

POLLYANA PRUDENTE BATISTA GARCEZ



## LOGÍSTICA DE DISTRIBUIÇÃO (CASO DA POLLY TUBOS)

Monografia apresentada como requisito parcial para conclusão do Curso de Administração com Habilitação em Administração Rural da FACER - Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba.

Orientador:  
Ms. Mário Lúcio de Ávila

26473  
5004

Tombo nº	8419
Classif.:	A-658.2
Ex.:	1 POLLYANA GARCEZ 2003
Origem:	d
Data:	11.03.04

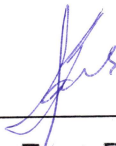
RUBIATABA  
GOIÁS – BRASIL  
2003

Adm emp  
Logística

POLLYANA PRUDENTE BATISTA GARCEZ

**LOGÍSTICA DE DISTRIBUIÇÃO  
(CASO DA POLLY TUBOS)**

APROVADA em: 10 / 12 / 03.



---

Enoc Barros da Silva  
FACER



---

Leonardo Marçal Nogueira  
FACER



---

Mário Lúcio de Ávila  
FACER  
(Orientador)

RUBIATABA

GOIÁS – BRASIL



Dedico este trabalho a minha família que tem me dado todo apoio para o meu crescimento acadêmico, ao meu amado Gerson que tem me dedicado muito amor, aos meus colegas de sala que tem seguido junto comigo nesta jornada e aos meus professores em especial por terem contribuído ricamente na minha vida acadêmica.

Agradeço a DEUS, criador onipotente e onisciente, pelo dom divino da vida e pela graça de viver.

Aos meus familiares, que ombrearam comigo este desafio o qual seria impossível superá-lo sem a dedicação, apoio e compreensão de todos.

Ao meu amado que surgiu em um momento ímpar para fazer parte da minha vida e de minha história acadêmica.

Aos meus professores, colegas e amigos, que compartilharam comigo uma grande parcela de suas vidas nesta caminhada do saber.

A todos que de uma forma ou de outra acreditaram no meu potencial, muito obrigada!

Pollyana

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO .....	06
------------------	----

### CAPÍTULO I

1. LOGÍSTICA .....	07
1.1. Informação sobre logística .....	07
1.2. Capacidade logística de distribuição .....	09
1.3. Utilização da logística como ferramentas .....	11
1.4. Logística e tecnologia .....	14

### CAPÍTULO II

2. REDE DE DISTRIBUIÇÃO .....	16
2.1. Políticas de distribuição .....	18
2.2. Levantamento de rota de viagem .....	19
2.3. Administração do transporte .....	23
2.4. Administração de custos .....	23

### CAPÍTULO III

3. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA .....	26
4. TAREFAS REALIZADAS NOS ESTÁGIOS SUPERVISIONADOS .....	30
CONCLUSÃO .....	34
ANEXOS .....	36
BIBLIOGRAFIA .....	48

## INTRODUÇÃO

A presente monografia relata alguns aspectos da política de distribuição da Empresa Polly Tubos, disponibiliza algumas informações sobre logística e a utilização de suas ferramentas para melhor desempenho empresarial. E ainda propõe a utilização dos recursos tecnológicos da logística, a fim de melhorar a qualidade da distribuição do produto, como também o planejamento e execução das atividades, tanto na fabricação quanto na comercialização do mesmo.

Ao analisar e avaliar a problemática da Empresa quanto ao interesse na construção de rotas mais eficazes para a distribuição de seu produto (mangueira), a fim, de expandir sua área de atendimento. Este trabalho monográfico faz uma análise teórica do assunto, embasado nas opiniões de autores como: John Francis Magee, Sérgio Roberto Dias, Ronald H. Ballou, Marco Aurélio P. Dias, Antônio Galvão Novaes e Antônio Carlos Alvarenga.

Por meio do embasamento teórico, várias sugestões são sutilmente apresentadas, com o intuito de oferecer um suporte confiável para as novas adequações, bem como, nortear as inovações já implantadas na Indústria de tubos de polietileno.

Além das pesquisas bibliográficas, são empregadas também pesquisas exploratórias, por meio das quais são realizadas algumas visitas, entrevistas e sondagem, abrangendo 10% (dez por cento) dos clientes com o propósito de aproveitar suas sugestões no desempenho de novos canais de distribuição.

## CAPÍTULO I

### 1. LOGÍSTICA

#### 1.1. Informação sobre logística

*“A logística é uma ciência administrativa cuja finalidade é maximizar a importância econômica dos produtos ou matérias-primas, tendo-os ou fazendo com que estejam aonde são necessários na hora certa, a um custo mínimo possível”.*

*(MAGEE, 1977).*

Segundo DIAS, Marco Aurélio (1993), A origem do termo “logística” vem do francês *loger*, que significa alojar, prover, introduzir. A prática da logística começou mais profissional e detalhadamente estudada, pela área militar no século XIX, e pode ser definida de duas maneiras:

a – é a soma de atividades que visam maximizar o resultado de uso de matérias, desde a sua origem até sua oferta no produto de venda, aí já transformadas em produtos acabados;

b – é a atividade que visa coordenar o fluxo de materiais, produtos e serviços, através do uso de equipamentos e mão-de-obra especializada, chegando sua responsabilidade até o serviço de pós-venda, enfatizando a minimização de custos, a satisfação do consumidor e a conquista de vantagem competitiva.

Já na visão de BALLOU (1993), A logística empresarial trata de todas atividades de movimentação e armazenagem, que facilitam o fluxo de produtos desde o ponto de aquisição da matéria-prima até o ponto de consumo final, assim como, dos fluxos de informações que colocam os produtos em movimento, com propósito de providenciar níveis de serviços adequados aos clientes a um custo razoável.

Portanto, a definição de logística é bastante ampla e interpretada de diversas formas, dependendo da visão empresarial e da atividade para qual está sendo aplicada. E também das políticas burocráticas da organização, pois implica tanto o suprimento físico como a distribuição física da empresa.

A logística é também um setor que atua sobre os problemas concretos da empresa, como por exemplo: os produtos a serem transportados, prazos de entrega, níveis de estoque, depósitos e outros. Sendo assim, tanto a logística de suprimento quanto a de distribuição física depende, para sua boa conceituação e implementação, da correta representação e análise da rede.

Para NOVAIS e ALVARENGA (1994), Rede logística é a representação físico-espacial dos pontos de origem e destino das mercadorias, bem como de seus fluxos e demais aspectos relevantes, de forma a possibilitar a visualização do sistema logístico no seu todo. Segundo o autor, o conceito de rede é um conjunto de nós (ponto de origem e destino) que devem ser atendidos através de ligações (meios de transportes existentes), nas quantidades pré-estabelecidas, etc.

O desenho abaixo tenta representar de forma concreta este conceito que também pode ser bastante abstrato.



Por meio da logística o empreendedor tem maior chance de melhoramento em seu desempenho empresarial. Pois ela auxilia a administração na promoção do melhor nível de rentabilidade nos serviços de distribuição aos clientes

e consumidores através do planejamento, organização e controles efetivos para as atividades que visam facilitar o fluxo de produtos.

Por meio de um planejamento o empresário consegue organizar o seu negócio, identificar e tirar o melhor proveito das oportunidades com que se depara constantemente. O planejamento norteia o caminho a ser seguido pelo empreendedor em busca de atingir suas metas, através de uma seleção de alternativas a serem adotadas pela empresa.

Já o planejamento financeiro, é utilizado para demonstrar a viabilidade do negócio e sua rentabilidade, o qual é também, de extrema utilidade para o próprio empresário. Com ele torna-se possível acompanhar e avaliar o andamento do negócio ajustando-o conforme o necessário.

O planejamento é um sistema da logística impreterivelmente necessária na empresa. No caso de organização com mau planejamento, não é possível ter uma perspectiva de futuro, tornando assim, muito mais difícil atingir seus objetivos pela má operação de seus serviços.

## **1.2. Capacidade logística de distribuição**

DIAS, Sérgio Roberto (1993), afirma que como todos os outros sistemas a distribuição de produtos também necessita de um mecanismo de controle. Alguns recursos, mesmo simples podem auxiliar bastante a análise do cumprimento ou não da capacidade de distribuição.

Algumas informações são muito importantes para a orientação e controle do sistema de distribuição:

a - desenvolvimento da clientela, isto é, aumento da participação nas vendas do intermediário;

b - pulverização de riscos, ou seja, aumento do número de clientes, com eventual redução do tamanho médio do pedido;

c - receptividade do cliente à oferta, usando-se a relação visitas efetuadas por visitas produtivas.

Na área de atuação das vendas, ainda existem alguns indicadores mais comuns de que pode lançar mão como:

a - vendas globais por região;

b - vendas por tipo de intermediário e região;

c - número de clientes por tipo e região;

d - número de clientes novos por tipo e região;

e - numero de pedidos;

f - tamanho médio do pedido;

g - número de clientes perdidos (para a concorrência);

h - número de clientes desativados (por diversos motivos).

Quanto ao nível de serviços é importante manter o controle, quanto ao número de entregas "normal", atrasadas e parceladas; devoluções, custo de estoque, armazenagem e transporte. Porém, junto aos grandes clientes é fundamental um maior controle dos níveis de estoque, pois, os volumes altos, às vezes, identificam problemas sérios, seja de especulação exagerada, de venda mal feita ou de giro baixo. Em qualquer das situações deve-se tomar alguma providência.

O mecanismo de controle deve ser mantido atentamente também em outras áreas de atuação da logística como: propaganda e promoções de vendas, preços, nível de contato, crédito e cobrança.



Os controles podem ser parciais ou setoriais e integral. O importante é que sejam realizados, a partir de plano de marketing, planos de orçamento, e todas as variáveis do composto mercadológico.

Uma função de decisões estratégicas da empresa produtora é a amplitude do sistema de distribuição: as quais podem adotar uma distribuição direta, quando aborda diretamente o usuário ou consumidor final; e a definição dos segmentos geográficos abordados, juntamente com o grau de penetração e ocupação de mercado a que pretende executar.

Para um correto encaminhamento da decisão sobre que estratégia de sistema de distribuição utilizar o fabricante deverá reunir também, tão detalhadas e confiáveis quanto possíveis, informações básicas quanto ao cenário econômico, quantificação e qualificação de mercado, estudo das forças e fraquezas da concorrência e da empresa, definição de objetivos e formas de distribuição.

### 1.3. Utilização da logística como ferramentas

*"Não existe talvez nenhuma razão mais importante para um jovem do que a perspectiva de um bom emprego ou, para o executivo ambicioso, do que a perspectiva de uma posição melhor. A maioria das firmas de serviços ou agências e instituições governamentais, assim como todas empresas privadas, necessitam do auxílio de um especialista em logística em variados graus".*

(BALLOU, 1993).

A Administração da Polly Tubos também tem esta visão, por isto está empenhada na ampliação de conhecimentos sobre a logística, com o intuito de usá-la como ferramentas para o crescimento de sua política de distribuição.

Com o auxílio da logística a empresa pretende aumentar seu estoque, administrar melhor seu material e ampliar sua rede de vendas, atendendo assim as expectativas de mercado.

De acordo com a demanda a Polly Tubos procura estabelecer uma administração de seus materiais coordenando a movimentação de suprimentos de acordos com as exigências de mercado. Procurando prover o material certo, no instante correto e em condições utilizável, com um custo mínimo.

Quando o estoque do material necessário para a produção parece insuficiente, imediatamente são tomadas as providências necessárias de modo a realizar seu suprimento. Em seguida a atenção administrativa é voltada especialmente para os clientes procurando acelerar os pedidos e a distribuição do produto. Desta forma, a indústria mantém o equilíbrio entre a compra, fabricação e venda.

O enfoque apropriado para controlar os níveis de estoque são cuidadosamente desenvolvido a partir do padrão particular de demanda que o produto apresenta. A fabricação do produto é realizada com base nas encomendas, com uma quantidade não muito alta excedendo para o caso de uma solicitação imprevista.

O produto fabricado pela empresa Polly Tubos são tubos de polietileno (mangueiras) e para atender as diversas finalidades de utilização destes, possuem as seguintes medidas:

a –  $\frac{1}{2}$ " x 1,5mm ( Meia polegada de diâmetro por um e meio milímetro de espessura);

b –  $\frac{1}{2}$ " x 2,0mm (Meia polegada de diâmetro por dois milímetros de espessura);

c –  $\frac{1}{2}$ " x 2,5mm (Meia polegada de diâmetro por dois e meio milímetros de espessura);

d –  $\frac{3}{4}$ " x 1,5mm (Três quarto de polegadas de diâmetro por um e meio milímetros de espessura);

e –  $\frac{3}{4}$ " x 2,0mm (Três quarto de polegadas de diâmetro por dois milímetros de espessura);

f –  $\frac{3}{4}$  " x 2,5mm (Três quarto de polegadas de diâmetro por dois e meio milímetros de espessura);

g –  $\frac{3}{4}$  " x 3,0mm (Três quarto de polegadas de diâmetro por três milímetros de espessura);

h – 1" x 2,0mm ( Uma polegada de diâmetro por dois milímetros de espessura);

i – 1" x 2,5mm (Uma polegada de diâmetro por dois e meio milímetros de espessura);

j – 1" x 3,0mm (Uma polegada de diâmetro por três milímetros de espessura);

k –  $1\frac{1}{4}$ " x 3,0mm ( Uma polegada e um quarto de diâmetro por três milímetros de espessura);

l –  $1\frac{1}{4}$ " x 4,0mm ( Uma polegada e um quarto de diâmetro por quatro milímetros de espessura);

m –  $1\frac{1}{2}$ " x 3,0mm (Uma polegada e meia de diâmetro por três milímetros de espessura);

n –  $1\frac{1}{2}$ " x 4,0mm ( Uma polegada e meia de diâmetro por quatro milímetros de espessura);

o – 2" x 3,0mm (Duas polegadas de diâmetro por três milímetros de espessura);

p – 2" x 4,0mm (Duas polegadas de diâmetro por quatro milímetros de espessura);

q – 3" x 5,0mm ( Três polegadas de diâmetro por cinco milímetros de espessura).

Após serem efetivadas as solicitações de mercadorias são devidamente cadastrados os pedidos, e realizada as atividades de fabricação do produto. São selecionados vários pedidos de uma mesma cidade ou região, logo que completa uma carga é realizado o seu carregamento para logo mais ser transportado para os seus devidos destinos – o consumidor.

A Polly Tubos também comercializa seus produtos (mangueiras) no município sede (Rubiataba) e para os municípios vizinhos. Normalmente o comércio local e regional é feito em menor quantidade, e sempre tem o produto de pronta entrega. O transporte neste caso é feito pelo próprio cliente ou pela Empresa, depende da quantidade comprada ou da necessidade no momento.

Os produtos fabricados pela Polly Tubos embora sejam volumosos, não ocupam muito espaço para o armazenamento, por serem mangueiras, também dispensa o uso de embalagens. As mangueiras são enroladas e empilhadas, colocando os rolos menores dentro dos maiores, desta forma pode armazenar uma maior quantidade em um espaço menor.

#### 1.4. Logística e tecnologia

*“A menção da palavra tecnologia traz à mente termos como robótica, computadores, raios laser, fibras óticas, inteligência artificial, sistemas especialistas, just-in-time, comunicação por satélite e ônibus espacial. Algumas destas novas tecnologias terão profundo impacto na forma com que a função logística será exercida no futuro”.*

(BALLOU, 1993).

BALLOU (1993), faz uma observação pertinente da relevância tecnológica na logística. Já no século XXI, mais do que nunca, pode-se comprovar isto. Atualmente o computador é uma ferramenta indispensável na logística, com o seu auxílio pode-se: planejar, executar, fazer balanço, prestar contas e etc., tudo de forma mais organizada, rápida e fácil. Além de proporcionar uma melhor comunicação e as informações necessárias ao bom desempenho da empresa.

O uso do computador na logística tem também muita utilidade no campo operacional na programação do carregamento e planejamento de rotas dos caminhões, o que é indispensável para a segurança do sistema de transporte empresarial atual. Através da informática também é possível manter o controle de

estoques, monitoramento das atividades realizadas dentro da organização e registro dos pedidos, permitindo uma maior agilidade no atendimento.

Afinal, o aceleramento tecnológico vem promovendo profundas transformações no mercado, nas áreas da comunicação, informação, produção, etc. Mesmo porque a economia mundial está na origem de um novo padrão de competição globalizado, em que a capacidade de gerar inovações em intervalos de tempo cada vez mais reduzidos é de vital importância para as empresas e comércio.

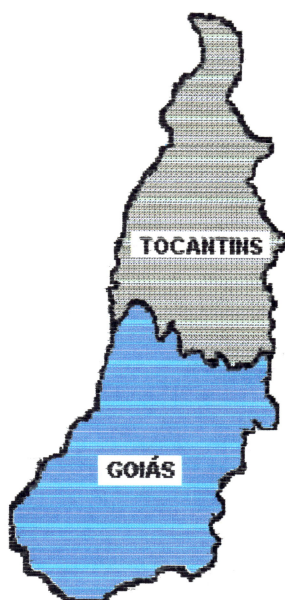
A utilização dos recursos tecnológicos na empresa introduz maior racionalidade e flexibilidade nos processos produtivos, tornando-os mais eficientes quanto ao uso de capital, trabalho e recursos naturais.

Propiciam, ao mesmo tempo, o surgimento de meios e ferramentas para produção e comercialização de produtos e serviços, inovadores, bem como novas oportunidades de investimento.

## CAPÍTULO II

### 2 . REDE DE DISTRIBUIÇÃO

As distribuições Regionais da Empresa Polly Tubos, englobam os Estados de Goiás e Tocantins.



A fábrica é centralizada em Rubiataba e atende às cidades regionais localizadas nos seus entorno.

A Polly Tubos trabalha com a modalidade CIF (cost, insurance, freight = custo, seguro, frete), nesta modalidade, a indústria vende o produto e se encarrega do transporte e entrega do mesmo até o destinatário final.

O transporte está vinculado às ligações entre a empresa e seus inúmeros pontos de venda, utilizando o modo rodoviário. O modo rodoviário é o mais expressivo no transporte de cargas no Brasil e atinge praticamente todos os pontos do território nacional.

Hoje, a malha rodoviária nacional se apresenta bastante deteriorada, com extensos trechos necessitando de recursos maciços para sua recuperação, prejudicando bastante os transportes rodoviários de mercadorias, aumentando os tempos de viagem, encarecendo os custos operacionais e também favorecendo acidentes nas estradas.

O sistema de transporte dos produtos envolve o deslocamento entre dois pontos e a distribuição direta, ou entrega, em que os veículos servem vários destinos numa única viagem. A transferência corresponde ao deslocamento de produtos entre um único ponto de destino da Polly Tubos, onde o veículo transporta uma carga completa pré-destinada a uma determinada rota.

Em contrapartida, a distribuição direta é o deslocamento dos produtos a partir da fábrica aos seus diversos destinos, executado numa única viagem. Na Polly Tubos, o veículo cumpre um roteiro onde a rota foi pré-determinada pela expedição de entregas, em vários clientes numa única viagem.

O transporte rodoviário apresenta variações nos tempos de viagem, e por situações adversas. Dentre elas, a quebra do veículo, exigindo algumas vezes um certo tempo para o conserto, devido ao péssimo estado da malha rodoviária nacional, o tempo de parada em cada cliente e a demora excessiva na recepção das mercadorias.

Portanto, já não basta transportar a carga da indústria para o ponto de venda, garantindo ao mesmo tempo sua integridade. O fator confiabilidade, representado pelo respeito aos prazos de entrega, vem sendo cada vez mais exigido pelos clientes.

O objetivo do transporte é o deslocamento dos produtos da empresa até o consumidor, respeitando as restrições de integridade de carga e de confiabilidade (prazos).

Para planejar o transporte é necessário conhecer as características ou parâmetros da carga, os principais elementos são:

a – Peso e volume: o peso de cada unidade de carga é importante, pois a colocação da carga no veículo é cuidadosamente inspecionada visando a freqüente série de acidentes que devem ser evitados. Procura-se também respeitar o volume que está associado ao peso da carga através da densidade, com a carga no limite de altura autorizado por lei.

b – Dimensões da carga: Normalmente é relacionada com as dimensões da carroceria do veículo, onde as mercadorias possuem muito volume e pouco peso, sendo assim, as possibilidades de aproveitamento de espaço bem manejadas. Porque o produto fabricado e transportado (mangueiras), tem várias medidas podendo colocar uma dentro das outras, colocando assim, uma maior quantidade de forma organizada.

## **2.1. Políticas de distribuição**

Segundo DIAS, Sérgio Roberto (1993), existem muitos fatores a serem considerados quando se seleciona o transporte. Diversas pesquisas mostram que o tempo médio para entrega e sua variabilidade são algumas das mais importantes. O tempo para a entrega é considerado geralmente como o tempo médio necessário para transportar a carga do ponto de origem até seu destino.

Variabilidade refere-se às diferenças normalmente encontradas entre os carregamentos, onde todas as entregas que têm os mesmos pontos de origem e destino e que são feitas pelo mesmo veículo de transporte não têm a mesma duração, variando seus tempos devido a causas climáticas, congestionamentos de tráfego, número de paradas e diferenças nos tempos necessários para consolidar as cargas.

A variação do tempo de trânsito mede a incerteza no desempenho do transportador. Embora a Polly Tubos utiliza a sua própria frota para atender sua demanda, o prazo médio das entregas de mercadorias da empresa após a



confirmação dos pedidos de sua clientela é de aproximadamente 15 (quinze) dias úteis.

Nenhuma empresa utiliza o sistema total de transportes a ponto de gerar dados suficientes para uma comparação confiável em larga escala.

Entretanto, a Polly Tubos deseja melhorar o desempenho de seu canal de distribuição provendo reduzir seus custos e satisfazer seus clientes, atendendo sua demanda com maior agilidade.

Entregas atrasadas ou mercadorias em más condições resultam em inconvenientes para o cliente, ou mesmo em maiores custos de estoques, devido à maior quantidade de faltas ou pedidos extras, que ocorrem quando reposições programadas, antecipadamente não são recebidas como planejado.

A Polly Tubos espera ganhar melhor desempenho operacional, maior disponibilidade e capacidade de transporte e menores custos.

Ao mesmo tempo, parte da flexibilidade financeira é sacrificada, pois a empresa deve investir numa capacidade de transporte ou deve comprometer-se com um arranjo contratual de longo prazo. Como o serviço de carga elevado é mais econômico para a empresa possuir o seu próprio serviço de transporte do que contratá-lo.

A Polly Tubos, na maioria das vezes, despacha suas mercadorias para uma determinada rota, e ao mesmo tempo aciona seus fornecedores existentes nesta rota para que após entregar suas mercadorias aos seus clientes, possa imediatamente se deslocar para o fornecedor mais próximo; com intuito de retornar para seu estabelecimento trazendo mais matéria-prima, provendo assim a redução de seus custos.

## **2.2. Levantamento da rota de viagem**

A Polly Tubos comercializa seus produtos no estado de Goiás nas cidades de:

Alto Horizonte, Amaralina, Anicuns, Anápolis, Aragarças, Barro Alto, Bela Vista, Bom Jesus, Brasília, Caçu, Campinaçu, Campos Verdes, Campinorte, Carmo do Rio Verde, Catalão, Ceres, Colinas, Cristalina, Crixás, Estrela do Norte, Faina, Formoso de Goiás, Goiânia, Goianésia, Goiás Velho, Guapó, Guaraita, Guarinus, Heitorai, Hidrolina, Inhumas, Ipameri, Ipiranga, Iporá, Itauçu, Itaguaru, Itapuranga, Itapaci, Itaberaí, Itumbiara, Jaraguá, Jataí, Luziânia, Mara Rosa, Minaçu, Mineiros, Montividiu do Norte, Morro Agudo, Morrinhos, Mossâmedes, Mozarlândia, Mundo Novo, Niquelândia, Nova América, Nova Crixás, Nova Glória, Nova Iguaçu, Nova Veneza, Palmeirópolis, Petrolina, Pilar de Goiás, Piracanjuba, Pires do Rio, Porangatu, Rialma, Rianápolis, Rio Verde, Rubiataba, Santa Isabel, Santa Helena, Santa Rosa, Santa Tereza, Santa Terezinha, São Francisco, São Luis do Norte, São Miguel do Araguaia, São Patrício, Taquaral, Trindade, Trombas, Uirapuru, Uruaçu, Uruana, Uruíta e Varjão.

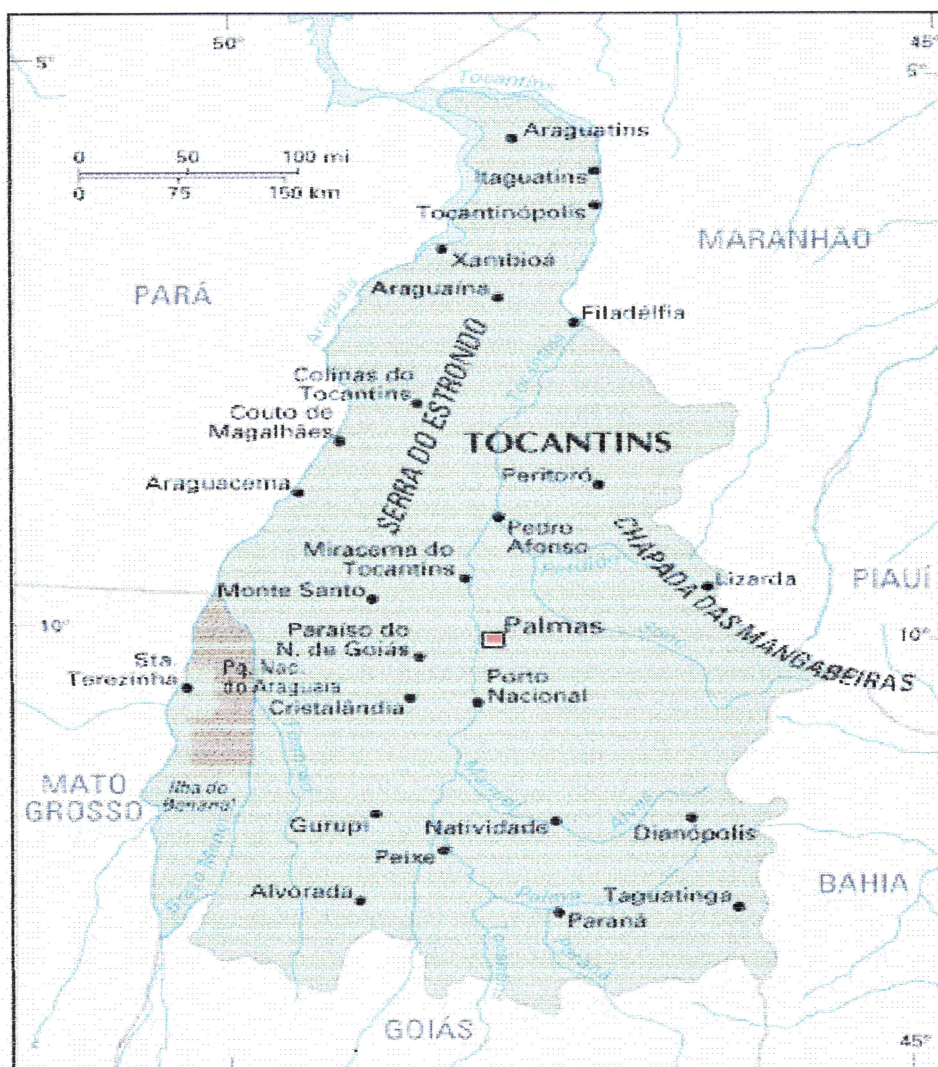


**OBS:** Ipiranga é a cidade mais próxima onde a Polly Tubos faz entregas de seus produtos, situada a 13 Km de Rubiataba-GO (Sede).



A Polly Tubos, também comercializa seus produtos no estado do Tocantins nas cidades de:

Aliança, Alvorada, Araguacema, Araguaína, Araguaçu, Araguatins, Barrolândia, Cariri, Colinas do Tocantins, Colméia, Couto de Magalhães, Cristalândia, Dianópolis, Divinópolis, Duerê, Fátima, Figueirópolis, Filadélfia, Formoso do Araguaia, Fortaleza do Tabacão, Guaraí, Gurupi, Itaguatins, Lagiado, Lizarda, Miracema do Tocantins, Miranorte, Monte Santo, Natividade, Nova Rosalândia, Palmas, Paraíso do Norte de Goiás, Paraná, Pedro Afonso, Peixe, Peritoró, Pium, Porto Nacional, Santa Terezinha, Taguatinga, Taquaralto, Tocantinópolis, Vanderlândia e Xambioá.



**OBS:** Araguatins é a cidade mais distante onde a Polly tubos faz entregas de seus produtos, situada a 1252 Km de Rubiataba-Go (Sede).



### **2.3. Administração do transporte**

A administração de transporte é o braço operacional da função de movimentação realizada pela empresa.

Sua principal responsabilidade é garantir, todo dia, que as operações de transporte sejam executadas eficaz e eficientemente.

O principal problema com que o gerente de transporte confronta inicialmente é a seleção do operador que vai transportar as mercadorias da empresa. Entretanto, a Polly Tubos tem em seu quadro de funcionários um motorista treinado e capacitado para atuar em suas atividades.

O transporte é um dos componentes de custo que, juntamente com o custo de produção, venda e outros, compõe o custo agregado do produto.

À medida que o transporte se torna mais eficiente e oferece melhor desempenho, a sociedade beneficia-se de melhor padrão de vida.

O custo do transporte é a soma de todos os custos relevantes ao carregamento em questão. Os custos relevantes incluem itens como combustível, mão-de-obra, manutenção, depreciação do equipamento e custos administrativos.

As comparações dos custos com o propósito de seleção do serviço de transporte são feitas a partir dos gastos reais que vão refletir diretamente no transporte da mercadoria (mangueiras), na distância e na direção do carregamento.

A melhor alternativa é balancear os custos de estoque com o custo de transporte, de forma a encontrar o mínimo custo total.

### **2.4. Administração de custos**

Para NOVAIS e ALVARENGA (1994), os custos de transportes são diretos e indiretos; onde os diretos são aqueles que relacionam diretamente com a função produtiva que se confunde com a função de transportar, são eles:

depreciação do veículo, remuneração do capital, salário e gratificação de motoristas e ajudantes, combustível, lubrificação, pneus, licenciamento; estas despesas estão diretamente relacionadas à atividade produtiva.

E os custos indiretos são despesas que não se relacionam diretamente com a produção e operação dentre eles: a contabilidade da empresa, o setor de pessoal, a administração, finanças e cobranças.

Os custos diretos podem ser divididos em custos fixos e variáveis no caso do transporte rodoviário de carga, a variável operacional de referência é a distância percorrida pelo veículo, medida através da quilometragem. Os custos variáveis são: combustível, lubrificação, manutenção total do veículo.

Para determinar o custo de combustível, fazem-se medições diversas do consumo e da quilometragem para o veículo da empresa. Divide-se a quilometragem a percorrer pelo total de combustível que deverá consumir, obtendo assim, a média de quilômetros por litro.

O custo de lubrificação é calculado tomando-se as despesas correspondentes a uma operação de lubrificação: mão-de-obra, graxa, óleo lubrificante, filtros e dividindo o total pela quilometragem média entre lubrificações sucessivas.

Os custos de pneus somam-se o preço do pneu com o preço da recapagem e divide-se o resultado pela soma das quilometragens da duração média de um pneu, obtendo-se assim, o custo unitário.

Os custos fixos são: depreciação, remuneração do capital, salários e obrigações dos funcionários da área.



Exemplo de uma planilha de custo de uma entrega de mercadoria, realizada através do veículo próprio da Polly Tubos, com destino ao município de Ceres em Goiás, transportando 100 rolos do tubo de polietileno (mangueira) da medida de ½" x 2,0mm (Meia polegada de diâmetro por dois milímetros de espessura), cujo valor unitário é de R\$ 17,60 e cada rolo possui 100 metros de comprimento.

VEÍCULO	Caminhão FORD modelo F-11000
DISTÂNCIA DE RUBIATABA A CERES	53 km x 2( ida/ volta)= 106km+ 4Km(percurso dentro da cidade)=110Km
QUANTIDADE DE KM /POR LITRO	110Km/22litros=5 Km
DESPEZA COM ALIMENTAÇÃO	R\$ 8,00
PREÇO DO LITRO DE DIESEL	R\$ 1,54
PREÇO TOTAL DA ENTREGA	R\$17,60 x 100 rolos= R\$1760,00
GASTO COM DIESEL	5km x 22 litros = 110km; 22 litros x R\$ 1,54 = R\$ 33,88.
DEPRECIÇÃO	10 %

Entretanto, o cálculo do custo desta viagem foi realizado da seguinte maneira: Somamos R\$ 33,88 (Trinta e três reais e oitenta e oito centavos), gasto com diesel + R\$ 8,00 (Oito reais), despesa com alimentação que é = R\$ 41,88 (Quarenta e um reais e oitenta e oito centavos) + 10%(Dez por cento) referente à depreciação. A empresa receberá R\$ 1760,00 (Hum mil e setecentos e sessenta reais) pela entrega dos 100 rolos de mangueiras. Então, subtraímos da entrega o custo para saber qual será o valor líquido das mercadorias entregue: R\$ 1760,00 (Hum mil e setecentos e sessenta reais) – R\$ 41,88 (Quarenta e um reais e oitenta e oito centavos) = R\$ 1718,12 (Hum mil e setecentos e dezoito reais e doze centavos) – 10% de depreciação = R\$ 1546,30 (Hum mil e quinhentos e quarenta e seis reais e trinta centavos); neste valor está embutido os custos operacionais do produto e seu respectivo lucro.

## **CAPÍTULO III**

### **3. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA**

A empresa de mangueiras já atua no mercado a mais de 15 anos, seu fundador foi o Sr. Serafim Garcez Pimenta e tinha como razão social: Plásticos Rubiataba LTDA e com o nome de fantasia: SS Mangueiras na qual foi dada baixa em 1998.

A partir de então, o fundador desta passou a administração da Empresa para seus filhos Pollyana Prudente Batista Garcez e Leonardo Prudente Batista Garcez e implantou uma nova empresa cuja razão social é: Polly Indústria e Comércio de Tubos LTDA e com o nome de fantasia: Polly Tubos.

O nome fantasia originou-se do nome da filha primogênita Pollyana, e também por "Polly" significar muitos, e tubos por se relacionar a tubos de polietileno que é popularmente chamado de mangueira preta.

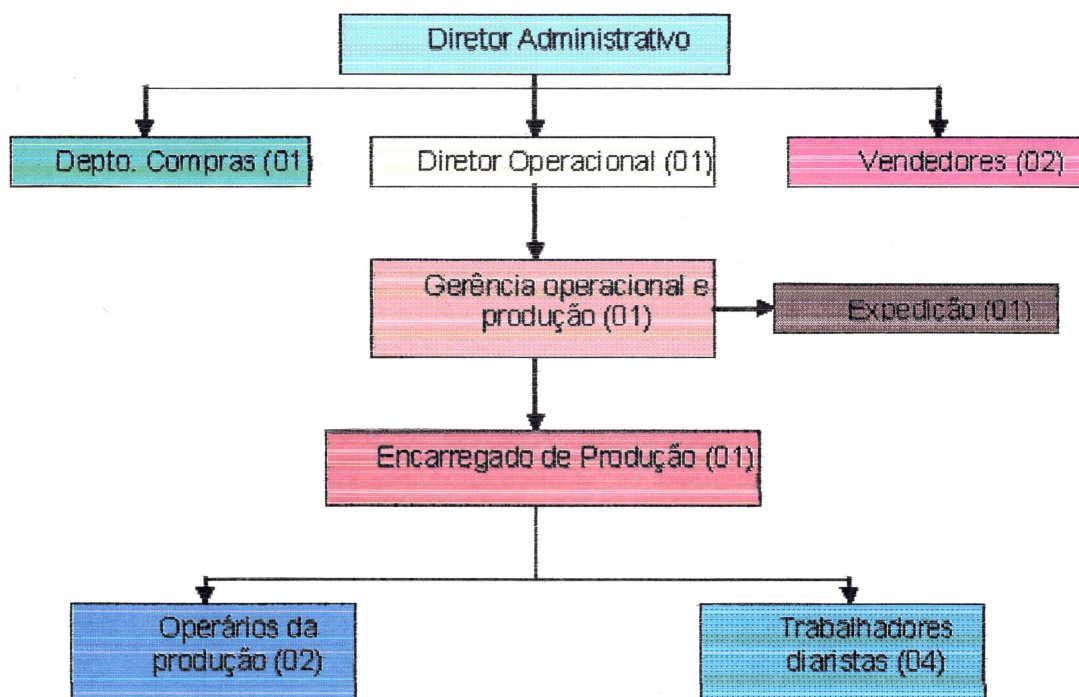
A Polly Ind. e Com. de Tubos LTDA foi criada em 1998, na cidade de Rubiataba, Estado de Goiás, de onde vem procurando sempre manter o nível de qualidade de atendimento e do seu produto, objetivando atender e suprir as



necessidades dos seus clientes, no que se refere ao comércio de mangueiras de polietileno, oferecendo um produto de boa qualidade e alta competitividade no mercado.

A Empresa está situada à Avenida Castanheira, nº 186, Vila Operária, Rubiataba-GO. Cep: 76350-000; Telefax:(62) 325-1667; (62) 9903-6450 e possui o seguinte e-mail: [pollytubos@hotmail.com](mailto:pollytubos@hotmail.com)

A Empresa possui o seguinte organograma abaixo:



O quadro de funcionário especificado no organograma totaliza 13(treze) pessoas que compõem a equipe de trabalhadores da Polly Tubos.

O recurso humano da empresa caracteriza-se da seguinte maneira:

a) Categoria dos profissionais que atuam na empresa:

Categoria 1 → Profissionais não qualificados:

Operários da produção e trabalhadores diaristas

Categoria 2 → Profissionais qualificados:

Gerente operacional, vendedores, encarregado de produção e pessoal de expedição.

Categoria 3 → Profissionais especializados:

Diretoria administrativa, diretoria operacional e pessoal de compras.

b) Divisão técnica de trabalho:

A linha de produção é totalmente automatizada, dependendo dos funcionários apenas para operação dos painéis de controle dos maquinários. Somente a preparação do plástico que chega para ser reciclado, é manual, feito por um segundo grupo de operários, que são os diaristas, que deixam o material limpo e pronto para entrar nas máquinas.

c) Verificar a qualificação dos funcionários dividindo em qualificados, não qualificados, e tipos de treinamento oferecidos:

→ Profissionais não qualificados:

Trabalho rotineiro em sua essência requerendo pouca precisão e experiência restrita.

Operários da produção (02) e trabalhadores diaristas (04)

→ Profissionais qualificados:

Requerem certo potencial mental e alguma experiência geral e específica no desempenho de tarefas de certa variedade e dificuldade.

Vendedores (02), gerente operacional (01), expedição (01), encarregado de produção (01), e comprador (01).

→ Profissionais especializados:

Requerem espírito analisador e criador para solução de problemas técnicos complexos e desenvolvimento de métodos.

Diretor administrativo (01), diretor financeiro (01) e diretor operacional (01).

O único treinamento oferecido pela empresa é o de manuseio das máquinas, segurança no trabalho e prevenção de acidentes. Sem esquecer de citar também, o treinamento para a realização da coleta seletiva, de onde os funcionários podem levar este conhecimento para fora da empresa, ou seja, em suas casas, nas comunidades onde vivem, ensinando a amigos, parentes, etc.

d) Condições de jornada de trabalho:

As condições de trabalho na empresa seguem rigorosamente a legislação em vigor. Todos os funcionários não excedem às 44 horas semanais, e os funcionários que trabalham no horário noturno têm acrescentado em seus salários o percentual de 20% de adicional noturno. Quando ocorre a necessidade de se trabalhar em horário extra, os acréscimos referentes a este período, são feitos aos salários dos funcionários de forma clara, seguindo os percentuais diferenciados existentes, para dias normais, fins de semana e feriados.

O descanso semanal remunerado, bem como o horário de intervalo durante o expediente normal, são rigorosamente respeitados. As condições de higiene e segurança na empresa são satisfatórias, pois é exigido pelo diretor operacional que todos os funcionários utilizem os EPI's (Equipamento de Proteção Individual) e os EPC's (Equipamento de Proteção Coletiva), nas áreas onde há esta necessidade.

e) A rotatividade da mão de obra:

Quanto à rotatividade da mão de obra, os funcionários que atingem um certo grau de conhecimento sobre o trabalho na área de produção, têm oportunidades de alcançar um cargo acima daquele que ocupa, isto quando existe a

vaga em aberto, e se isso acontece, é necessário o remanejamento de um outro funcionário para ocupar a vaga deixada pelo seu colega.

Na época de estiagem, onde a demanda do produto aumenta, precisam contratar trabalhadores diaristas em maior quantidade, que ao final deste período estes trabalhadores são dispensados, porém dentre eles, são escolhidos os que mais se destacaram no desempenho de suas funções para serem efetivados pela empresa.

A empresa não tem como hábito dispensar freqüentemente funcionários, isto só ocorre por motivo de justa causa ou por próprio pedido de dispensa por parte do funcionário. Pois é de interesse da direção manter um grupo coeso, qualificado e disposto a ajudar a empresa a permanecer sempre nos níveis de competitividade junto aos seus concorrentes.

As Principais metas da Empresa são atingir o mais alto nível de qualidade, na área de fabricação de mangueiras de polietileno, e poder atender todos os pedidos dos seus clientes no menor prazo possível, devido ao fato de que a maioria dos comerciantes faz seus respectivos pedidos de mercadorias quando seus estoques estão quase zero, e a Polly Tubos não deseja, por exemplo, que os seus clientes fiquem desprovidos de mercadoria em épocas que poderiam estar vendendo uma grande quantidade de mangueiras.

#### **4. TAREFAS REALIZADAS NOS ESTÁGIOS SUPERVISIONADOS**

No estágio de 90 (noventa) horas foram realizadas as seguintes atividades:

Contatos realizados com várias empresas do estado de Goiás, onde através desta parceria poderá se impedir que uma grande quantidade de material reciclável seja jogada fora afetando o meio ambiente.

A compra deste material será reaproveitada na fabricação de mangueira conseguindo aumentar o lucro mantendo a qualidade do produto adquirindo matéria prima de menor custo.

Foram assumidos compromissos com cooperativas e grupos de catadores de plásticos de várias cidades da região. Facilitando a compra de matéria-prima e ao mesmo tempo dando uma garantia a estas pessoas de que o seu trabalho não será em vão.

Entretanto, assim que houver uma quantidade que justifique o deslocamento de um veículo para coletar o material, o catador não ficará com o material parado, e a empresa não ficará desprovida de matéria prima, que também chegará à produção com um custo baixo.

Foram elaborados formulários que tornem mais fáceis os controles citados, e facilitem também a busca de informações para esclarecer eventuais dúvidas.

Remanejamento e treinamento dos funcionários, para que conheçam o produto que estão manuseando e saibam separá-los e arrumar dentro do veículo de entrega, de forma que contribua para agilizar o trabalho daqueles que forem realizar a entrega do produto diretamente no cliente, e com isso fazer com que o retorno da viagem seja mais rápido, sem perda de tempo, com problemas diversos, no ato da entrega.

Fazendo com que a equipe de entrega, possa ter mais tempo livre ao voltar para a empresa, podendo descansar melhor, ter mais disposição para as próximas viagens, e atender o mais rápido possível os pedidos já existentes de outros clientes, não tendo a preocupação de saber como vai estar distribuída a carga no veículo, pois existe a garantia de que uma boa equipe está fazendo o trabalho.

As atividades realizadas dentro da empresa serviram como grande aprendizado, pois foram adquiridas experiências com maior ênfase nas áreas administrativa, logística e de compras.

Nos contatos realizados foram encontradas pessoas que proporcionaram-nos um maior conhecimento e outras que colaboramos repassando informações que talvez venha ajudá-las.

Através das conversas com as pessoas a respeito da necessidade de existirem atividades relativas à reciclagem de material, foram constatados grupos que a consideram essencial.

Uma das dificuldades ocorridas para a efetivação deste trabalho foi à inibição, a princípio, da equipe de trabalho da empresa em prestar esclarecimentos a respeito das atividades realizadas diariamente no seu processo produtivo.

Poucos reconhecem, no entanto, a gravidade do problema da gestão dos rejeitos recicláveis existentes hoje, no dia a dia de cada um de nós, foi observado claramente como é difícil fazer com que as pessoas vejam que reciclar é benefício para todos.

Embora muitos não querem ver dessa forma, mas entendem perfeitamente quando falamos em compra de materiais recicláveis dos quais eles podem comercializá-los. Isto é bom, mas seria melhor se as pessoas entendessem pelo lado do benefício coletivo, que pode gerar renda, e não somente como fonte de renda.

No estágio de 162 (cento e sessenta e duas) horas foram realizadas as seguintes atividades:

- a) Elaboração de um Romaneio de Entregas, para facilitar o controle da distribuição dos produtos.
- b) Elaboração de um relatório especificando as cidades que a empresa comercializa seus produtos no estado de Goiás.
- c) Elaboração de um relatório especificando as cidades que a empresa comercializa seus produtos no estado do Tocantins.

d) Elaboração das rotas de distribuição, no intuito escolher a melhor rota de viagem para poder atender o mais rápido possível os pedidos já existentes e proporcionar menor custo para a organização.

As atividades foram executadas na área administrativa, através do contato direto com os cadastros dos clientes da empresa obtendo informações das quais foram muito preciosas para realização das atividades que foram programadas.

Já as atividades realizadas na organização foram dadas maiores ênfases à área administrativa e expedição de matérias utilizando as ferramentas da logística para execução das tarefas programadas.

Não foram deparados nenhum impedimento para a realização das atividades programadas. A equipe de trabalho da organização prestou todos os esclarecimentos a respeito das atividades realizadas em seu departamento administrativo, facilitando a execução das tarefas programadas.

Ressaltando uma pequena dificuldade ao manejar as rotas que a empresa trabalha analisando o menor percurso para diminuir os custos da distribuição dos produtos.

## CONCLUSÃO

A realização desta monografia foi de grande relevância para a conclusão da disciplina de Estágio Supervisionado, um dos requisitos básicos para a consolidação do curso de Administração Rural.

Por meio das pesquisas (bibliográficas e exploratórias) foram adquiridas inúmeras experiências no campo da logística, que poderão ser empregadas durante as atividades profissionais exercidas a partir de então.

Neste trabalho foram ressaltados alguns itens muito importantes como: o sistema de transporte da Empresa Polly Tubos, os principais pontos de distribuição, as dificuldades enfrentadas nas viagens em consequência do péssimo estado da malha rodoviária nacional, a exigência dos clientes quanto a data certa de entrega do produto e os meios utilizados pela Empresa para atender as solicitações em tempo hábil.

Foi importante destacar também, o empenho da Empresa em ampliar sua produção, conquistar novos clientes e atender a demanda com qualidade e eficiência. Neste sentido, a Polly Tubos valoriza e acolhe as orientações internas e externas, observa atentamente as falhas procurando corrigi-las, e está procurando adequar seus planejamentos às exigências de mercado.

Outro fator fundamental destacado e que auxilia na logística de distribuição da Empresa são os recursos tecnológicos, utilizados na elaboração e execução dos planejamentos e nas diferentes atividades, proporcionando rapidez, organização e praticidade na realização das tarefas.



Foram observadas também durante o Estágio Supervisionado a dedicação da administração e dos funcionários na operacionalização de suas atividades procurando cada vez mais um alto nível de qualidade na fabricação dos produtos, no estoque ao atendimento aos clientes e fornecedores.

Quanto aos aspectos legais de funcionamento, não foi detectada nenhuma irregularidade, nem em relação aos fornecedores, administradores, clientes, funcionários, matéria-prima, produto, armazenamento, transporte e documentação, isto é, a Polly Tubos está legalmente apta para exercer suas atividades.

Esta experiência foi marcante tanto para o amadurecimento intelectual quanto profissional, além de proporcionar-nos um grande conhecimento para a vida.

**ANEXOS**

## HOMENAGEM AO ORIENTADOR



\* Foto da direita para esquerda: O orientador Mário Lúcio de Ávila e os alunos Fábio, Rosane, Mirlei, Vanderlei, Marlisa e Pollyana em uma apresentação de trabalho realizado na sala da antiga biblioteca.

Caro orientador Mário Lúcio de Ávila, sinceros cumprimentos e agradecimentos por sua enorme dedicação concedida a todos seus alunos durante todo o período que nos auxiliou, repassando suas experiências e seus conhecimentos através das disciplinas ministradas a nós.

Pois pobre é o homem que busca no trabalho apenas a realização material, porém, não há dinheiro que pague os ideais perdidos e a moral corrompida.

Rico é aquele que encontra no trabalho o caminho para a sua realização humana e profissional, vencendo barreiras, saltando obstáculos e colocando a sua profissão e inteligência a serviço do bem comum.

Sábio é o profissional que lutou por um princípio, que admitiu suas falhas e delas tirou suas virtudes. Livre é o homem, que enriqueceu e que podendo pisar e esmagar recolheu e ajudou.

Portanto, tenha plena convicção de que seus ensinamentos foram para todos nós muito preciosos. A amizade, respeito e harmonia que se consolidou conosco permanecerá firmado em nossos corações.

## PARÁBOLA DA ROSA

Um homem plantou uma rosa e passou a regá-la constantemente. Antes que ela desabrochasse, ele a examinou e viu o botão que em breve desabrocharia, mas notou espinhos sobre o talo e pensou:

"Como pode uma flor tão bela vir de uma planta rodeada de espinhos tão afiados?"

Entristecido por este pensamento, ele se recusou a regar a rosa e antes mesmo de estar pronta para desabrochar ela morreu. Assim é com muitas pessoas.

Dentro de cada alma há uma rosa que são as qualidades dadas por Deus.

Dentro de cada alma temos também os espinhos que são as nossas faltas.

Muitos de nós olhamos para nós mesmos e vemos apenas os espinhos; os defeitos.

Nós nos desesperamos, achando que nada de bom pode vir de nosso interior.

Nós nos recusamos a regar o bem dentro de nós e conseqüentemente isso morre.

Nunca percebemos o nosso potencial. Algumas pessoas não vêem a rosa dentro delas mesmas. Portanto alguém mais deve mostrar a elas. Um dos maiores dons que uma pessoa pode possuir ou compartilhar é ser capaz de passar pelos espinhos e encontrar a rosa dentro de outras pessoas. Esta é a característica do amor. Olhar uma pessoa e conhecer suas verdadeiras qualidades. Aceitar aquela pessoa em sua vida, enquanto reconhece a beleza em sua alma e ajudá-la a perceber que ela pode superar suas aparentes imperfeições. Se nós mostrarmos a essas pessoas a rosa, elas superarão seus próprios espinhos. Só assim elas poderão desabrochar muitas e muitas vezes. Portanto, sorria e descubram as rosas que existe dentro de você e das pessoas que amam...

Entretanto, orientador Mário Lúcio de Ávila, receba esta singela homenagem dedicada especialmente para você com muito respeito e gratidão.

Pollyana P. B. Garcez.



## HOMENAGEM AO MEU AMADO



Não sei se haveria no mundo alguém a quem pudesse dedicar tanto amor quanto dedico a você. Não! Não haveria mesmo, pois só você é capaz de me fazer tão bem e de preencher o meu coração com tanta alegria.

Você é um anjo de amor que invadiu a minha alma para me fazer feliz, sendo assim, só posso concluir que todo o afeto que tenho só pode ser dirigido exclusivamente a você.

Em todos os minutos de cada um dos meus dias o meu pensamento está em você. Em todos os instantes da minha existência penso no seu conforto e no seu bem-estar.

Em todas as passagens dos meus melhores sonhos você está presente. Realmente, você invadiu o meu coração e me fez uma pessoa melhor transformando a minha vida em algo muito mais bonito e prazeroso, você fez com que tudo à minha volta ganhasse mais brilho e cor.

Portanto, **EU TE AMO** por tudo de bom e gostoso que você me dá.

Meu amado, amo você com todas as minhas forças. Pretendo continuar dedicando a você todos os meus melhores esforços, toda a minha afeição e carinho.

Tudo o que eu puder fazer para que você viva cada vez mais feliz tenha absoluta certeza que farei, pois a sua felicidade é a minha também.

Meu amado, não vivo sem você!

Entretanto, meu amado Gerson Alves da Cruz, receba esta homenagem exclusivamente dedicada a você, expressando o mais belo de todos os sentimentos o "AMOR".

Milhões de beijos;

Pollyana P. B. Garcez.

**RELATÓRIO DE SÍNTESE MENSAL**

Mês de Janeiro/2003.

<i>Nome do estagiário:</i> Pollyana Prudente Batista Garcez	<i>R.A.</i> 202
<i>Local do estágio:</i> Polly Ind. e Com. de Tubos Ltda	<i>Área:</i> Administrativa
<b><i>Atividades Programadas</i></b>	<b><i>Tarefas Realizadas</i></b>
<i>Encontrar novos fornecedores de matéria prima na área industrial.</i>	<i>Contatos realizados e início de parceria de compra de sucatas de plástico de várias empresas do estado de Goiás, onde através desta parceria poderá se impedir que uma grande quantidade de material reciclável seja jogada fora afetando o meio ambiente. Conseguindo aumentar o lucro mantendo a qualidade do produto adquirindo matéria prima de menor custo.</i>
<i>Encontrar novos fornecedores dentro das cidades, e acrescentar ao estoque de matéria prima adquirido de indústrias o material coletado dentro das áreas urbanas, podendo também ajudar na conscientização da população de que a coleta seletiva tem que se tornar um hábito, e que pode ajudar na qualidade de vida, e gerar renda.</i>	<i>Assumidos compromissos com cooperativas e grupos de catadores de plásticos de várias cidades da região. Facilitando a compra de matéria prima e ao mesmo tempo dando uma garantia à estas pessoas de que o seu trabalho não será em vão. Pois assim que houver uma quantidade que justifique o deslocamento de um veículo para coletar o material, o catador não ficará com o material parado, e a empresa não ficará desprovida de matéria prima, que também chegará à produção com um custo baixo.</i>
<i>Procurar formas de agilizar os controles existentes na área administrativa, como por exemplo: Controle de material adquirido de fornecedores, perda de material, quantidade de material reciclado e total de mangueiras produzidas.</i>	<i>Elaborados formulários que tornem mais fáceis os controles citados, e facilitem também a busca de informações para esclarecer eventuais dúvidas.</i>
<i>Encontrar novas formas de agilizar a separação, carregamento e distribuição do produto.</i>	<i>Remanejamento e treinamento dos funcionários, para que conheçam o produto que estão manuseando e saibam separá-los e arrumar dentro do veículo de entrega, de forma que contribua para agilizar o trabalho daqueles que forem realizar a entrega do produto diretamente no cliente, e com isso fazer com que o retorno da viagem seja mais rápido, sem perda de tempo, com problemas diversos, no ato da entrega. Fazendo com que a equipe de entrega, possa ter mais tempo livre ao voltar para a empresa, podendo descansar melhor, ter mais disposição para as próximas viagens, e atender o mais rápido possível os pedidos já existentes de outros clientes, não tendo a preocupação de saber como vai estar distribuída a carga no veículo, pois existe a garantia de que uma boa equipe está fazendo o trabalho.</i>

### Continuação do Relatório de Síntese Mensal

#### *Apreciação crítica das atividades*

As atividades realizadas dentro da empresa serviram como grande aprendizado, pois foram adquiridas experiências com maior ênfase nas áreas administrativa, logística e de compras. Nos contatos realizados foram encontradas pessoas que proporcionaram-nos um maior conhecimento e outras que colaboramos, repassando informações que talvez venha a ajudá-las. Através das conversas com as pessoas a respeito da necessidade de existirem atividades relativas à reciclagem de material, foram constados grupos que a consideram essencial.

#### *Dificuldades e ocorrência*

Uma das dificuldades ocorridas para a efetivação deste trabalho foi a inibição, a princípio, da equipe de trabalho da empresa em prestar esclarecimentos a respeito das atividades realizadas diariamente no seu processo produtivo. Poucos reconhecem, no entanto, a gravidade do problema da gestão dos rejeitos recicláveis existentes hoje no dia a dia de cada um de nós, pôde ver claramente como é difícil fazer com que as pessoas vejam que reciclar é benefício para todos, pois ninguém quer ver dessa forma, mas entendem perfeitamente quando falamos em comprar o material que eles podem recolher. Isto é bom, mas seria melhor se as pessoas entendessem pelo lado do benefício coletivo, que pode gerar renda, e não somente com fonte de renda.

#### *Bibliografia*

BALLOU, Ronald H., Logística Empresarial: Transportes, Administração de Materiais e Distribuição Física, São Paulo: Atlas, 1993.

DIAS, Sérgio Roberto, Estratégia e Canais de Distribuição, São Paulo: Atlas, 1993.

MAGGE, John Francis, Logística Industrial, Análise e Administração dos Sistemas de Suprimentos e Distribuição. São Paulo: Pioneira 1997.

*Data*

06/03/2003

*Assinatura do estagiário*

#### *Avaliação do responsável / entidade*

A estagiária cumpriu com êxito todas as finalidades do estágio, participando com dinamismo e interesse de todas as etapas do processo produtivo e administrativo diário da empresa. Foi muito pontual, comunicativa, com idéias novas e com um grande espírito de cooperação. A presença da estagiária foi uma grande oportunidade de troca de idéias para toda a nossa equipe de trabalho.

*Declaro que a estagiária Pollyana Prudente Batista Garcez, cumpriu todas as atividades constantes do presente relatório, cumprindo uma carga horária de 90 (noventa) horas.*

*Polly Indústria e Comércio de Tubos Ltda  
Leonardo P. B. Garcez – Dir. Administrativo.*

#### *Avaliação do professor orientador*

*Data*

*Assinatura do professor orientador*

Polly Ind. e Com. de Tubos Ltda  
Av. Castanheira, 186 – V. Operária – CEP: 76.350-000 – Rubiataba/GO  
Telefax: (62) 325-1667 – Cel: (62) 9903-6450 e 9615-3845

---

## ATESTADO

Atesto, para os devidos fins, que a Sra. Pollyana Prudente Batista Garcez, aluna do curso de Administração com Habilitação em Administração Rural, cumpriu no período de 02/01/03 à 31/01/03 um total de 90 (noventa) horas de estágio, na empresa Polly Indústria e Comércio de Tubos Ltda, situada à Avenida Castanheira nº 196, Vila Operária, Rubiataba/GO, telefax (62) 325-1667, inscrita no CNPJ sob o nº 02.480.840/0001-24.

Tendo sido mencionada a carga horária, distribuída entre os seguintes setores:

Departamento administrativo – 40 horas

Expedição de materiais – 30 horas

Departamento de compras – 20 horas

Rubiataba/GO, 06 de março de 2003.

---

Leonardo Prudente Batista Garcez

RG: 3604135 – SSP/GO



**RELATÓRIO DE SÍNTESE MENSAL**

Mês de Maio /2003.

<i>Nome do estagiário:</i> Pollyana Prudente Batista Garcez	<i>R.A.</i> 202
<i>Local do estágio:</i> Polly Ind. e Com. de Tubos Ltda	<i>Área:</i> Administrativa
<b><i>Atividades Programadas</i></b>	<b><i>Tarefas Realizadas</i></b>
<i>Elaborar um formulário para o controle de saída de mercadorias.</i>	<i>Elaboração de um Romaneio de Entregas, para facilitar o controle da distribuição dos produtos.</i>
<i>Fazer um levantamento minucioso sobre quais são as cidades no Estado de Goiás que a empresa POLLY TUBOS comercializa seus produtos.</i>	<i>Elaboração de um relatório especificando as cidades que a empresa comercializa seus produtos no estado de Goiás.</i>

**Continuação do Relatório de Síntese Mensal*****Apreciação crítica das atividades***

As atividades foram executadas na área administrativa, através do contato direto com os cadastros dos clientes da empresa obtendo informações das quais foram muito preciosas para realização das atividades que foram programadas.

***Dificuldades e ocorrências***

Não foram deparadas nenhuma dificuldade, para a realização das atividades programadas. A equipe de colaboradores prestou todos os esclarecimentos a respeito das atividades realizadas em seu departamento administrativo, facilitando a execução das tarefas programadas.

***Bibliografia***

BALLOU, Ronald H., Logística Empresarial: Transportes, Administração de Materiais e Distribuição Física, São Paulo: Atlas, 1993, p. 388.

***Data***

01/06/2003

***Assinatura do estagiário******Avaliação do responsável/entidade***

A estagiária demonstrou muito interesse na realização das tarefas programadas. Foi uma grande satisfação tê-la conosco trabalhando juntamente com nossa equipe de trabalho.

*Declaro que a estagiária Pollyana Prudente Batista Garcez cumpriu todas as atividades constantes do presente relatório, cumprindo uma carga horária de 44 (Quarenta e quatro) horas no departamento administrativo no mês de Maio.*

***Polly Indústria e Comércio de Tubos Ltda***  
***Leonardo P. B. Garcez – Dir. Administrativo.***

***Avaliação do professor orientador******Data******Assinatura do professor orientador***

**RELATÓRIO DE SÍNTESE MENSAL**

Mês de Junho/2003.

<b>Nome do estagiário:</b> Pollyana Prudente Batista Garcez	<b>R.A.</b> 202
<b>Local do estágio:</b> Polly Ind. e Com. de Tubos Ltda	<b>Área:</b> Administrativa e Expedição de Materiais
<b>Atividades Programadas</b>	<b>Tarefas Realizadas</b>
Fazer um levantamento minucioso sobre quais são as cidades no Estado do Tocantins que a empresa POLLY TUBOS comercializa seus produtos.	Elaboração de um relatório especificando as cidades que a empresa comercializa seus produtos no estado do Tocantins.
Fazer um levantamento das rotas de distribuição que a empresa atua no mercado para agilizar o trabalho daqueles que forem realizar a entrega do produto diretamente ao cliente, e com isso fazer com que o retorno da viagem seja mais rápido, sem perda de tempo, com problemas diversos, no ato da entrega.	Elaboração das rotas de distribuição, no intuito escolher a melhor rota de viagem para poder atender o mais rápido possível os pedidos já existentes e proporcionar menor custo para a organização.

**Continuação do Relatório de Síntese Mensal**

<b>Apreciação crítica das atividades</b> As atividades realizadas na organização foram dadas maiores ênfases às áreas administrativas e expedição de matérias utilizando as ferramentas da logística para execução das tarefas programadas.	
<b>Dificuldades e ocorrências</b> Ressaltando uma pequena dificuldade deparada ao manejar as rotas que a empresa trabalha analisando o menor percurso para diminuir os custos da distribuição dos produtos.	
<b>Bibliografia</b> BALLOU, Ronald H., <u>Logística Empresarial: Transportes, Administração de Materiais e Distribuição Física</u> , São Paulo: Atlas, 1993.  DIAS, Sérgio Roberto, <u>Estratégia e Canais de Distribuição</u> , São Paulo: Atlas, 1993.  MAGGE, John Francis, <u>Logística Industrial. Análise e Administração dos Sistemas de Suprimentos e Distribuição</u> , São Paulo: Pioneira 1997.	
<b>Data</b> 30/06/2003	<b>Assinatura do estagiário</b>
<b>Avaliação do responsável/entidade</b> A participação da estagiária foi com muito dinamismo, demonstrando ser uma pessoa comunicativa, criativa, e com um grande espírito de cooperação. Sua presença foi uma grande oportunidade de troca de idéias proporcionado-nos melhorar nossa distribuição de produtos, superando nossas expectativas.  <i>Declaro que a estagiária Pollyana Prudente Batista Garcez cumpriu todas as atividades constantes do presente relatório, cumprindo uma carga horária de 46 (Quarenta e seis) horas no departamento administrativo e 72 (setenta e duas) horas na expedição de materiais, totalizando 118(Cento e dezoito) horas no mês de Junho.</i>	
<i>Polly Indústria e Comércio de Tubos Ltda Leonardo P. B. Garcez – Dir. Administrativo.</i>	
<b>Avaliação do professor orientador</b>	
<b>Data</b>	<b>Assinatura do professor orientador</b>

Polly Ind. e Com. de Tubos Ltda  
Av. Castanheira, 186 – V. Operária – CEP: 76.350-000 – Rubiataba/GO  
Telefax: (62) 325-1667 – Cel: (62) 9903-6450 e 9615-3845

---

## A T E S T A D O

Atesto, para os devidos fins, que a Sra. Pollyana Prudente Batista Garcez, aluna do curso de administração com habilitação em administração rural, cumpriu no período de 20/05/03 à 30/06/03 um total de 162 (cento e sessenta e duas) horas de estágio, na empresa Polly Indústria e Comércio de Tubos Ltda, situada à Avenida Castanheira nº 196, Vila Operária, Rubiataba/GO, telefax (62) 325-1667, inscrita no CNPJ sob o nº 02.480.840/0001-24.

Tendo sido mencionada a carga horária, distribuída entre os seguintes setores:

Departamento administrativo – 90 horas

Expedição de materiais – 72 horas

Rubiataba/GO, 01 de Julho de 2003.

---

Leonardo Prudente Batista Garcez

RG: 3604135 – SSP/GO



## PRODUTOS DA EMPRESA POLLY TUBOS



\*Foto: Tubos de polietileno (mangueira preta) armazenados no estoque da Empresa.





\*Foto: Variadas medidas e cores de tubos de polietileno (mangueiras), armazenadas no estoque e empilhadas uma dentro das outras. Para ficarem coloridas utilizam-se pigmentos.

## BIBLIOGRAFIA

BALLOU, Ronald H., Logística Empresarial: Transportes, Administração de materiais e distribuição física, São Paulo: Atlas, 1993.

DIAS, Marco Aurélio P., Administração de matérias: Uma abordagem logística, 4ªEd. São Paulo: Atlas, 1993.

DIAS, Sérgio Roberto, Estratégia e Canais de Distribuição, São Paulo: Atlas, 1993.

MAGEE, John Francis, Logística industrial: Análise e administração dos sistemas de suprimento e distribuição. São Paulo: Pioneira 1997.

MELHORAMENTOS. Minidicionário da Língua Portuguesa. São Paulo: Companhia Melhoramentos, 1997.

NOVAES, Antônio Galvão N. e Alvarenga Antônio Carlos, Logística Aplicada: Suprimento e distribuição física. São Paulo: Pioneira, 1994.

SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO NO BRASIL, Livro Verde. Brasília: Ministério da Ciência e Tecnologia, 2000.



**DADOS DA ALUNA**

**Nome:** Pollyana Prudente Batista Garcez

**N° de Matrícula:** 202

**Endereço:** Av. Castanheira N° 186 – Vila Operária – Rubiataba – GO.

**CEP:** 76.350-000

**Telefone Comercial:** (62) 325-1667

**Fax:** (62) 325-1667

**Celular:** (62) 9903-6450

**E-mail:** [gatapolly@hotmail.com](mailto:gatapolly@hotmail.com)

**Estágio realizado na área:** Departamento Administrativo, Expedição de Material e Departamento de Compras.

**Empresa:** Polly Indústria e Comércio de Tubos Ltda.

**Responsável pelo Estágio na Empresa:** Leonardo Prudente Batista Garcez

**Endereço:** Av. Castanheira N° 186 – Vila Operária – Rubiataba – GO.

**CEP:** 76.350-000

**Telefone:** (62) 325-1667