



UNIÃO METROPOLITANA DE ENSINO E CULTURA
FACULDADE DE CIÊNCIAS SOCIAIS
ADMINISTRAÇÃO C/ GESTÃO DA INFORMAÇÃO

MATHEUS RODRIGUES FARIAS

XY LOGÍSTICA LTDA.

Lauro de Freitas
2009

MATHEUS RODRIGUES FARIAS

XY LOGÍSTICA LTDA.

Trabalho de estágio supervisionado apresentado como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração com habilitação em Gestão da Informação.

Orientador: Profº Carlos Sergio Monteiro.

Lauro de Freitas
2009

SUMÁRIO

1. Abordagem situacional da organização	3
1.1. O agente de cargas	4
1.2. Principais fornecedores e parceiros	5
1.3. Exigências “genéricas” às mercadorias	7
1.4. Formação de preço.....	7
1.5. Análise SWOT	8
2. Processo operacional.....	10
3. Considerações finais	14
Referências	17
Apêndice A - Relatório de atividades do Estágio Supervisionado.....	18
Apêndice B - Termo de validação do relatório final	19

1. ABORDAGEM SITUACIONAL DA ORGANIZAÇÃO

A XY LOGÍSTICA LTDA é uma micro empresa, sendo seu objeto de trabalho, o ramo de agenciamento de cargas nacionais, atuando nos modais aéreo e rodoviário, localizada na cidade de Salvador/BA e atua em todo o Brasil através de parceiros existentes em cada localidade.

A empresa foi criada em 05 de abril de 2004, em seu quadro há cinco colaboradores entre o setor administrativo e operacional, e mais os terceirizados que são os motoristas com veículos próprios.

É necessário ressaltar, que a XY é uma empresa familiar gerida por seu fundador contando, em maior parte, com o auxílio de seus filhos.

Porém as decisões tomadas para o direcionamento da organização são decididas pelo diretor ou fundador, os funcionários são responsáveis apenas pela execução dentro da organização.

O nível hierárquico mais alto da XY é composto pelo diretor, responsável pelas áreas de finanças, administrativa e operacional. O segundo nível é composto pelos auxiliares do operacional, do financeiro e do comercial, e motoristas e agregados ou terceirizados pela organização.

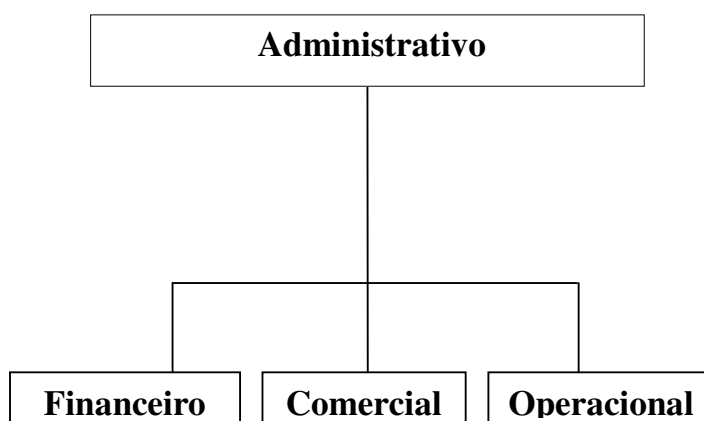


Figura 1. Organograma

Fonte: Elaboração própria (2009)

Nessa situação a departamentalização adotada é a departamentalização por divisão do trabalho, sendo considerada por Cury (2005) de Departamentalização Básica, devido a sua constituição ser por funções principais. Possuindo estrutura simples sendo capaz de atender seus objetivos de forma eficaz.

As atribuições de cada setor ou função ficam da seguinte forma:

Administrativo: fica a do diretor que é responsável pelos investimentos, controle dos custos, e das autorizações para pagamentos, pela admissão e demissão dos funcionários, também pelo acompanhamento das cotações e ao atendimento ao cliente.

Financeiro: responsável pelo controle das contas bancárias, remuneração dos funcionários, faturamento e pagamento de cobranças.

Operacional: Setor encarregado pelas cotações, acompanhamento das cargas, feedback ao cliente das mesmas e pelo planejamento da rota de coleta e entrega diária efetuadas pelos motoristas e agregados.

Comercial: Visitação a potenciais futuros clientes, manutenção dos clientes da casa, e auxílio no acompanhamento da efetivação do transporte.

O serviço de contabilidade, responsável pela contabilização dos custos, despesas e receita da empresa, e também dos cálculos dos impostos; é terceirizado.

1.1 O agente de cargas

O agente de carga faz o mesmo que a companhia aérea e rodoviária, só que sem a limitação de oferecer apenas as rotas ou opções da própria empresa, fazem à combinação dessas e ainda mais.

O valor a ser pago na prática, é nada a mais que se pagaria diretamente a uma companhia aérea ou rodoviária. Exceto se solicitado outros serviços, que em geral não são atendidos especificamente pela companhia aérea ou pela companhia rodoviária.

Os principais pontos nesse ramo são: a movimentação da carga, a movimentação das informações (feedback), o tempo, o preço e o nível do serviço.

Para questão de exemplo, as cargas agenciadas para transporte pela XY, em 70% dos casos, elas não passam pelo escritório ou não são armazenadas pela

empresa, sendo coletadas e embarcadas diretamente na empresa terceirizada que fará o transporte, para agilizar o processo de transporte e evitar custos com armazenagem e movimentações.

No transporte da carga é utilizado para redução nos custos e ganho na margem de lucro, a consolidação de cargas, que consiste no agrupamento, por um agente de cargas, de vários embarques, de um mesmo embarcador ou de diversos, para um mesmo destino final ou para redistribuição, com o intuito de beneficiar, pelo agrupamento, com o menor nível tarifário aplicável para o peso total do despacho.

Ou seja, como as tarifas aéreas, existem níveis cujos valores diminuem à medida que o peso aumenta, quanto maior o peso agrupado menor será a tarifa por quilograma a cobrar.

Com o trabalho do agente de cargas, as companhias aéreas podem se ocupar mais dedicadamente ao seu objetivo principal, que é operar aviões em vôos, escalas e manutenção, o custo dessa operação é otimizada e ainda reduz o pessoal que também ajuda na diminuição dos custos.

Essa redução de pessoal se dar por conta da transferência dessas funções a terceiros. Entre esses terceiros, está o agente de cargas, com redução de tarefas para a companhia aérea que em muitos casos limita seu trabalho a transportar a carga embarcada, desembarcá-la e ocupar seus sistemas com o mínimo de informações sobre o despacho.

Graças a isto, é dado incentivo ao aperfeiçoamento e fortalecimento de seus agentes, como tarifas de frete que são negociadas.

1.2 Principais fornecedores e parceiros

As companhias aéreas são muito utilizadas para serviços que há a necessidade da rapidez e agilidade, ou seja, serviços em sentido de emergência, sendo oferecidos prazos de até 72hs para a realização do transporte do remetente ao destinatário, a depender da localização; geralmente os valores para esse serviço são maiores em comparação aos outros modais; e as dimensões da carga, peso e o volume a ser transportado são mais restritos do que o modal rodoviário.

As companhias rodoviárias são mais utilizadas para transporte de cargas com dimensões maiores e que o prazo para entrega ao destino é de período longo, os preços são melhores que os oferecidos no modal aéreo.

As parcerias formadas com agentes de cargas localizados em outra região ou mercado, no Brasil, são de necessidade dos agentes, na atuação da região onde aquele agente atua, servindo como uma extensão, continuação ou representante dele naquela localidade, essas parcerias poderiam ser concorrentes se atuassem na mesma área ou região.

A seguir, conforme figura 2, podemos ver a atuação de cada modal no Brasil, a menor participação é o dutoviário e aéreo que somados possuem 4% do total, a maior fatia com quase 60%, o modal rodoviário.

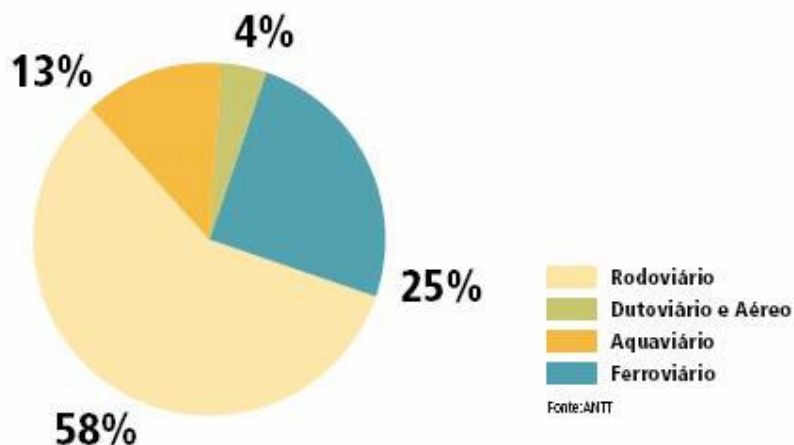


Figura 2. Modais

Fonte: ANTT (2009)

As companhias e agentes de carga trabalham juntos no gerenciamento logístico desta cadeia, sempre tendo em vista resultados ótimos para os clientes e fornecedores. Custo mínimo e eficiência máxima no transporte são os objetivos das soluções logísticas oferecidas pelas companhias e pelos agentes. A gama dos produtos oferecidos pelos agentes de cargas reúne, num só ponto, todas as categorias possíveis soluções para transporte de cargas, qualquer que seja o critério adotado: tempo, velocidade, valor e preço.

Transportes de porta a porta, do local de produção ao usuário final, completam as soluções logísticas oferecidas que hoje se dedicam ao transporte de

carga. A contratação da carga se dá ao agente de carga que, de posse das informações sobre o tipo de carga a ser embarcada (volume, peso bruto, número de volumes e valor da mercadoria), procedera à escolha da companhia que oferecerá melhores condições de frete.

Ao planejar a movimentação da mercadoria pela cadeia de distribuição física, o agente, inicialmente, deve escolher o modal mais adequado para conduzir a carga ao destino final estabelecido. Os modais de transporte apresentam vantagens e desvantagens, em decorrência de fatores como a segurança e rapidez no atendimento às demandas, o custo do frete em relação ao valor da mercadoria, o tipo e a natureza da mercadoria e vários outros fatores.

1.3 Exigências “genéricas” às mercadorias

A carga deverá ser transportada em embalagem adequada à natureza da carga de modo que garanta segurança durante todo o transporte e manuseio.

Toda carga, exceto documentos e alguns tipos especiais de cargas, deverá ser acompanhada da nota fiscal.

1.4 Formação de preço

Como agente de cargas, a XY possui tarifas especiais com as companhias aéreas e rodoviárias, devido ao volume de cargas transportadas por tais fornecedores, priorizando ao fornecedor que melhor preço oferecer, consolidando também em um só transporte cargas para o mesmo destino, porém para vários destinatários, é obtido então um cadastro e negociação nos preços/tarifas e também prazo para pagamento, possuindo como no caso das companhias aéreas “conta” com limite de crédito. O valor do frete é calculado levando-se em consideração o peso e a cubagem (para cargas leves que ocupam grande espaço físico).

O preço repassado ao cliente é negociado com o mesmo, para os mais exigentes é feito tabelas com tarifas negociadas antecipadamente com outros a

negociação é feita por transporte, as tarifas dessas tabelas são feitas baseadas em tarifas que o agente tem negociada com os fornecedores, lançada uma percentagem que varia de 20% a 100% a depender da demanda e complexidade. As condições de pagamento, com exceções de clientes com bons potenciais, são de 10 dias após o embarque da mercadoria ou à vista.

O preço repassado ao cliente é formado pelos seguintes elementos:

a) Aéreo

Frete (o valor da companhia aérea mais margem de lucro da empresa)

Ad Valore(Seguro da mercadoria, calculado com base no valor da Nota)

Coleta (Coleta da carga na origem)

Entrega (Entrega da carga no destino)

Outras Taxas

b) Rodoviário

Frete (o valor da Cia rodoviária mais nossa margem de Lucro)

Frete/Valor (Seguro da mercadoria)

Coleta

Entrega

Pedágio

Gris (Gerenciamento de risco)

1.5 Análise SWOT

a) Pontos Fortes

- Competência na logística para entrega dos produtos
- Fortes parcerias
- Fornecedores qualificados
- Serviço personalizado

b) Pontos Fracos

- Produto comum

- Ausência de planejamento estratégico
- Pouco recurso financeiro disponível

c) Oportunidades

- Mercado baiano em contínua expansão.
- Aumento do conhecimento com relação ao agente de cargas e os serviços prestados por esse, ramo totalmente desconhecido anteriormente.
- Entrada de novas companhias aéreas no mercado nacional aumentando a possibilidade do uso dos serviços de transporte e da barganha com relação ao preço.

d) Ameaças

- Existem muitos concorrentes indiretos no setor, principalmente as grandes companhias que podem passar a negociar diretamente com consumidor final.
- Entrada de novos concorrentes, pois já possuem um número bastante razoável em Salvador de agentes.

e) Fatores Críticos de Sucesso

- Planejamento
- Ter informação do mercado.
- Melhoria e treinamento contínuo dos processos e das pessoas envolvidas.
- Formar parcerias mais estreitas com fornecedores.
- Trabalhar na melhoria contínua da logística e na minimização dos gastos.

2. PROCESSO OPERACIONAL

“O setor de operações controla todos os meios utilizados para garantir as atividades de movimentação das cargas e administração. Nelas, estão incluídos os serviços realizados pela equipe de operações, os veículos de coleta e entrega.” (VALENTE; PASSAGLIA; NOVAES, 2003, p. 19)

O processo operacional inicia-se com o pedido do cliente via email, telefone ou fax, sem qualquer construção padrão nesses pedidos por parte desses clientes, eles são feitos conforme entendimento do cliente para o atendimento de sua necessidade com relação ao serviço de transporte a ser realizado, então conforme as informações recebidas no pedido, e interpretado pela pessoa responsável pela operação é construído o preço para o cliente com base na tabela de preço obtida com os fornecedores, conforme já mencionado em tópico anterior e também decidido o modal ou modais a serem utilizados conforme essa interpretação obtida. No caso dos clientes que já possuem preços negociados, o preço é formado na tabela de contrato obtido com esse.

Os fornecedores consultados são os que fornecem bons desempenhos e preço, e continuamente novos fornecedores têm sido buscados para fazer parte dessas consultas. (COUTINHO, 2006)

Então, ao julgar as propostas, avalia-se: os preços, as condições de pagamento, os prazos para entrega da mercadoria. Escolhendo, conforme julgamento, a melhor proposta, é fechado o negócio, contratando o fornecedor escolhido para o serviço. (COUTINHO, 2006)

A forma como o transporte é feito, é escolhido entre os modais que oferecemos, o aéreo e rodoviário, podendo a carga seguir por um único modal, conhecido como unimodal ou pode seguir por mais de um, conhecido como multimodal. (RODRIGUES, 2005)

O modal rodoviário é realizado em estradas, sendo esse de grande importância para o Brasil, pois cerca de 60% dos transportes realizados, é feito por ele. (KEEDI, 2004) Esse modal cruza o país de um extremo a outro, sendo ele o modal mais completo, pois começa da origem e vai até o destino final, sendo ele utilizado constantemente nos outros modais para ‘completar’ o transporte.

O modal aéreo, conhecido por 'caçula' dos modais, por ter sido o último a surgir, iniciado no início do século XX, possibilitando transportes mais rápidos que os demais, tem como desvantagem o alto frete. (KEEDI, 2004)

Como também para Rodrigues (2005), as variáveis na decisão à seleção do modal a ser utilizado está no tempo, valor do frete, nível do serviço prestado, índice de avarias, disponibilidade e frequência.

A explicação para essas variáveis, como o tempo, é que o tempo afeta diretamente o prazo de ressuprimento, podendo causar paralisação na linha de produção em uma fábrica, pela falta no estoque. No caso das avarias "A possibilidade de avarias aumenta na mesma proporção da quantidade de manuseios e transbordos. Às vezes a fragilidade da mercadoria justifica a utilização de um modal cujo frete seja sensivelmente mais caro." (RODRIGUES, 2005, p. 32)

Para Keedi (2004) uma boa logística de transporte é aquela que utiliza todas as ferramentas que estão ao seu alcance, e a escolha do melhor modal ou modais é fundamental para o sucesso do transporte.

Após esses procedimentos anteriores, e dado início ao transporte da carga, é realizado o acompanhamento ou diligenciamento da carga pelo agenciador da carga, durante todo o percurso do transporte, conforme serviço disponibilizado pelo fornecedor deste (telefone, e-mail, site), sendo monitorado até a entrega no destino final, recebendo da pessoa que recebeu a carga, a confirmação do recebimento que se comprova com a assinatura e data, e posteriormente repassando para o cliente do agente de cargas, a confirmação da entrega da tal carga através de e-mail ou ligações, isso pode acontecer por mais de uma vez para a mesma carga, assim que for solicitado por esse cliente e também a depender da quantidade de pessoas interessadas por essa informação.

Em paralelo a este trabalho, é passado de imediato ao Financeiro, assim que a carga foi coletada, os dados com os valores, referente ao serviço prestado de transporte para serem faturados ao cliente. Dando baixa na operação ao ser realizado a entrega no destino final. Esses dados passados vão através do conhecimento de transporte, que segundo Rodrigues (2005, p. 29) é o "documento que expressa a relação entre transportador e o usuário" servindo como documento fiscal. O conhecimento de transporte regula os direitos e deveres das partes envolvidas, definindo, por exemplo, quem é o dono da mercadoria, quem é o

pagador e mais, esse documento é emitido pelo programa existente na empresa, porém esses dados devem seguir ao financeiro de forma manual ou documento.

Ainda sobre o documento de transporte ou conhecimento, mesmo na multimodalidade, na utilização de mais de um modal ou mesmo na utilização do mesmo modal, porém sendo contratado mais de uma transportadora, será emitido apenas um único documento ou conhecimento de transporte, assumindo o agente de cargas perante o embarcador, como responsável por todo percurso de transporte da carga. (KEEDI, 2004)

Nas coletas e entregas realizadas em Salvador e região metropolitana, são preparados diariamente pelo Operacional, os roteiros a serem realizados durante aquele dia pelos motoristas e terceirizados ou agregados pela empresa, pois conforme Valente, Passaglia e Novaes (2003) a gestão da frota é um fator decisivo para o bom desempenho da organização, por esse motivo deve ser planejado a rota e as prioridades. É realizado durante todo o percurso desses, o acompanhamento da trajetória e realizações efetivadas por via comunicação celular com os motoristas dos veículos.

Os terceirizados ou agregados são frequentemente usados conforme a variação na demanda, que conforme Valente, Passaglia e Novaes (2003, p. 39) “as oscilações no mercado, implica em se utilizar uma quantidade de veículos diferente daquela dimensionada”. Levando as empresas a pensarem em alternativas.

São realizadas também coletas e entregas em outras regiões, na qual aquele agente de cargas não atua diretamente, porém são representados por parceiros, outros agentes de cargas, como já mencionado anteriormente. É enviado mensagens por e-mail, fax ou feito ligações, que recebem o nome de ‘Pré-alert’ que possui a função de avisar sobre cargas nas companhias para serem retiradas e efetuarem as devidas entregas ou coletas para serem embarcadas para o destino especificado na Nota Fiscal. É mantido contato, em toda rota de transporte, do início à efetivação.

“O sistema de parcerias pode ser descrito como uma racionalização de esforços, através da unificação de serviços de transportes” (VALENTE; PASSAGLIA; NOVAES, 2003, p. 39)

Como já citado, esta parceria é surgida da necessidade de uma representação em determinada região, na qual não é atendida por essa empresa ‘diretamente’, devido ao escasso recurso de capital, da empresa, para investir nessa

região ou ainda seja inviável para ela, naquele momento, investir na região devido a pouca demanda.

No final do dia com todas as posições recebidas, dos fornecedores, parceiros, motoristas e agregados que trabalham para a empresa, com relação aos serviços que lhes couberam a cada um realizar. É possível, dessa forma, repassar as informações para os clientes da efetivação dos serviços realizados.

Então, conforme Keedi (2004) o cumprimento de todas essas condições mencionadas, resulta no atendimento adequado ao cliente, tido do domínio de vários conhecimentos como: armazenagem, movimentação da carga, transporte com entendimento de cada modal e seu funcionamento, a distribuição física das mercadorias, e também de forma essencial, as parcerias, pois nada é obtido de forma isolada.

Segue abaixo fluxograma de toda operacionalização descrita acima.

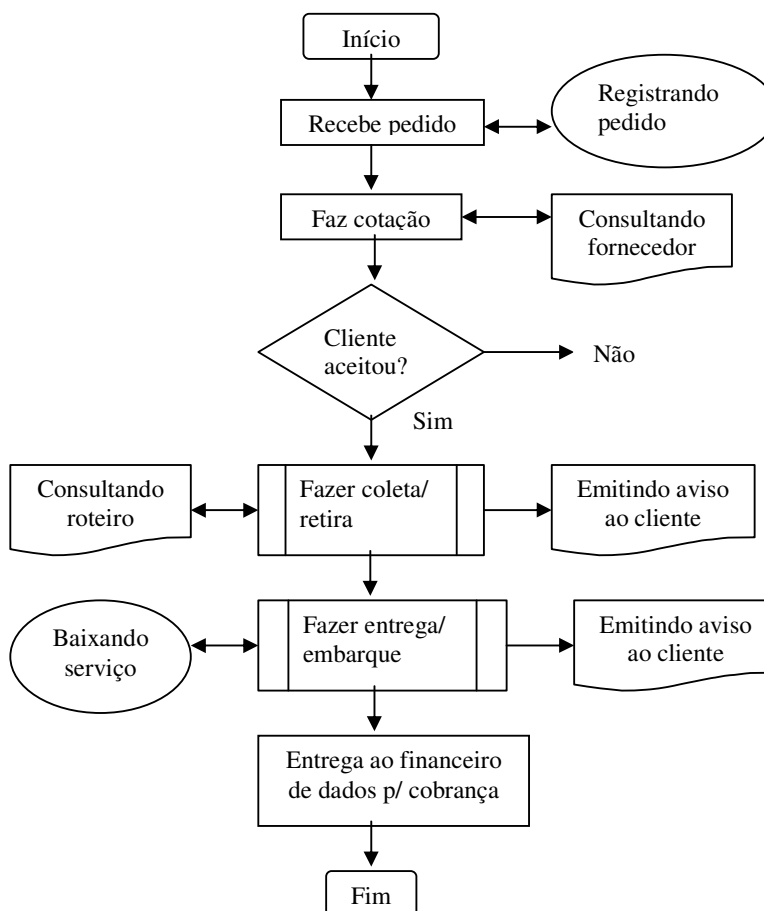


Figura 3. Fluxograma

Fonte: Elaboração própria (2009)

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Embora o sistema de trabalho adotado pela XY seja realizado de forma 'correta' com base nas referências observadas dos autores citados nesse trabalho e também conforme experiências obtidas pelo gestor e colaboradores em outras organizações. Percebe-se porém, uma ausência de contribuição por um sistema de informação apoiado pela tecnologia, que poderia potencializar ainda mais o negócio.

Observa-se que todo o trabalho é feito de forma manual e sem padronização nos procedimentos com relação ao cliente.

Quando citado sobre a forma manual de realizar o trabalho, é devido a falta de apoio de um sistema de informação apoiado na tecnologia, que poderia passar ao cliente de forma automática, assim que ele fosse alimentado, todo o andamento do processo ou situação do transporte da carga, não sendo necessário o envio de e-mail's às diversas pessoas interessadas, e também responde-las inúmeras vezes, a cada vez que for solicitado, por casos já respondidos anteriormente. Por isso, não seria necessário parar o trabalho para atender tal solicitação a cada vez que fosse surgindo, se estivesse disponível num portal na Web, por exemplo, a informação permanente da carga transportada, podendo ser acessada pelo cliente quantas vezes fossem necessárias.

Apesar de haver um sistema implantado na XY, ele serve apenas para emitir documentos e consulta-los, sem maiores artifícios oferecidos, algo muito simples; na necessidade do setor operacional de se comunicar com setor financeiro para o faturamento dos serviços realizados, deve ser preparado pelo operacional um documento de forma manual, com os valores a serem faturados para que o financeiro prepare o faturamento, não seria necessário caso o sistema alimentado pelo operacional se 'comunicasse' com o do financeiro, preparando esse um duplo trabalho e obtendo acúmulo de serviços, e o uso do seu tempo de forma desnecessária, caso houvesse um apoio tecnológico não haveria necessidade de um trabalho 'extra'.

Enquanto a falta de padronização nos procedimentos com relação ao cliente, conforme citado; com relação a solicitação de cotação pelo cliente, por exemplo, quando passado por e-mail ou fax, são passados dados que segundo

juízo deles, julgam ser importantes, criando situações que podem gerar um desconforto entre as partes pela má interpretação desses dados. Com uma padronização fornecida e disponibilizada aos clientes, de forma que pudessem seguir um modelo padrão para que diminuísse as falhas ou as más interpretações, seria uma forma de resolver esse problema, essa disponibilização poderia também ser fornecida na Web de forma padronizada que poderia ser recebida pelo operacional assim que fosse preenchida.

Outra proposta é a disponibilização das tarifas negociadas com cada cliente num portal Web para que o mesmo possa fazer uma simulação dos serviços de transportes conforme sua necessidade, evitando a cada serviço de transporte a ser solicitado pelo cliente, disponibilizar a esse tempo do operacional da XY para efetuar tais cotações. Porém, com o serviço disponível no portal Web, seria mais cômodo até para os clientes, fazerem essas cotações, já que estariam muito mais a vontade para fazerem quantas simulações quisessem, e somente solicitarem pessoal esse suporte apenas em situações adversas ou para tirar alguma dúvida.

Porém apesar dessas propostas para otimização do tempo e melhor eficiência e eficácia no negócio, é percebido pontos positivos como a consulta de fornecedores diversos, avaliando-os o desempenho e preço fornecido por esses e ainda por estarem sempre buscando novos fornecedores para fazerem parte do seu 'leque' de fornecedores. (COUTINHO, 2006)

Também pode apontar como positivo o planejamento dos roteiros para coletas e entregas que como apontado por Valente, Passaglia e Novaes (2003) a gestão da frota é um fator decisivo para o bom desempenho da organização e por esse motivo deve ser planejada a rota e as prioridades.

Outro ponto positivo é a parceria em outras regiões, onde a empresa não atua diretamente, porém utiliza serviços de terceiros que os representam nessa região, isso acontece devido a pouca demanda naquela região ou a falta de recurso para investir, outro ponto é a terceirização em parte da frota para coleta e entrega em sua própria região, pondo agregados para realizar esse serviço conforme demanda, conforme Valente, Passaglia e Novaes (2003) o sistema de parceria pode servir como racionalização dos esforços, melhorando o desempenho e a economia da empresa.

Então, a proposta para a XY e especificamente ao Operacional; já que estão realizando as tarefas aparentemente de forma correta, conforme já citado

anteriormente, estão apoiadas em conceitos de autores e também na experiência de seu gestor e dos seus colaboradores; se resume numa proposta de sistema de informação apoiado na tecnologia para otimizar as tarefas das pessoas envolvidas, e essas passarem a 'ganhar' mais tempo e também a realizar outras tarefas ou dedicarem mais tempo a tarefas importantes.

REFERÊNCIAS

ANTT. Disponível em: <www.antt.gov.br>. Acesso em: 11 mai 2009.

CURY, Antonio. **Organização e métodos: Uma visão holística**. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2005.

KEEDI, Samir. **Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade**. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

COUTINHO, Leoman, **Gestão de Materiais, In: Compras**, 2006, Lauro de Freitas.

RODRIGUES, Paulo Roberto Ambrosio. **Introdução aos sistemas de transporte no Brasil e à logística internacional**. 3.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

SILVA, Cláudio da Silva; PORTO, Marcos Maia. **Transporte, seguros e a distribuição física internacional de mercadorias**. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

VALENTE, Amir Mattar; PASSAGLIA, Eunice; NOVAES, Antonio Galvão. **Gerenciamento de transporte e frotas**. São Paulo: Pioneira, 2003.

VIEIRA, Guilherme Bergmann Borges. **Transporte internacional de cargas**. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

Apêndice A – Relatório de atividades de estágio supervisionado



UNIME – UNIÃO METROPOLITANA DE EDUCAÇÃO E CULTURA

Relatório de Atividades de Estágio Supervisionado

Curso	Administração c/ Habilitação em Gestão da Informação	
Estagiário/Funcionário	Matheus Rodrigues Farias	
Organização	XY Logística Ltda	
Supervisor de Estágio	Fulano de Tal	
Orientador	Carlos Sergio Melo do Rego Monteiro	
Período de Referência	de: 04/05/2009	a: 01/07/2009

Atividades Desenvolvidas

Conceituação do ramo de atividade da empresa;
 Descrição da função operacional desenvolvida pelo aluno;
 Considerações finais com referencia as análises e observações e vivência diária das tarefas.

Salvador, 01 de Julho de 2009.

 Fulano de Tal

 Matheus Rodrigues Farias

Apêndice B – Termo de validação do relatório final



UNIME – UNIÃO METROPOLITANA DE EDUCAÇÃO E CULTURA

Termo de Validação do Relatório final

Organização	XY Logística Ltda
Supervisor de Estágio	Fulano de Tal
do supervisor	Diretor
Estagiário	Matheus Rodrigues Farias
Área temática do Estágio	Operacional

Confirmo o conhecimento do conteúdo do relatório final apresentado pelo estagiário pelo que atesto a sua fidedignidade à realidade desta organização.

Salvador, 01 de Julho de 2009.

Fulano de Tal

Matheus Rodrigues Farias