

## RELATÓRIO FINAL DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO

Geisse Kelly Nascimento Silva  
Célio Sousa Ramos Junior

### INTRODUÇÃO

- Histórico da empresa:

Em 1992, José Antônio Abadia, assim que saiu da faculdade, e verificando que não havia vocação para exercer tal profissão, teve a oportunidade de comprar uma mercearia de um tio que se chamava Mercadinho Minas Goiás, de 5x6 metros quadrados, no valor de R\$ 1.200,00 (hum mil e duzentos reais), valor atualizado. A mercearia era alugada e tinha a mínima estrutura possível. Contava apenas com um *checkout*, um refrigerador e 10 metros de gôndolas de madeira. Naquela época a balança era de prato, na qual se pesava arroz, feijão, milho e a cera podiam ser adquiridos por quilo. A grande dificuldade era o capital de giro, uma vez que não contavam com outros investimentos. Foi então que José Antônio convidou seu irmão Marcos Antônio Abadia a entrar na sociedade. E foi com uma caminhonete C-10 e R\$ 2.000,00 (dois mil reais) em dinheiro é que foi possível dar continuidade nos negócios, pois com essa injeção financeira, passaram a comprar mercadorias no balcão do atacado.

Em 1994, os audaciosos empreendedores goianos tiveram a possibilidade de alugar um imóvel na esquina. Com isso o estabelecimento saltou de 30 para 160 metros quadrados. Foram contratados mais três funcionários. O volume de clientes da loja crescia gradativamente, os proprietários se tornavam mais fortes e caminhavam para consolidar seu negócio no mercado.

Segundo José Antônio o trabalho foi árduo por alguns anos. “Em pouco tempo fomos forçados a ampliar as instalações do estabelecimento para melhor atender a clientela”. Foi feita a reestruturação do ponto-de-venda e do mix de produtos, além da otimização do atendimento aos clientes, passando de 160 para 330 metros quadrados e dois checkouts.

O negócio cresceu rapidamente e com o passar do tempo, os empresários perceberam que seria necessário ampliar ainda mais o supermercado. “Nossa meta era a sede própria, mas não tínhamos capital. Então o recurso financeiro veio através de nossa mãe, viabilizando a ampliação tão desejada”, completa. Com o dinheiro os empresários adquiriram um terreno de 500 metros quadrados.

Em 1998, os irmãos empresários reinauguraram a loja e ampliaram a área de vendas de 330 metros para 920 metros quadrados, e saltaram de dois para seis checkouts, todos informatizados. Diante do crescimento vertiginoso do setor e do sucesso do estabelecimento foi necessária – mais uma vez – uma nova ampliação. Foram compradas duas casas ao lado do supermercado (de aproximadamente 700 metros quadrados cada).

No ano seguinte, foi feita a terceira e maior reestruturação do supermercado, que passou então a contar com depósito e sobreloja. A área de venda passou de 920 metros para 1800 metros quadrados, praticamente o dobro. Já o setor de manipulação de

foi instalado em mais de 400 metros quadrados. “Para atender as necessidades e a demanda crescente dos clientes, na época passamos por sérias dificuldades financeiras. Mas mesmo assim vencemos”, afirma José Antônio Abadia.

Uma outra reinauguração foi feita no dia 28 de maio de 2004, sendo que o seu faturamento mensal passou para aproximadamente R\$ 1.500.000,00/bruto, passou a contar com 12 *checkouts* e 135 colaboradores e o mix de produtos passou a contar com 17 mil itens cadastrados.

Com essa modernização, a loja passou a contar com panificadora própria, seção de frios, açougue, hortifruti, cozinha com comida por quilo e confecção. O sistema de refrigeração foi totalmente modernizado. Com o espaço amplo, os empresários disponibilizaram outros atrativos para os clientes, como pagamento diferenciado, ou seja, aceitação de cheques pré-datados e os mais variados cartões de créditos. Além disso, foi implantado o Cartão Smart Fácil, facilitando ainda mais a vida da clientela, fidelizando os consumidores ao estabelecimento, tornando, portanto, um poderoso instrumento de relacionamento com o cliente.

Apostando nos talentos humanos e em seus potenciais administrativos, a dupla de empresários inaugurou no mês de novembro 2007, mais uma loja do grupo. A mesma conta com 1.700 metros quadrados e o faturamento do grupo saltou para R\$ 42.000.000,00 (quarenta e dois milhões de reais) /anual. A rede alterou o mix de produtos para mais de 30.000(trinta mil) itens e mais de 300 colaboradores.

E a última ampliação foi recentemente, ao final do ano de 2014, concentrando ainda mais melhorias nas lojas. Os empresários acreditam que o grande sucesso da rede de supermercados Atende Mais, está ligado a algumas diretrizes como o respeito e confiança entre os sócios, o bom relacionamento com funcionários e fornecedores e a simpatia com todos os clientes.

- Ramo de atividade: o foco é produtos alimentícios.
- Número de funcionários: média de 160 em cada loja.
- Faturamento: média de R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais) /anual em cada loja.

#### ● MISSÃO

Nossa missão é conquistar a plena satisfação dos clientes internos, externos e fornecedores, oferecendo produtos e serviços de alta qualidade com atendimento premium, organização, limpeza, higiene e preço justo.

#### ● VISÃO

Ser a referência em atendimento de qualidade no setor de varejo anapolino, proporcionando aos seus consumidores uma experiência de compra baseada na excelência, bom atendimento e preço justo.

#### ● VALORES

- Honestidade
- Humildade
- Respeito ao ser humano
- Confiança
- Integridade
- Higiene
- Organização
- Excelência
- Credibilidade

## DESENVOLVIMENTO

- O estágio foi desenvolvido no setor contábil da empresa R&J Produtos Alimentícios LTDA (Supermercado Atende Mais). O período total de realização foi de 45 horas, sob supervisão de Milton Oliveira Vieira Júnior, sendo que este possui formação profissional em Ciências Contábeis, e sua função dentro da empresa é na mesma área.
- As atividades desenvolvidas durante o estágio foram lançamentos de rescisões no sistema e conciliação de fornecedores.
- O estágio ofereceu a oportunidade de conhecer melhor algumas das atividades necessárias no ramo da Contabilidade. Foi possível esclarecer certas dúvidas aliando a teoria adquirida nas aulas e a prática.
- Objetivos: Este relatório possui a intenção de apresentar a história e o sucesso da empresa que me concedeu a chance de estagiar; demonstrar os novos conhecimentos que foram agregados para minha formação; e comentar sobre a importância da prática para os alunos.

## CORRELAÇÃO ENTRE TEORIA E PRÁTICA

As atividades desenvolvidas me proporcionaram uma visão mais detalhada da Contabilidade. Pude identificar uma relação com algumas disciplinas cursadas: a parte de lançamento das rescisões trouxe muito das aulas de Cálculos Trabalhistas, que mencionam uma série de itens a serem observados e feitos corretamente de acordo com a legislação. Já a conciliação de fornecedores apresentou uma ligação mais forte com as aulas de



Análise das Demonstrações Contábeis, que nos auxilia no entendimento e interpretação de cada uma das contas do Balanço Patrimonial, destacando a importância da Contabilidade para todos os usuários. E também consegui relacionar com a disciplina de Sistemas de Informações Gerenciais, pois foi necessário utilizar planilhas e diversas informações geradas através de relatórios no sistema.

## CONCLUSÃO

Realizando o estágio supervisionado os alunos saem um pouco da rotina e compreendem outras funções, o que traz benefícios. A minha atuação diária é na Escrita Fiscal, lançamento e conferência de notas fiscais (Entrada e Saída), apuração de ICMS, correção de erros no Sped Fiscal e emissão de guias para pagamento. Então achei interessante e válido aprender algo diferente, pois os estudos contábeis são extensos e sabemos que o bom profissional precisa sim conhecer um pouco de cada setor.

