

125-22.

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - UFPB
CENTRO DE HUMANIDADES - CH
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E FINANÇAS - DEF

CURSO: BACHARELADO EM ECONOMIA

RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO

AÉLSON DANTAS DA SILVA

CAMPINA GRANDE - PB

= Setembro, 1989 =



Biblioteca Setorial do CDSA. Julho de 2023.

Sumé - PB

AÉLSON DANTAS DA SILVA

CURSO DE ECONOMIA

C A M D E S A :

MERCEDES BENZ e TOYOTA

Professor Orientador : MARIA DE LOURDES F. AGRA

Diretor Administrativo: JOSÉ LAELSON

CAMPINA GRANDE - PB

= Setembro, 1989 =

DEDICATÓRIA:

Às plantas e animais

AGRADECIMENTOS

Queremos agradecer o resultado deste trabalho àqueles que com sua compreensão, indiferença, ajuda e apoio participaram na elaboração do mesmo. O resultado deste trabalho faz parte de uma tarefa complementar do Curso de Ebonomia.

INTRODUÇÃO

Concisão, simplicidade, clareza e objetividade foram as características únicas e principais que nortearam e colaboraram para a elaboração deste trabalho.

Nosso estágio teve uma curta mas valiosa gestação, pois não seria possível utilizar o tempo que tínhamos disponível para percorrer todos os setores da empresa, uma vez que a própria direção da empresa não consentia que tivéssemos acesso a todas as suas repartições, por motivos que a direção alegava de que iríamos incorrer numa desvirtualização de suas atividades normais e rotineiras.

Mesmo assim, nos foi possível adquirir um pouco de experiência, no campo empresarial, e versando o mundo prático dos compêndios teóricos que a Universidade se propõe a nos fornecer durante a nossa permanência naquela instituição.

Começando a relatar a experiência pela passagem dos três departamentos entre os demais da empresa, certamente os três mais importantes em que seja possível encontrar aspectos econômicos com conotações administrativas, vamos descrever a experiência vivida pela passagem destes três departamentos e apresentar um esboço prático e teórico de cada um deles, mostrando o funcionamento e a importância no conjunto da empresa e esta, como unidade econômica, sua importância microeconômica, prestadora de serviços comercial e conserto de veículos automotores e similares.

DEPARTAMENTOS

1 - DEPARTAMENTO DE VENDAS

Sem dúvida, o mercado é um aspecto muito importante para este departamento, pois ele é constituído por todos aqueles clientes e clientes em potencial, localizados nas praças que compõem sua área demarcada.

Para que este mercado possa ser adequadamente trabalhado é necessário que se conheçam antes os tipos e características dos clientes nele existentes, o seu potencial de absorção de caminhões e ônibus e, finalmente, os segmentos de mercado em que estes clientes atuam.

Todas estas informações, paulatinamente obtidas, possibilitarão finalmente a elaboração da Previsão de Vendas, a qual poderá servir de base para o planejamento das atividades da empresa.

Definidas as informações sobre o mercado e suas fontes, caracteriza-se a necessidade de um conhecimento mais detalhado do mesmo, o qual, normalmente, é constituído por ramos de atividades diversificados, sensíveis, de forma comum ou isoladamente, às mudanças econômicas, financeiras, climáticas e de legislação, exigindo, portanto, um constante e rigoroso acompanhamento.

Em qualquer situação de mercado é sempre recomendável se evitar a concentração de empresa em alguns poucos segmentos, uma vez que haveria o risco de se criar dependência e de se ficar vulnerável a qualquer alteração dos mesmos.

O sucesso da empresa depende do conhecimento que se tem do potencial de mercado e seus principais segmentos, das

necessidades de seus clientes e dos serviços e produtos colocados à disposição dos mesmos, da sua capacidade para aproveitar as oportunidades e mesmo minimizar os efeitos das ações da concorrência ou de outros fatores que possam afetar negativamente as vendas.

Somente a partir deste conhecimento e de uma eficiente assistência aos clientes é que se poderá conciliar os serviços e produtos disponíveis com as necessidades do mercado. Para que os produtos tecnicamente estejam disponíveis aos clientes no momento certo é indispensável a elaboração de uma consistente Previsão de Vendas.

Estabelecido o potencial e efetuada a segmentação do mercado, a etapa seguinte compreende a preparação da Previsão de Vendas, a qual possibilitará a elaboração de:

- . confirmação da demanda real e ajuste/informação da demanda prevista;
- . planejamento financeiro semestral da concessão e eventuais;
- . medidas de ajustamento ou reestruturação da equipe de vendas.

Existem diversos métodos para elaboração da previsão de vendas, os quais podem se basear em fórmulas matemáticas ou no conhecimento e experiência de quem participa da sua elaboração.

2 — DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO DE PEÇAS

As atividades executadas neste departamento são orientadas por um sistema denominado KARDEC, em que estão relacionados todos os itens referentes a peças de veículos automotores. Por meio deste sistema, é possível se fazer um levantamento completo dos estoques existentes e das peças já comercializadas ou que estão para ser comercializadas.

O sistema KARDEC é composto por fichas representadas em cada um dos itens — peças — que acompanham a evolução do fluxo de vendas das peças. Mensalmente se faz uma avaliação dos estoques de peças e constata-se qual dos itens que mais vêm sendo comercializados para sua futura reposição.

A ficha estatística, examinada mensalmente, fornece um diagnóstico dos itens — peças — que melhor vêm tendo um melhor desempenho favorável nas vendas para em seguida fazer a reposição imediata dos estoques destes itens, evitando assim o estoque de peças que encontram-se encalhadas.

Este departamento encontra-se supervisionado pelo Departamento Financeiro, pois há um fluxo de vendas e, portanto, entrada de dinheiro que precisa ser conferido com os dados da contabilidade, funcionando no Departamento Financeiro, através das demais vias das notas fiscais emitidas.

A administração de peças é um conjunto de atividades desenvolvidas para garantir um fluxo contínuo e uniforme das compras e das vendas de peças, controlando e adequando a boa organização dos estoques que permitem uma série de vantagens, como:

- . reduzir e anular as perdas;
- . possibilitar e conhecer a quantidade necessária de peças para um determinado período;

- . evitar compras desnecessárias;
- . assegurar o suprimento oportuno e conveniente.

O conhecimento periódico das quantidades de peças existentes na empresa facilita a avaliação exata dos estoques, indica a quantidade necessária de compras para um determinado período, e garante a rotação uniforme, produtiva e racional das peças vendidas.

Vamos apresentar os três métodos de controle unitário dos estoques, através de fichas. Todos têm como base a contagem e já foram testados e aprovados por muitas empresas.

2.1 — Método de Avaliação de Vendas

Controle simples, basta realizar uma contagem, periódica e regular, das peças existentes, registrando os resultados em fichas.

Calculando-se a diferença entre o estoque atual e o estoque anterior mais as entradas, pode-se conhecer as quantidades de peças existentes nas prateleiras e o que foi supostamente vendido.

2.2 — Método das Fichas Simples

Controle simples e eficiente, através de conferências diárias de vendas, feitas pelas notas de venda, considerando devoluções e transferência de peças.

Quando a contagem física é feita, mensalmente, o estoque físico deverá corresponder ao indicado nos registros. Acusando erros, furtos ou falhas de lançamento, prevalece a contagem física.

2.3 – Método da Ficha de Prateleira

Destina-se a controlar as fichas no próprio local em que estiverem estocadas, registrando-se em uma ficha a movimentação das entradas e saídas que fornece o saldo existente.

3 — DEPARTAMENTO FINANCEIRO

Este departamento é responsável pelas atividades relacionadas com a procura e administração de dinheiro.

Para atender a essas responsabilidades, o Departamento Financeiro deve:

- . manter contatos bancários;
- . efetuar pagamentos e recebimentos diversos;
- . calcular a disponibilidade de dinheiro para efetuar os pagamentos;
- . divulgar balanços e balancetes da empresa;
- . preencher cheques;
- . fazer a contabilidade da empresa.

O Caixa, onde são registradas as entradas e saídas de dinheiro, tem como objetivos:

- . analisar, individualmente, as contas de entradas e saídas financeiras;
- . prever, com certa margem de segurança, as operações financeiras de um determinado período;
- . administrar e controlar financeiramente a empresa através de informações precisas.

O sistema de controle de caixa é constituído do Boletim de Caixa e do Controle Individual de Contas.

O Boletim de Caixa tem por finalidade registrar diariamente as operações de entrada e saída de dinheiro.

O Controle Individual de Contas permite a análise mensal de cada uma das contas de receitas e despesas. Seu objetivo é: lançar as contas para, ao final do mês, poder-se analisar

sar as contas de receitas e despesas, com visão crítica do movimento financeiro e do fluxo do caixa da empresa num determinado período.

CONCLUSÃO

Com a conclusão deste relatório, ficou a certeza de que mais uma etapa do Curso de Economia foi concluída, propiciando um conhecimento prático e satisfatório fora do compêndio da Universidade.

Devido ao pequeno espaço de tempo, não nos foi possível abrangermos a totalidade do funcionamento da empresa, bem como seus respectivos conhecimentos, mas o pouco contato nos possibilitou a chance de conhecer o lado prático e objetivo do Curso de Economia.

A empresa foi para nós o campo de atuação mais gratificante, pois a parte prática nos condiciona a uma realidade não vivida na Universidade.

O contato com a realidade prática e a participação direta nos trabalhos da empresa foi bastante gratificante, trazendo-nos experiência imensurável pelo fato de que esta foi uma das poucas oportunidades de ser aplicado os conhecimentos que a muito não havia uma forma de utilizá-los.