

CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO REAL
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**Relatório de Estágio Curricular em C. D. B. Centro de Distribuição de
Baterias LTDA “*Análise e Importância Contábil em uma Distribuidora de
Baterias*”**

Guilherme Henrique Holn de Lima

Guarapuava – PR

2023

CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO REAL
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Relatório de Estágio Curricular em C. D. B. Centro de Distribuição de Baterias LTDA “*Análise e Importância Contábil em uma Distribuidora de Baterias*”

Dados do Estagiário

Nome: Guilherme Henrique Holn de Lima

Número do RA: 2019105991

Curso e Período: Ciências Contábeis – 8º

Dados do Local do Estágio

Empresa: C. D. B. Centro de Distribuição de Baterias LTDA

CNPJ: 24.205.950/0001-10

Supervisor: Alan de Oliveira Souza

Período de Estágio

Início: 31/07/2023

Término: 06/11/2023

Jornada de Trabalho: 06 horas diárias

Total de Horas: 480 horas

Guarapuava -PR

2023

CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO REAL
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Instrumento de Apresentação

Nome: Guilherme Henrique Holn de Lima

Número RA: 2019105991

Coordenador de Estágio: Fábio Vinícius Primak

Professor(a) Orientador(a): Fábio Vinícius Primak

Supervisor: Alan de Oliveira Souza

Período: Início:31/07/2023 Término:06/11/2023

Local de Estágio: Rua XV de Novembro, 6293 Alto da XV

Telefone: (42) 3035-1434

Cidade: Guarapuava – Estado: Paraná

E-mail: alan@redeunicadebaterias.com.br

Guarapuava – PR

2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	5
2. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA/ORGÃO	5
3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	7
4. OBJETIVOS E METAS A SEREM ATINGIDAS	10
5. COMENTÁRIOS E CONCLUSÃO	11
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	12

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Fachada da loja da Rede Única de Baterias de Guarapuava 1- Fonte: produzida pelo autor. _____ 7

Figura 2 Armazenamento adequado das baterias. Fonte: produzida pelo autor. _____ 10

1. INTRODUÇÃO

Estágio realizado na quinta filial do C. D. B. Centro de Distribuição e Baterias LTDA, que tem é conhecido, por seu nome fantasia, Rede Única de Baterias, atuando na parte de controle de estoque, desde o pedido, até a parte de saída dos produtos por meio de vendas, tanto para pessoas físicas como também a pessoas jurídicas.

Mas também dando a atenção necessária aos demais setores que estão diretamente ligados para que esse setor esteja sempre dentro dos parâmetros necessários, já que se trata de uma rede de lojas, o trabalho dos setores da contabilidade e gerencia devem estar em extrema atenção aos cuidados, para gerir normas e práticas para que o produto final da empresa possa ser alcançado, que seria a venda do produto, com qualidade e com duração para que o nome da empresa possa estar cada dia mais conhecido e prestigiado.

2. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA/ORGÃO

A Rede Única de Baterias é uma rede de lojas especializada em baterias, com foco principal em fornecer os melhores produtos do mercado com o melhor preço ao cliente final. Seu objetivo é se tornar a maior rede de vendas de baterias no varejo da América Latina e se tornar referência no mercado nacional e internacional. Trabalhando com as melhores marcas do mercado atual, inclusive com a sua linha exclusiva que são as baterias Única.

Apesar de ser uma empresa ainda muito nova, fundada no dia 19 de fevereiro de 2016 na cidade de Apucarana, no estado do Paraná, foi fundada por empresários do ramo de baterias, que almejavam que seu negócio tivesse um alcance maior, que seu produto pudesse ser obtido de maneira mais prática por mais pessoas, foi quando então a ideia de abrir uma rede de lojas, que seriam os centros de distribuição de seus produtos. Hoje já conta com mais de 40 lojas, situadas nos estados de São Paulo e Paraná.

Para que fosse possível esse número de lojas, bem sucedidas e que ainda cresce, é necessária uma boa administração, gerencia e cuidados contábeis, por isso, a empresa conta com setores de gerencia comercial, RH, auditor fiscal, supervisores separados por regiões, financeiro, marketing e advogados.

Inicialmente a empresa era uma Empresa Individual de Responsabilidade Limitada - EIRELI, registrada no nome de quem hoje é o sócio administrador, Eros Rodrigo de Oliveira, por motivos de falecimento de seu pai, em divisão de bens a empresa se tornou uma Sociedade Limitada – LTDA, que hoje conta com 3 sócios. E é uma empresa do lucro presumido.

Sua atividade principal:

- 4530701 - Comércio por atacado de peças e acessórios novos para veículos automotores
- E as demais atividades da empresa são as seguintes:
- 7319-0/02 Promoção de vendas
 - 5320-2/02 Serviços de entrega rápida
 - 4520-0/07 Serviços de instalação, manutenção e reparação de acessórios para veículos automotores
 - 7319-0/99 - Outras atividades de publicidade não especificadas anteriormente

A empresa na qual será o objeto de estágio e formulação do relatório de estágio, é a quinta filial da rede, a loja fica situada na rua XV de Novembro, 6293 – Alto da XV na cidade de Guarapuava, no estado do Paraná. Empresa a qual já tem seu espaço e nome bem conhecidos na cidade, atendendo a diversas empresas na cidade e região, sem contar com os consumidores finais como pessoa física.

A loja consta com dois vendedores, que por sua vez, fazem os serviços de controle de estoque, vendas e entregas, lançamentos em PDV, controle de caixa e pós vendas nas partes de garantia dos produtos vendidos. Tendo o supervisor da região, e também supervisor do estágio, Alan de Oliveira Souza, que cuida da região sul do Paraná, atendendo dúvidas das lojas, resolvendo problemas que fogem da alçada dos vendedores e intermédio entre loja e gerencia.



Figura 1 Fachada da loja da Rede Única de Baterias de Guarapuava 1- Fonte: produzida pelo autor.

3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

Sérgio de Iudícibus, (2019 p. 3), descreve o conceito de comércio como, “a troca de mercadorias por dinheiro ou de uma mercadoria por outra. Nesse sentido, diz-se, também, que o comerciante é a pessoa física ou jurídica que aproxima vendedores e compradores, levando-os a completar uma operação comercial, ou seja, a troca de mercadorias por dinheiro ou por outras mercadorias.” O Autor também descreve a definição de comércio varejista, o qual ele define como empresa mercantil que trabalha diretamente com o consumidor final, geralmente empresa de bens de consumo.

Já para a parte da contabilidade temos a seguinte citação também de Sérgio de Iudícibus, (2019 p. 5), “com o desenvolvimento dos conglomerados em que a atividade de distribuição é um dos pontos básicos e mesmo com a ampliação e modernização das empresas mercantis, que atuam em grandes mercados, às vezes ultrapassando até as fronteiras geográficas de um país, multiplicam-se as oportunidades para tais profissionais. Evidentemente, grande parte de tais

entidades continuará de porte médio; para estas a formação de seu contador deve ser bastante ampla e flexível, pois, ao lado da tarefa contábil, terá a fiscal, a gerencial e outras.”

No comércio onde se é necessário a venda de produtos ou serviços é muito importante, ou até mesmo sendo indispensável a implementação da contabilidade, pois, ela é útil desde a abertura da empresa, no estudo do mercado, no estudo de qual tipo de empresa será mais compatível com seu ramo de negócio e o tamanho de sua empresa, como será feita a logística, as compras das mercadorias e o custeio da mesma, o marketing que é indispensável para a venda, o treinamento de vendedores e a parte burocrática como as partes fiscais e de pagamentos de taxas e impostos obrigatórios. Tendo também a divisão das classes dentro de uma empresa de porte médio ou grande, seus gerentes e supervisores, financeiro, departamento pessoal, pós vendas e auditores, podendo até mesmo ter mais departamentos de acordo com as necessidades, isso tudo demonstra como a contabilidade é importante na empresa.

Em Contabilidade Introdutória, Iudícibus, Sérgio de. II. Martins, Eliseu. III. Santos e Ana Carolina Marion, citam que “o contador precisa conhecer a operação, consultar e obter dados de maneira formal dos que participaram, por exemplo, da elaboração dos contratos; obter da Engenharia ou de outro órgão os dados de vida útil, o valor residual estimado e outros das máquinas, equipamentos, edifícios e outros itens para calcular sua depreciação a Contabilidade não é mais só do contador; ela é da empresa toda, o contador administra o processo, se responsabiliza por “caçar” todos os inputs necessários, administrar os bancos de dados disponíveis e produzir as informações contábeis necessárias, úteis e relevantes que ajudem no processo todo de gestão da entidade, ou nas decisões de crédito, investimento e outras dos usuários externos. Ele é o centro do processo, mas não o único a dele participar. Por outro lado, ele passa a participar, e muito mais, de todo o processo decisório. Os efeitos das decisões em todas as áreas da empresa se fazem sentir muito mais acentuadamente na Contabilidade, e as responsabilidades dos gestores todos aumentam na hora de assinar as demonstrações contábeis.”

Em empresas do comércio que trabalham com vendas de produtos duráveis, o conhecimento de sua fabricação o cuidado e a cobrança na parte de qualidade antes de entregue ao consumidor final é algo que crucial. Para o contador, direcionar como se deve manter o estoque em loja, sempre mantendo os produtos mais novos para serem vendidos somente após de os mais antigos já terem saído para manter a qualidade do produto e os custos nos padrões, cuidado para que sempre haja os lançamentos em simultâneo com as operações, esses são pequenos detalhes e

exemplos do que o contador atual deve trabalhar dentro da empresa que atua, sempre se atualizando e conhecendo bem o seu ambiente o qual está inserido.

HANSEN & MOWEN dizem que “as empresas precisam de informações acuradas de custos para integrar o desenvolvimento do produto, produção, marketing e serviços pós-venda. Para muitas empresas, os métodos de produção e os tipos de produtos mudam rapidamente. A ênfase na qualidade, produtividade e meio ambiente exigem novas medidas de controle. Um sistema de informações contábeis é aquele que consiste de partes manuais e de computador, inter-relacionadas, usando processos como coletar, registrar, resumir, analisar e gerenciar dados para fornecer informações aos usuários. Como qualquer sistema, um sistema de informações contábeis consiste de: objetivos, partes inter-relacionadas, processos e saídas. O objetivo geral de um sistema de informações contábeis é fornecer informações aos usuários. As partes inter-relacionadas incluem a entrada de pedidos e vendas, faturamento de contas a receber e recebimentos de caixa, estoque, razão geral, e contabilidade de custos. O sistema de informações de gestão de custos tem três objetivos amplos:

1. Fornecer informações para computar o custo de serviços, produtos e outros objetos de interesse da gestão.
2. Fornecer informações para o planejamento e controle.
3. Fornecer informações para tomadas de decisão.”

Em empresas do comércio onde se trabalha e sua fonte de lucro vem da venda de produtos, os sistemas de informações são indispensáveis, uma vez que, eles colaboram e muito para a apuração das informações, para colocar em prática, por exemplo, o princípio da competência, que nos diz que “as receitas e as despesas devem ser incluídas na apuração do resultado do período em que ocorrerem, sempre simultaneamente quando se correlacionarem, independentemente de recebimento ou pagamento.” Então assim que uma venda é feita, ou até mesmo uma devolução, é necessário o lançamento dela em um sistema de ERP para que essa informação fique disponível aos usuários sempre atualizada, para que assim, um novo pedido de mercadorias seja feito de acordo com a quantia de produtos em estoque, para que o financeiro saiba quanto a em caixa para assim possa planejar pagamentos e outros, esses são exemplos da importância das informações e dos sistemas de apurações principalmente para grandes empresas.

4. OBJETIVOS E METAS A SEREM ATINGIDAS

Trabalhando no comércio de baterias, que são consideradas como produtos duráveis, sendo eles “produtos que têm um ciclo de vida útil longo, ou seja, que não sofrem deterioração imediata, ao serem consumidos”, se é exigido certos padrões de controle, normas e princípios contábeis.

Um dos princípios que é um dos mais usados em loja de bateria é o de controle de estoque, o qual se é usado o método PEPS, “Primeiro que Entra, Primeiro que sai, consiste em um modelo de gestão de estoque em que os produtos que entram primeiro no estoque serão, também, os primeiros a saírem da empresa.

Nesse método de controle de estoque, o custo e o preço de venda das mercadorias serão calculados conforme o custo do estoque mais antigo.” Esse método é simplesmente o que além de manter os custos e preços adequados também irá garantir que a qualidade o produto entregue ao consumidor não será afetado, por conta de o produto ter ficado parado em estoque por muito tempo.

A forma de armazenamento é de suma importância também, pois devido aos seus componentes não se deve armazenar a bateria direto no chão, tendo assim que sempre esteja sobre paletes, fazendo assim que a carga do produto se mantenha. Sempre separando os produtos por modelos e marcas para fácil conferência e controle.



Figura 2 Armazenamento adequado das baterias. Fonte: produzida pelo autor.

Métodos que são de suma importância, pois a qualidade e a duração do produto são a maior e mais barata propaganda do mesmo, por isso são implantadas tais normas pela contabilidade, gerencia e setor de qualidade. Mantendo os estoque em dia e bem armazenado o número de garantias, devoluções e reclamações só tendem a estar sempre baixo, fazendo assim, que a perda de lucro da empresa seja baixa, e que o produto alcance cada dia mais a confiança do consumidor, que são os maiores objetivos de seus empresários.

Algo que cobrado e usado diariamente são os sistemas, sendo lançadas vendas, garantias, saídas de caixa, emissão de notas, entradas de produtos em estoque e despesas sempre com a maior sintonia de quando o movimento acontece. Mantendo assim os administradores bem informados. Para a emissão de pedidos é de muita importância, uma vez que por meios dos lançamentos e médias de vendas mensais e anuais é calculado a quantia de produtos e modelos, e revisado pelos vendedores para que não venha produtos que já tem em quantidade ou que possa ser pedido algo além do que o sistema calculou, mantendo assim os estoque em dia e sem o risco de perda de vendas por falta de produto.

Treinamentos e melhorias são partes importantes e que se tem sido feita com muita frequência, para que assim o atendimento ao cliente seja de qualidade demonstrando e passando confiança ao cliente, para que ele possa ver que o vendedor está falando e lhe mostrando que tem conhecimento sobre o produto vendido e que a entrega do produto será de qualidade. Importante também para a pós venda, que também possa dar resultados para a melhoria da empresa, produto e seu reconhecimento. Diminuindo as trocas desnecessárias de garantias, atendo bem ao cliente e lhe apontando qual o seu problema no momento para que ele possa ter seu produto e veículo trabalhando bem. Sendo feitos todos os possíveis testes, pois sem os mesmos, pode se trocar uma bateria e não resolver o problema do cliente que na verdade estava com problemas em seu veículo muita das vezes, tirando a credibilidade da empresa.

5. COMENTÁRIO E CONCLUSÃO

Concluindo assim, que a distribuição de produtos, ou o comércio em si, não é só produzir ou comprar um produto, expor, precificar e vender, tem toda uma estrutura por trás, uma teia de departamentos que devem estar todas em sintonia.

Este trabalho foi muito importante para abrir a minha mente ainda mais ao que se diz respeito à o que realmente é o trabalho da contabilidade aplicado nas empresas. Todos os cuidados na hora da abertura, estruturação, as divisões departamentais, o cuidado com as normas e as auditorias para que se cumpram as normas do governo e da empresa em si.

E que se tratando de produtos duráveis e com garantia, o cuidado com o produto deve ser redobrado uma vez que o produto entregue é o nome da empresa que vai junto e se não houver o cuidado junto com a qualidade dele, pode levar a empresa até mesmo à falência, com a queima do nome da marca. As cobranças que muitas das vezes no dia a dia pode nos chatear na verdade são coisas muito importantes que só estudando a fundo o porquê delas que podemos ver isso.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade Comercial** - Grupo GEN, 2019. E-book. ISBN 9788597020755. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597020755/>. Acesso em: 04 out. 2023.

FEA-USP, Equipe de Professores da. **Contabilidade Introdutória**, 12ª edição. [Digite o Local da Editora]: Grupo GEN, 2019. E-book. ISBN 9788597021011. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597021011/>. Acesso em: 15 out. 2023.

HANSEN, Don R.; MOWEN, Maryanne M. **Gestão de Custos: Contabilidade e Controle**. [Digite o Local da Editora]: Cengage Learning Brasil, 2012. E-book. ISBN 9788522109364. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522109364/>. Acesso em: 15 out. 2023.

<https://www.boletimcontabil.com.br/gestao/contabil/principios.php> (princípio da competência).

[http://procon.al.gov.br/noticia/22-randomicas/255-entenda-os-diferentes-tipos-de-garantias-asseguradas-pelo-codigo-de-defesa-do-consumidor#:~:text=Bens%20dur%C3%A1veis%20%2D%20S%C3%A3o%20produtos%20que,pintura%20de%20casa%2C%20dentre%20outros.\(bens+duráveis\).](http://procon.al.gov.br/noticia/22-randomicas/255-entenda-os-diferentes-tipos-de-garantias-asseguradas-pelo-codigo-de-defesa-do-consumidor#:~:text=Bens%20dur%C3%A1veis%20%2D%20S%C3%A3o%20produtos%20que,pintura%20de%20casa%2C%20dentre%20outros.(bens+duráveis).)

<https://investorcp.com/gestao-empresarial/metodo-peps/>