta atividade.

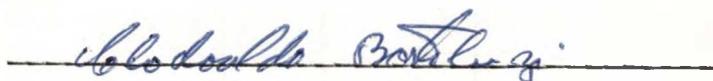
DESCRIÇÃO	DEZ/76	JAN/76	FEV/76	MED/76
TUBOS				
Água Rosca 1/2	2.540	4.850	6.904	4.765
3/4	3.775	4.840	5.370	4.662
1	695	980	816	830
1. 1/4	815	304	408	509
2	529	369	260	386
2. 1/2	64	43	0	36
TOTAL	8.418	11.389	13.758	11.188

VIII - CONCLUSÃO

O período do estágio serviu para dar-me uma idéia de uma empresa privada. Talvez por um período relativamente curto com uma carga diária de 04 (quatro) horas, e a falta de tempo do meu orientador para dar uma assistência mais intensiva, por isso não cheguei a me especializar em atividades relacionadas com o meu curso. Vendo apenas dados estatísticos.

É válido ressaltar, porém, que o significado e relevância do Estágio Supervisionado não se prendem apenas ao cumprimento de mais uma exigência curricular, pois é através desta experiência prática que desenvolvem-se o censo crítico, a capacidade de iniciativa, a liderança e, sobretudo, a criatividade: Instrumentos Imprescindíveis ao Bom Economista.

ASSINATURAS



CLODOALDO BORTOLUZI

Orientador



JOÃO BATISTA ANTONINO DE SOUSA

Supervisor



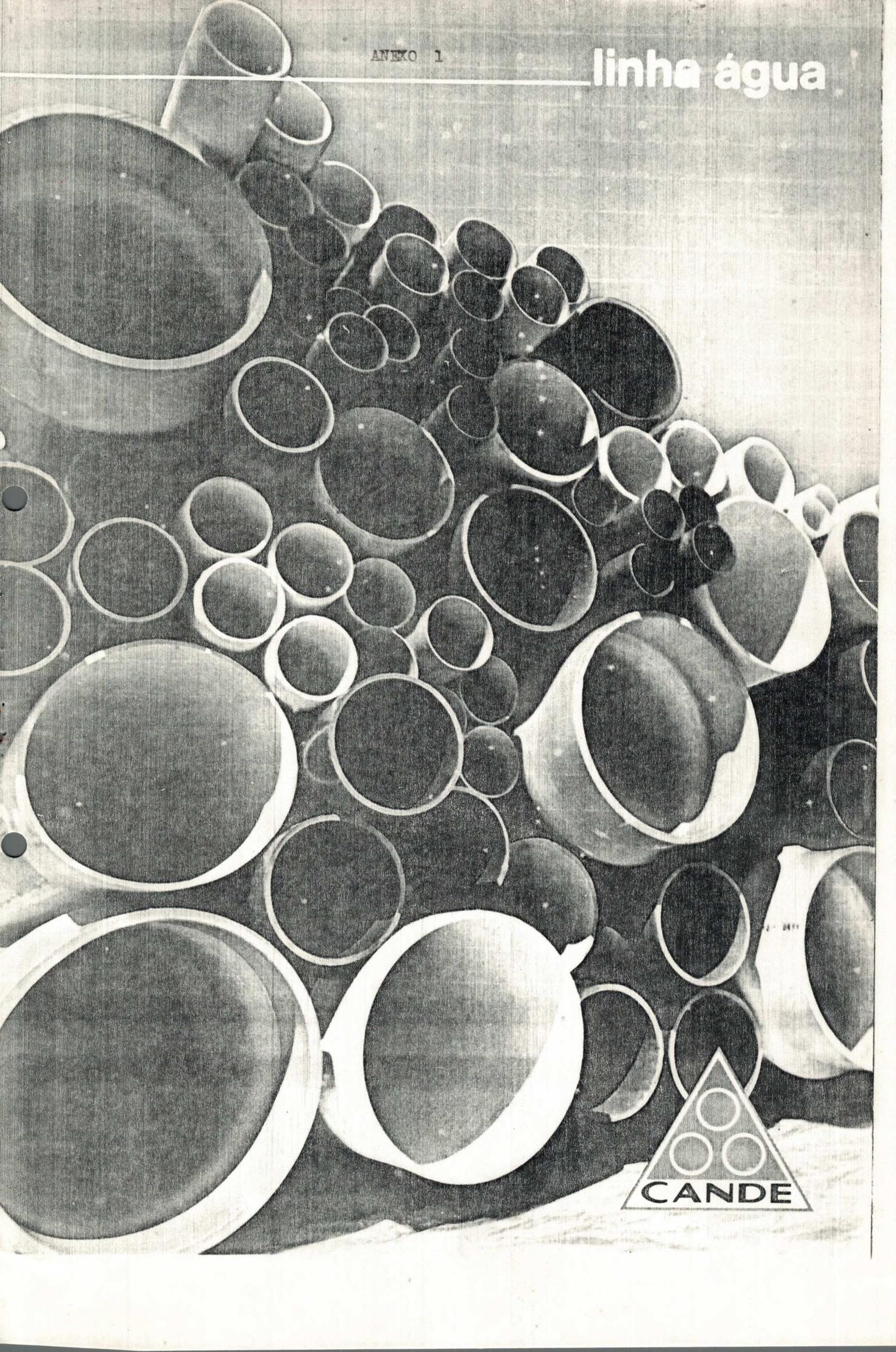
MARIA APARECIDA GARCIA DUTRA

Estagiária

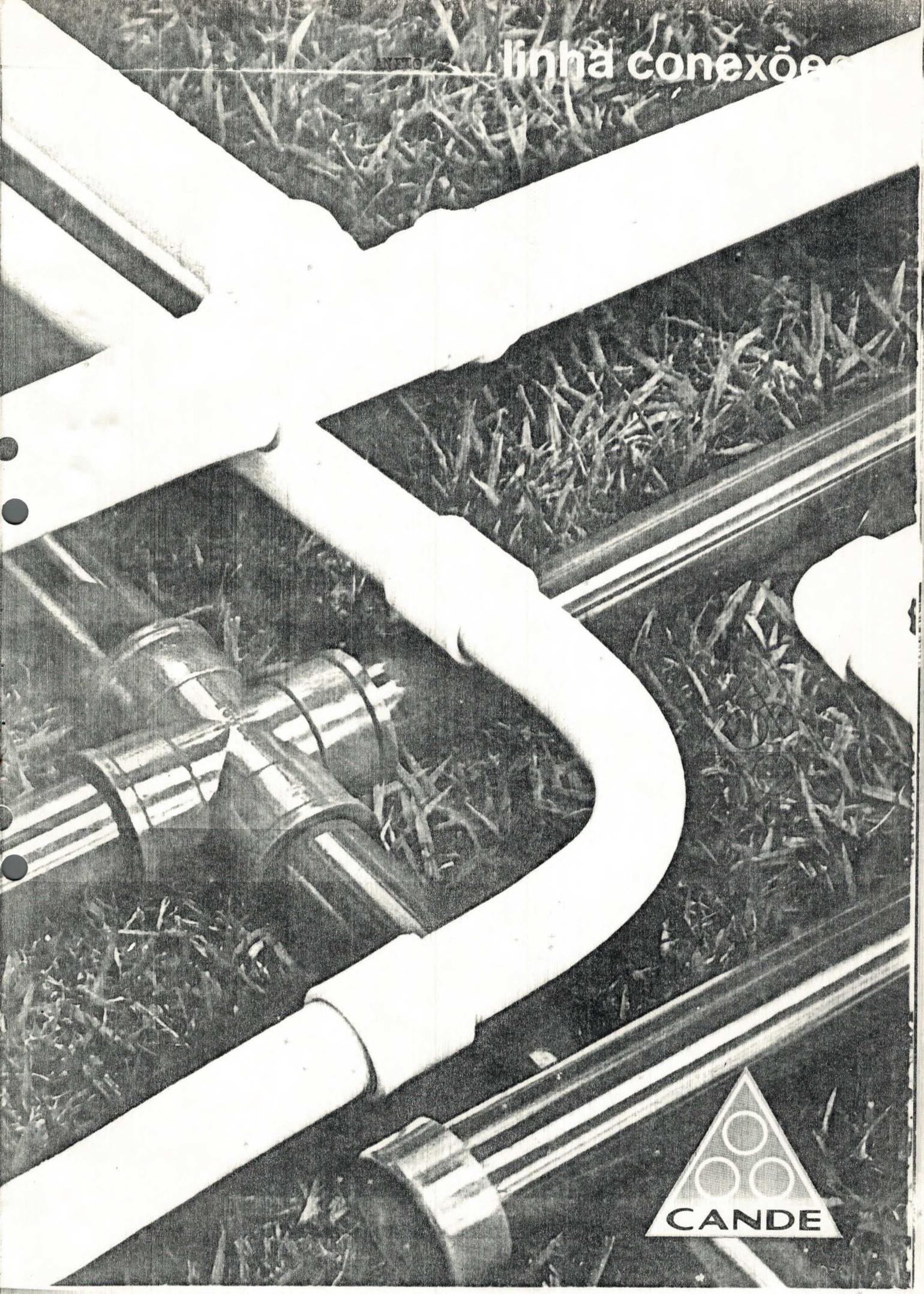
A N E X O S

ANEXO 1

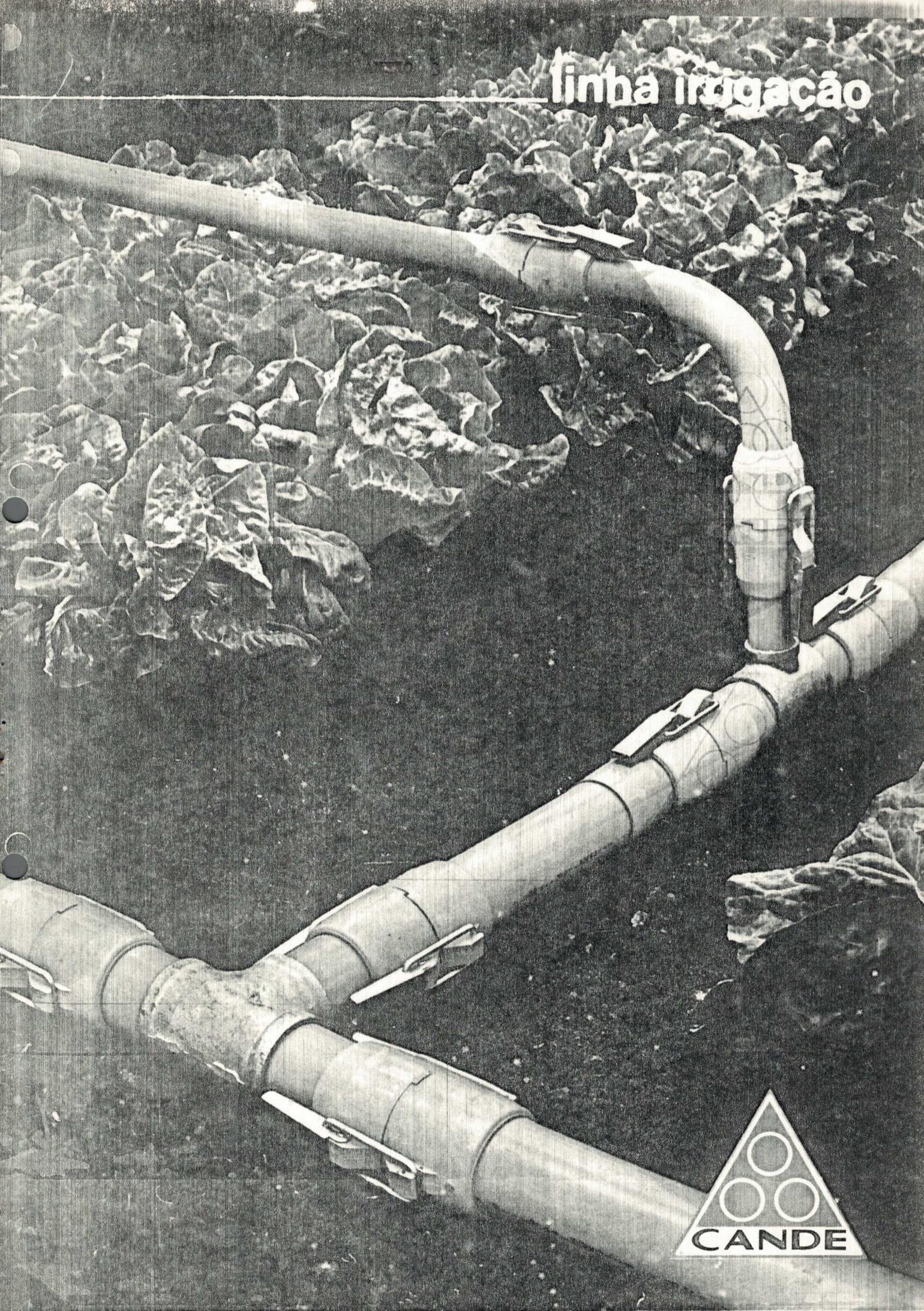
linha água

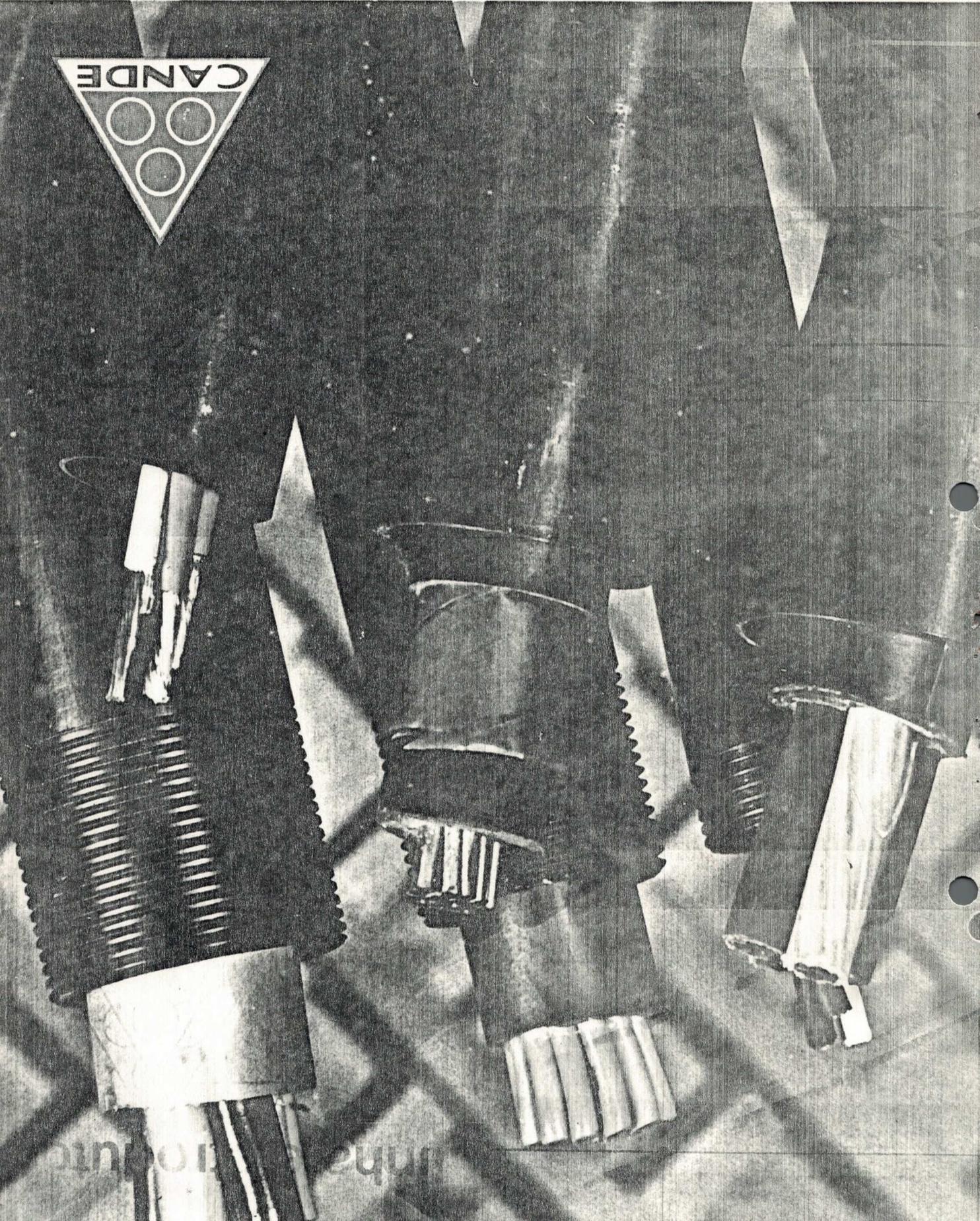


linha conexões



linha irrigação





Industrial Products

ANEXO 5

linha esgoto

