

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA

CENTRO DE CIÊNCIAS E HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E FINANÇAS

RELATÓRIO DE ESTÁGIO
SUPERVISIONADO

CURSO DE ECONOMIA

VÂNIA CRISTINA PEREIRA FREITAS



Biblioteca Setorial do CDSA. Maio de 2021.

Sumé - PB

DECLARAÇÃO

Declaramos, para os devidos fins que, VANIA CRISTINA PEREIRA FREITAS, aluna do curso de ECONOMIA do Centro de Ciências e Tecnologia da UFPB, Campus II em Campina Grande, prestou sua colaboração no CEAG/PB como estagiária de ECONOMIA no período de 13/2/84 a 31/7/84, havendo demonstrado boa conduta moral e civil durante o período em que esteve a serviço desta entidade.

Campina Grande, 12 de abril de 1985.

CEAG/PB-Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa da Paraíba


Edison Batista de Azevedo
Coordenador Regional

ÍNDICE	PÁGINA
1. AGRADECIMENTOS	1
2. APRESENTAÇÃO	2
3. IDENTIFICAÇÃO	3
4. INTRODUÇÃO	4
 Primeira parte	
1.1 HISTÓRICO	5
1.2 PROGRAMAS DESENVOLVIDOS PELO CEAG/PB	
1.2.1 Promicro	7
1.2.2 Programa de PME	8
1.2.3 Propeq	9
 Segunda parte	
2.1 PROJETO DE LIBERAÇÃO DO ICM	10
2.2 PESQUISA DE MERCADO	
2.2.1 Apresentação	19
2.2.2 Metodologia	20
2.2.3 Resultado da pesquisa de mercado - açúcar.	22
2.2.4 Resultado da pesquisa de mercado - arroz..	25
2.2.5 Conclusão	28
2.3. CONCLUSÃO FINAL	29
3. ANEXOS	
QUESTIONÁRIO	30
PLANO DE ESTÁGIO	31

PÁGINA

ORGANOGRAMA GERAL	32
ORGANOGRAMA REGIONAL	33

AGRADECIMENTOS

À Deus.

Por ter me dado inteligência e capacidade em prol da minha realização.

Obrigado, meu Deus por tudo que consegui em minha vida.

A meus pais.

Pelo amor, compreensão e incentivo que me deram diante de todas as dificuldades surgidas durante a minha realização profissional.

Aos Técnicos do CEAG/PB.

Pela amizade e orientação recebidas durante a realização do meu estágio.

Aos meus amigos.

Pela amizade, compreensão e apoio que me deram nesta árdua tarefa.

8,0



APRESENTAÇÃO

O presente relatório de Estágio Supervisionado tem como objetivo atender a uma exigência curricular do Curso de Ciências Econômicas, da Universidade Federal da Paraíba - Campus II - Campina Grande-PB.

A área de atuação deste estágio foi em PME (pequena e média empresa), onde tive oportunidade de participar de trabalhos que sem dúvida foi de muita relevância para o campo profissional, haja visto a experiência adquirida.

IDENTIFICAÇÃO DO ALUNO

NOME : Vânia Cristina Pereira Freitas

MATRÍCULA : 8213304-1

CURSO : Bacharelado em Economia

INSTITUIÇÃO : Universidade Federal da Paraíba

ÁREA DE ESTÁGIO : Empresa

PROFESSOR

ORIENTADOR : SALOMÃO BARBOSA DE MENESES

ORGÃO : Centro de Apoio à Pequena e Média
Empresa da Paraíba

DATA DE INÍCIO : 13/02/84

DATA DE TÉRMINO : 31/07/84

CARGA HORÁRIA : 468 horas

INTRODUÇÃO

A finalidade do Estágio Supervisionado é por o aluno em contato com o Universo onde ele irá, mais tarde, exercer a profissão que escolheu, fazendo-o sentir a diferença entre Universidade X Empresa. Este estágio torna-se útil à medida que cumpri com o seu objetivo. Assim, fica composto de duas partes, este Relatório.

Na primeira parte é apresentada a empresa onde se realizou o estágio, se fazendo um breve histórico sobre a mesma. Na segunda parte é posto em destaque os trabalhos executados durante o referido estágio com dois exemplos práticos, um em forma de projeto técnico-econômico-financeiro e outro em forma de consultoria. Ambos são hipotéticos.

As dificuldades que foram encontradas na execução dessas tarefas, deram-se devido ao fato de serem um objeto novo em estudo e que foram vistos durante o curso, mas estas dificuldades são logo sanadas, em virtude das orientações que dados durante o estágio.

HISTÓRICO

O CEAG/PB, Centro de Apoio a Pequena e Média Empresa da Paraíba, situado a Rua Marechal Deodoro nº 581 - Prata, nesta cidade, teve sua origem no NAI/PB (Núcleo de Assistência à Indústria), que foi fundado em 8 de fevereiro de 1970 para prestar assistência técnico-financeira às indústrias locais. Após 1980 o NAI/PB passa a denominar-se CEAG/PB ampliando o seu universo de consultoria, abrangendo agora as microempresas, passando a ter um novo objetivo. Herdando do NAI/PB o know-how sobre pequenas empresas, e com a consciência que aproximadamente 80% da economia brasileira do setor industrial é constituída de microempresas, e que, sendo assim, seria necessário um maior apoio do Estado a este segmento a fim de desenvolvê-lo economicamente; surgiu o CEAG/PB, com a mesma filosofia dos outros CEAGs espalhados, hoje por todo o Brasil.

O CEAG/PB, é uma sociedade civil sem fins lucrativos com sede e foro na cidade de João Pessoa e que tem por objetivo aumentar a participação da micro, pequena e média empresa (MPME) no processo de desenvolvimento do Estado da Paraíba, mediante ações que contribuam para o seu fortalecimento. O CEAG/PB integra o Sistema Brasileiro de Apoio à MPME e segue as diretrizes ao CEBRAE (Centro Brasileiro de Apoio às Micros, Pequenas e Médias Empresas), SUDENE e Governo do Estado.

Para alcançar os seus objetivos, o CEAG/PB promove a coordenação e a execução da política de apoio à MPME no Estado da Paraíba, podendo se articular e conjugar esforços com outros órgãos de natureza pública ou privada, no sentido de

integrar e interar atividades que contribuam para o desenvolvimento de ações pertinentes aos seus objetivos.

Uma de suas políticas de apoio à MPME é a difusão do uso de técnicas e práticas racionais de administração, ao mesmo tempo que promove, entre os empresários, um conhecimento perfeito do sistema de incentivos financeiros e fiscais. Portanto, poderemos descrever suas principais tarefas como sendo, de um modo geral:

1. elaboração de documentos específicos para efeito de financiamento às MPMEs;
2. divulgação dos incentivos fiscais e financeiros e correspondente orientação para sua obtenção;
3. assessoria às empresas no uso de métodos administrativos e tecnologia adequada;
4. promoção e elaboração de perfis para novas oportunidades empresariais;
5. promoção de cursos de treinamento aos empresários;
6. produção de meios para o aperfeiçoamento e capacitação do pessoal técnico vinculado ao programa;
7. estudos de pesquisas setoriais;
8. participam com outros órgãos ou entidades atuantes no processo de desenvolvimento;
9. divulgação de seus objetivos e realizações.

Além disso, o CEAG/PB pode, também, manter convênios, acordos, contratos, etc., com quaisquer entidades (nacionais ou internacionais), no sentido de dar cumprimento às atividades próprias de sua finalidade, podendo também abrir escritórios em qualquer município do interior paraibano.

PROGRAMAS DESENVOLVIDOS PELO CEAG/PB

1. O Programa da Microempresa

Considera-se microempresa a pessoa física ou jurídica individual ou coletiva que se dedique:

- A atividade industrial, cujo faturamento ou renda anual, não seja superior a 5.000 MUR (maior valor de referência no país), ocupe até 20 pessoas e não esteja vinculada a grupos econômicos-financeiros.
- A atividade comercial e prestação de serviços, cujo faturamento ou renda anual seja superior a 2.000 MUR, ocupe até 10 pessoas e não seja vinculada a grupos econômicos-financeiros.

Portanto, são consideradas microempresas.

- Indústria de madeira
- Indústria de couro
- Indústria de alimentos
- Olarias
- Quitanda ou mercearia
- Borracharia
- Serviços mecânicos

O Programa de Microempresa é viabilizado através do CNDU/BIRD. Tem por objetivo incorporar à realidade econômica da região, o universo de microempresas produtoras de bens e serviços, que, por seu reduzido tamanho econômico, não encontram espaço dentro do sistema financeiro e institucional vigente.

Depreende-se, pois, que a filosofia regente do programa preceitua o desenvolvimento de um conjunto de ações

coordenadas pelo Agente CEBRAE em consonância com o Agente Financeiro (PARAIBAN), objetivando integrar essas micro-unidades produtivas ao desenvolvimento econômico da região.

Portanto, o seu principal objetivo consiste em introduzir no universo das microempresas, técnicas administrativas adequadas que possibilitem a sua sustentação, fortalecimento e desenvolvimento, através do crescimento real da sua produção e produtividade. No aspecto financeiro, por se tratar de um programa de crédito orientado, o financiamento deve ser visto como um dos componentes e não isoladamente como uma operação de crédito comum.

Em decorrência, competirá também aos gerentes de agências atuarem como captadores de clientes em potencial, utilizando como instrumento de ação a oferta de recursos do programa (o de menor custo do mercado financeiro) e, como tal, extrair ganhos indiretos para o banco, explorando o baixo custo do dinheiro, aportado pelo convênio para coletar novos clientes que, por certo, irão demandar outras linhas de crédito e tornarem-se depositantes regulares do banco.

O Programa de PME

Este programa é voltado para atender a um segmento de empresa que pelo seu capital de giro e a quantidade de mão-de-obra empregada, já não pode ser considerada uma microempresa, estando num estágio bastante elevado e uma infra-estrutura adequada a uma empresa industrial.

Portanto, o principal objetivo deste programa é prestar assistência técnica e assessoria a este segmento de em

presa. Para cumprir estes objetivos, estão a disposição técnicos especificamente treinados para a execução de projetos técnicos-econômicos-financeiros, para implantação, ampliação, modernização, realocização, isenção e liberação de impostos e tarefas peculiares.

Para viabilizar este programa, o CEAG/PB recebe apoio do CEBRAE/SEPLAN e linhas de créditos especiais pelo Banco do Estado - PARAIBAN.

O Programa PROPEQ

Programa Nacional de Apoio a Pequena Empresa Industrial, atende setores industriais que necessitem de ações para solucionar problemas de ordem gerencial, creditícia e tecnológica. Além de consultoria nas áreas de produção, finanças e vendas. O PROPEQ abre canais para linhas de crédito especiais para pequenas empresas.

Estas pequenas empresas situam-se num estágio intermediário entre a micro e a pequena empresa, necessitando unir-se para se desenvolver. Este programa, portanto, depende o trabalho em grupo, a idéia de associativismo.

2.1 PROJETO DE LIBERAÇÃO DO ICM

PROJETO DE LIBERAÇÃO DE ICM

Este projeto é elaborado para empresas que solicitam à Secretaria da Indústria e Comércio do Estado. A liberação dos depósitos referentes ao incentivo fiscal - ICM (Imposto sobre Circulação de Mercadorias), referentes a um certo período de tempo, que seja suficiente para cobrir as despesas com relação a aquisição de algum equipamento que virá beneficiar a empresa, otimizando a sua performance.

Para que este projeto seja elaborado é necessário que o Governo do Estado tenha, através de um Decreto publicado no Diário Oficial, concedido a empresa requerente que a mesma possa dispor, segundo a Legislação Estadual, dos depósitos feitos em conta vinculada no Banco do Estado referentes ao ICM recolhido pela empresa.

Consta na Legislação Estadual que qualquer empresa industrial poderá dispor de até 50% do valor do recolhimento do ICM que fica depositado numa conta vinculada em nome da mesma, servindo como uma reserva financeira para fazer jus a qualquer eventualidade que beneficie a contribuinte, desde que seja justificada a sua aplicação. Para ser mais claro a Lei que diz que, dos 100% do valor do ICM pago por uma empresa industrial, sem similar no Estado ou que tenha feito o pedido de concessão antes que as demais concorrentes, 50% irá diretamente para os cofres municipais e outros 50% para uma conta vinculada no nome da mesma. Após um ano da arrecadação, esta empresa poderá solicitar a liberação desse valor, onde este será aplicado no immobilizado, não podendo servir para capital de giro.

Assim, este projeto consta dos seguintes anexos, além

do requerimento que pede a liberação.

1. Certidão Negativa de Débitos Estaduais;
2. Certidão Negativa de Débitos Municipais;
3. Certidão Negativa de Débitos do IAPAS;
4. Comprovante dos depósitos vinculados;
5. O quadro de produção e vendas da empresa nos 3 últi
mos anos;
6. Quadro de produção e vendas - projetado;
7. Quadro de ICM nos 3 últimos anos;
8. Quadro de ICM - projetado;
9. Balanços Patrimoniais nos 3 últimos anos;
10. Quadro de mão-de-obra nos 3 últimos anos;
11. Quadro de mão-de-obra - projetada;
12. Composição do capital social;
13. Contrato e constituição dos aditivos;
14. Cópia do Decreto Nº XXX de XX/XX/XX que concede o
incentivo;
15. Cópia da Nota Fiscal - Fatura Nº XXXXX que comprov
a a aquisição dos equipamentos.

A seguir será apresentado os quadros que constam ness
se projetado, já que os demais anexos são documentos requerid
os a Repartições específicas ou que servem de base para elab
oração dos referidos quadros.

QUADRO 1

PRODUÇÃO NOS TRÊS ÚLTIMOS ANOS

PRODUTOS	UNID	19x		19 x + 1		19x + 2	
		QUANT.	VALOR Cr\$	QUANT.	VALOR Cr\$	QUANT.	VALOR Cr\$
Produtos 1	UNIT		3.570.511		3.655.396		11.536.772
Produtos 2	UNIT		892.628		609.233		1.193.459
Produtos 3	UNIT		1.249.679		7.432.637		25.460.462
Produtos 4	UNIT		238.033		487.386		1.591.279
TOTAL	-	-	5.950.851	-	12.184.652	-	39.781.972

Este quadro é preenchido a partir de uma entrevista com o empresário ou com o responsável pelo setor de produção, que fornece as quantidades produzidas durante os três últimos anos e seus respectivos valores. Geralmente estas informações estão contidas num formulário para controle da produção da empresa.

QUADRO 2

VENDAS NOS TRÊS ÚLTIMOS ANOS

PRODUTOS	UNID.	19 <u>x</u>		19 <u>x + 1</u>		19 <u>x + 2</u>	
		QUANT	VALOR Cr\$	QUANT	VALOR Cr\$	QUANT	VALOR Cr\$
Produção 1	UNIT	-	4.588.262		8.885.088	-	23.770.304
Produção 2	UNIT	-			1.480.848	-	2.458.997
Produção 3	UNIT	-	1.605.892		18.066.345	-	52.458.603
Produção 4	UNIT	-	305.884		1.184.678	-	3.278.663
TOTAL		-	7.647.104		29.616.959		81.966.567

Este quadro é preenchido retirando os valores do balanço geral, da parte referente ao inventário de vendas.

QUADRO 3

PRODUÇÃO E VENDAS - PROJETADO

PRODUTOS	UNID.	QUANT.	PREÇO UNITÁRIO Cr\$	VALOR TOTAL EM Cr\$
- Produto 1	UNIT	2.400	30.000	864.000.000
- Produto 2	UNIT	3.500	15.000	630.000.000
- Produto 3	UNIT	6.000	20.000	1.440.000.000
- Produto 4	UNIT	6.000	15.000	1.080.000.000
TOTAL	-	-	-	4.014.000.000

Este quadro é preenchido a partir de uma entrevista com o empresário, onde ele expõe as perspectivas de produção e vendas para o ano seguinte; portanto os dados são projeções como o próprio nome explica.

QUADRO 4

IMPOSTO SOBRE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS NOS TRÊS
ÚLTIMOS ANOS

EXERCÍCIOS	RECOLHIMENTO	DEPÓSITOS VINCULADOS	TOTAL
19x	431.678	-	431.678
19x + 1	2.857.076	-	2.857.076
19x + 2	3.944.840	537.393	4.482.233

Este quadro é preenchido no setor de contabilidade da empresa, a partir de uma entrevista com o responsável por este setor, que fornece os dados sobre o recolhimento e as cópias xerox dos depósitos vinculados, cujos valores irão com

por o quadro e servirão de anexo para este projeto.

QUADRO 5

IMPOSTO SOBRE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS - PROJETADO

ALÍQUOTA	%	COMPRAS		VENDAS		TOTAL A RECOLHER	
		VALOR Cr\$	IMPOSTO Cr\$	%	VALOR Cr\$		IMPOSTO Cr\$
17	20	208.728.000	35.483.760	30	1.204.200.000	204.714.000	169.230.240
12	80	834.912.000	100.189.440	20	802.800.000	96.336.000	3.853.440
Isenção	-	-	-	50	2.007.000.000	-	-
TOTAL	100	1.043.640.000	135.673.200	100	4.014.000.000	301.050.000	165.376.800

(1) 50% de sua produção é exportada

Este quadro é preenchido da seguinte forma:

- o total do valor das vendas é obtido no quadro 3, em seguida é extraído o percentual que é fornecido pelo empresário e daí calculado o imposto sobre as vendas;
- o total das compras equivale a 26% da referida venda. Este percentual é extraído do balanço geral. Em seguida é também aplicado a percentagem de compras fornecida também pelo empresário, e assim calculado o valor do ICM;
- no final é dado o valor do ICM a recolher que é a diferença entre vendas e compras.

QUADRO 6

MÃO-DE-OBRA NOS TRÊS ÚLTIMOS ANOS

DISCRIMINAÇÃO	19 <u>x</u>		19 <u>x + 1</u>		19 <u>x + 2</u>	
	Nº DE PESSOAS	VALOR ANUAL Cr\$	Nº DE PESSOAS	VALOR ANUAL Cr\$	Nº DE PESSOAS	VALOR ANUAL Cr\$
<u>Mão-de-obra fixa</u>	<u>7</u>	<u>300.234</u>	<u>8</u>	<u>814.832</u>	<u>9</u>	<u>2.252.405</u>
Diretores						
Controlador (*)						
Aux. de Vendas						
Recepcionista						
<u>Mão-de-obra variável</u>	<u>27</u>	<u>2.702.287</u>	<u>33</u>	<u>5.975.434</u>	<u>55</u>	<u>20.900.000</u>
Operários						
Chefe de Produção						
Serv. Gerais						
<u>TOTAL S/ ENCARGOS SOCIAIS</u>	<u>34</u>	<u>3.002.521</u>	<u>41</u>	<u>6.790.266</u>	<u>64</u>	<u>23.152.405</u>
<u>ENCARGOS SOCIAIS</u>	<u>-</u>	<u>1.697.634</u>	<u>-</u>	<u>3.802.549</u>	<u>-</u>	<u>12.965.347</u>
<u>TOTAL</u>	<u>34</u>	<u>4.700.155</u>	<u>41</u>	<u>10.592.815</u>	<u>64</u>	<u>36.117.752</u>

(1) Situação verificada em dez.

(*) Sem vínculo empregatício

Este quadro é preenchido a partir dos balanços gerais dos três últimos anos, onde os valores são obtidos na conta demonstração do custo dos produtos vendidos. O número de pessoas é fornecido pelo encarregado do setor de pessoal. Os encargos (férias, 13º salário, FGTS e INPS) também têm seus valores retirados da conta acima citada.

QUADRO 7

MÃO-DE-OBRA - PROJETADA

DISCRIMINAÇÃO	Nº DE PESSOAS	SALÁRIO MENSAL UNITÁRIO Cr\$	TOTAL ANUAL Cr\$
<u>Mão-de-obra fixa</u>	<u>9</u>	<u>416.276</u>	<u>11.419.824</u>
Diretoria	3	97.500	3.510.000
Contador (*)	1	100.000	1.200.000
Aux. de Vendas	2	97.176	2.332.224
Recepcionista	3	121.600	4.377.600
<u>Mão-de-obra variável</u>	<u>61</u>	<u>1.477.405</u>	<u>86.367.816</u>
Operários	50	777.405	67.167.816
Chefe de Produção	1	600.000	7.200.000
Serviços Gerais	10	100.000	12.000.000
TOTAL S/ ENCARGOS SOCIAIS	70		97.387.640
<u>ENCARGOS SOCIAIS</u>			51.663.702
- Mão-de-obra fixa (10% s/ Diretores e Contador + 55% sobre salários)			4.161.403
- Mão-de-obra variável (55% sobre salários)			47.502.299
T O T A L			149.451.342

(*) Sem vínculo empregatício

Este quadro é preenchido de acordo com o empresário que fornece a informação de quantos funcionários precisará e os seus correspondentes salários mensais. Portanto são também dados projetados.

QUADRO 8

COMPOSIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL

SÓCIOS	Nº DE QUOTAS	VALOR TOTAL Cr\$	% SOBRE O CAPITAL
- Flávio Eduardo Ribeiro	10.000.000	10.000.000	27,7
- Valerie Motta Ribeiro	6.000.000	6.000.000	16,7
- José Rodrigo de Sousa	6.000.000	6.000.000	16,7
- Kátia Regina de Sousa	6.000.000	6.000.000	16,7
- Fabíola Motta Ribeiro	6.000.000	6.000.000	16,7
- Mário Spergio Ribeiro	2.000.000	6.000.000	5,5
T O T A L	36.000.000	36.000.000	100

Este quadro é preenchido a partir do último aditivo ao Contrato Social que também será anexado ao projeto.

2.2 PESQUISA DE MERCADO

APRESENTAÇÃO

A finalidade dessa pesquisa é fornecer dados estatísticos para a gerência da Indústria e Comércio Doce Vale Ltda., tendo como principal atividade o beneficiamento e distribuição de açúcar.

Com o objetivo de ampliar a sua capacidade produtiva e lançar no mercado novos produtos, a indústria realizou uma pesquisa no mercado abrangendo algumas cidades da Paraíba, que teve como objetivo verificar a penetração do seu produto e a viabilização de lançar o açúcar e arroz em pacotes de 1/2 Kg.

METODOLOGIA

Para execução desta pesquisa, foi elaborado um questionário que foi aplicado em estabelecimentos comerciais no ramo dos gêneros alimentícios, como mostra o anexo a seguir, em algumas cidades escolhidas estrategicamente no Estado.

A coleta de dados abrangeu as cidades de Queimadas, Esperança, Ingã, Juazeirinho e na sua grande maioria, na cidade de Campina Grande. O método utilizado foi a abordagem direta em apenas uma amostra no mercado. Amostragem, esta, que possibilitou coletar nos diversos lugares equidistantes em cada cidade, informações suficientes que demonstram a capacidade de absorção do mercado e o seu comportamento nos dias atuais.

Assim, foram abordados 100 estabelecimentos, nos quais 10 em Queimadas, 11 em Ingã e a mesma quantidade em Juazeirinho, ficando 12 entrevistados em Esperança e 56 na cidade de Campina Grande.

A equipe que realizou a abordagem omitiu o nome da empresa por sugestão da mesma. O nome do CEAG/PB também não foi coagitado para não inibir os entrevistados, que na sua maioria são pessoas simples, sem muita cultura e que poderiam não compreender o objetivo da pesquisa. Para solução deste impasse, foi sugerido a identificação da referida equipe como estudante universitária. Desta forma não houve resistência para a obtenção dos dados e assim chegou-se a uma amostra representativa capaz de demonstrar a performance do mercado consumidor de açúcar e arroz a que se destinou a pesquisa.

2.2.3 Resultado da pesquisa de mercado - açúcar

Após conseguida as informações, foi realizada a tabulação dos dados e em seguida os quadros demonstrativos, como será mostrado a seguir.

QUADRO 1

O SENHOR VENDE AÇÚCAR?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
Sim	100	100,0
Não	-	-
TOTAL		100,0

QUADRO 2

QUANTOS QUILOGRAMAS POR SEMANA EM MÉDIA?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
0 - 20 Kg	19	19,0
21 - 40 Kg	15	15,0
41 - 60 Kg	30	30,0
61 - 80 Kg	1	1,0
81 - 100 Kg	19	19,0
Acima de 100 Kg	16	16,0
TOTAL	100	100,0

QUADRO 3

QUAL O AÇÚCAR QUE O SENHOR VENDE?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
Em pacote	34	34,0
A granel	66	66,0
TOTAL	100	100,0

QUADRO 4

DO AÇÚCAR EM PACOTE, QUAL A MARCA QUE O SENHOR VENDE?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
Ouro Branco	18	50,0
Estrela	3	8,3
Sta. Maria(1)	14	38,9
Outros	1	
TOTAL	36	100,0

(1) Empacotado pelo Supermercado Boa Esperança

QUADRO 5

DO CITADO ANTERIORMENTE, QUAL O TIPO QUE MAIS VENDE?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
Cristal	51	51,0
Triturado	49	49,0
TOTAL	100	100,0

QUADRO 6

QUAL A EMBALAGEM QUE MAIS VENDE?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
1 Kg	65	65,0
2 Kg	3	3,0
1/2 Kg	31	31,0
(*) Vende apenas em saco	1	1,0
TOTAL	100	100,0

(*) Distribuído na cidade de Ingã

QUADRO 7

QUE O SENHOR ACHA DA IDEIA DE VENDER AÇÚCAR EM PACO-
TES DE 1/2 Kg?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
É boa idéia	40	40,0
Vende bem	10	10,0
Não tem muita saída	12	12,0
Diminui o trabalho	13	13,0
Vende até menos de 1/2 Kg	8	8,0
Não é boa idéia	13	13,0
Outros	4	4,0
TOTAL	100	100,0

QUADRO 8

ONDE O SENHOR COMPRA O AÇÚCAR QUE VENDE?

	FREQUÊNCIA	%
Armazém	63	63,0
Supermercado	11	11,0
Usina	1	1,0
Distribuidos (1)	15	15,0
Outros	10	10,0
TOTAL	100	100,0

(1) Inclusive caminhão porta a porta

2.2.4 Resultado da pesquisa de mercado - arroz

QUADRO I

O SENHOR VENDE ARROZ?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
Sim	97	97,0
Não	3	3,0
TOTAL	100	100,0

QUADRO II

EM MÉDIA, QUANTOS Kg POR SEMANA?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
0 - 20 Kg	45	46,4
21 - 40 Kg	30	30,9
41 - 60 Kg	14	14,4
61 - 80 Kg	2	2,1
81 - 100 Kg	3	3,1
Acima de 100 Kg	3	3,1
TOTAL	97	100,0

QUADRO III

QUAL A EMBALAGEM QUE VENDE MAIS?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
1 Kg	65	67,7
2 Kg	-	
1/2 Kg	32	33,0
TOTAL	97	

QUADRO IV

QUE O SENHOR ACHA DA IDÉIA DE VENDER ARROZ EM PACOTES
DE 1/2 Kg?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
Boa idéia	42	43,3
Diminui o trabalho	9	9,3
Vende bem	13	13,4
Vende até menos de 1/2 Kg	3	3,1
Não é boa idéia	13	13,4
Pouca procura	16	16,5
Outros	1	1,0
TOTAL	97	100,0

QUADRO V

ONDE O SENHOR COMPRA O ARROZ QUE VENDE?

ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	%
Armazém	68	70,1
Supermercados	14	14,4
Outros (1)	15	15,5
TOTAL	97	100,0

(1) Inclusive distribuidores de pequeno porte

CONCLUSÃO

A pesquisa, que foi realizada em alguns centros consumidores de gêneros alimentícios, demonstra a capacidade de demanda para absorver mais um produto, pois o consumo de arroz se apresenta a um nível bom, onde, do universo pesquisado, 46,4% consomem até 20 Kg por semana e 43,3% das mercearias pesquisadas acham uma boa idéia vender arroz em embalagem econômica de 1/2 Kg, já que o poder aquisitivo baixou muito nos últimos anos, e assim evitariam de dividir o pacote de 1 Kg em dois de 1/2 Kg. Portanto, o mercado apresenta-se propício a absorver mais uma unidade produtiva de arroz.

Fica também a perspectiva de lançamento em embalagens econômicas do açúcar, onde 40% do segmento pesquisado acham uma boa idéia o lançamento desta embalagem, para fazer frente a queda do poder aquisitivo.

A pesquisa também põe em evidência o comportamento do mercado diante do produto já vendido pela empresa, demonstrando o seu percentual de participação do referido mercado.

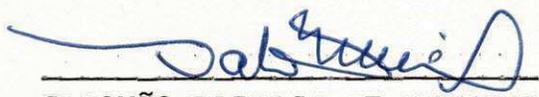
Os dados aqui fornecidos, servirão de base à gerência, que após fazer uma análise, sob o seu ponto de vista dos mesmos, poderão se posicionar melhor para uma tomada de decisão.

CONCLUSÃO FINAL

É através do Estágio Supervisionado que o aluno começa a dar os primeiros passos em direção a vida profissional.

Assim, é preciso que o estágio seja feito numa empresa que ofereça todas as condições para que o estagiário possa desenvolver atividades que ampliem sua capacidade de conhecimentos.

Ao término deste trabalho, resta-me dizer que a realização do estágio veio proporcionar-me conhecimentos práticos e essencial para um melhor desempenho na minha vida profissional, conseguida através de orientações por parte dos técnicos do CEAG/PB.

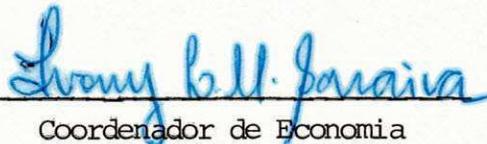


SALOMÃO BARBOSA DE MENESES
(Supervisor)



VÂNIA CRISTINA PEREIRA FREITAS

Coordenador de Estágio



Coordenador de Economia

ANEXOS

PESQUISA DE MERCADO

01. O Senhor vende açúcar?
 Sim
 Não
 Quantos quilogramas por semana, em média? _____
02. Qual o açúcar que o senhor mais vende?
 Em pacote (Citar a marca) _____
03. Do citado anteriormente, qual o tipo que mais vende?
 Cristal
 Triturado
04. Qual a embalagem que mais vende?
 1 Kg
 2 Kg
 1/2 Kg
05. Que o senhor acha da idéia de vender açúcar em pacotes de 1/2 Kg?

06. Onde o senhor compra o açúcar que vende?

07. O senhor vende arroz?
 Sim (em média, quantos Kg p/semana?) _____
 Não
08. Qual a embalagem que vende mais?
 1 Kg
 2 Kg
 1/2 Kg
09. Que o senhor acha da idéia de vender arroz em pacotes de 1/2 Kg?

10. Onde o senhor compra o arroz que vende?

- Obs: _____

- Nome da Firma: _____
- Endereço: _____
- Pessoa contactada: _____
- Data: ___/___/___.

PLANO DE ESTÁGIO

ALUNA: **Vânia Cristina Pereira Freitas**

1. LOCAL DE ESTÁGIO: CEAG/PB - Centro de Apoio à pequena e Média Empresa - Escritório de Campina Grande

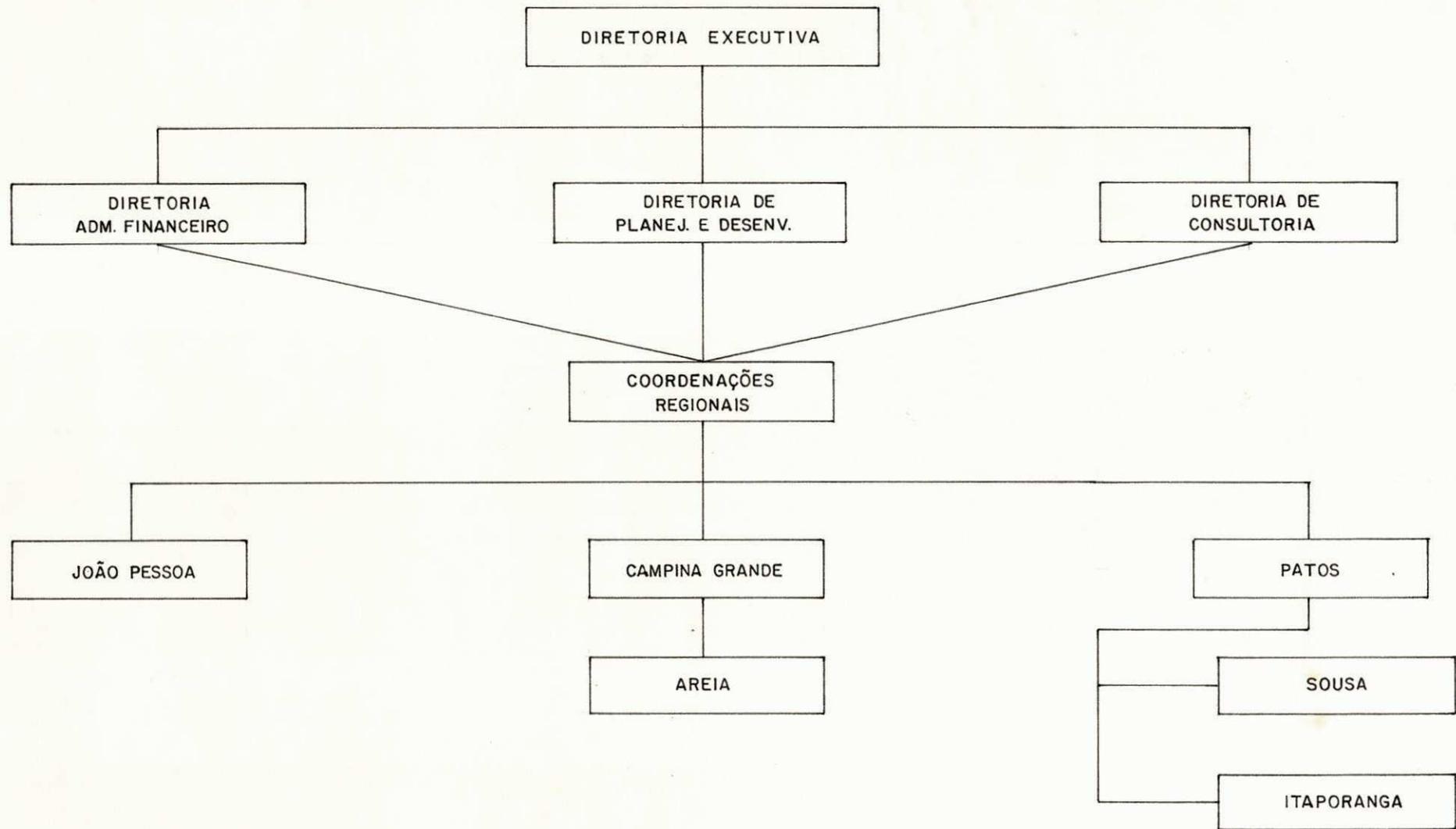
2. PERÍODO DE ESTÁGIO

O estágio foi realizado em 468 horas, no período de 13 de fevereiro de 1984 a 31 de julho de 1984 demonstrado no quadro abaixo.

MESES	TOTAL DE DIAS ÚTEIS NO MÊS	TOTAL DE HORAS POR DIA	TOTAL DE HORAS POR MÊS
FEVEREIRO	13	4	52
MARÇO	20	4	80
ABRIL	20	4	80
MAIO	22	4	88
JUNHO	20	4	80
JULHO	22	4	88
T O T A L			468

HORÁRIO ESTABELECIDO: Ao estagiário é exigido o cumprimento de 20 horas semanais, sendo 40 horas diárias.

I.4 - ORGANOGRAMA GERAL



ORGANOGRAMA REGIONAL

ESCRITÓRIO DE CAMPINA GRANDE

