

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA  
CENTRO DE HUMANIDADES  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E FINANÇAS

ESTÁGIO SUPERVISIONADO  
- R E L A T Ó R I O -

Aida Lígia Araújo

DEZ / 1988



ESTÁGIO SUPERVISIONADO EMPRESA / UNIVERSIDADE

..... *Aida Ligia Araújo - 84132123* .....

AIDA LIGIA ARAÚJO  
-Aluna estagiária-

..... *José* .....

JOSÉ DE DEUS  
-Orientador na empresa-

..... *Celeide Queiroz e Farias* .....

CELEIDE QUEIROZ E FARIAS  
-Professora orientadora-

..... *Maria de Lourdes Farias Agra* .....

MARIA DE LOURDES FARIAS AGRA  
-Coordenadora de estágio-

Campina Grande, dezembro de 1988



Biblioteca Setorial do CDSA. Maio de 2021.

Sumé - PB

**Dedico**

nesta fase da vida, a materialização  
de todo o meu esforço à:

minha tia: **Maria das Neves Ferreira**

minha mãe: **Maria Eulália Araújo**

e aos supervisores do estágio:

da Empresa: **João de Deus**

da Universidade: **Celeide Queiroz e Fa  
rias**



## AGRADECIMENTOS

A meus **pais**, Aido Justino de Araújo e Maria Eulalia Araújo, que mesmo longe de mim, incentivaram-me a trilhar este caminho.

A minha **tia**, Maria das Neves Ferreira, que sempre esteve por perto, me dando forças para não fraquejar.

A meus **primos**, que fizeram papel de irmãos, na possibilidade de estes não estarem por perto.

A meus **mestres**, parte central dentro do cenário de minha vitória.

A meus **colegas**, que tantos momentos difíceis partilharam junto comigo.

A **João de Deus**, meu supervisor a nível de empresa e que se tornou, também, meu amigo.

Enfim, agradeço a todos, que de forma direta ou indireta, colaboraram para que eu chegasse ao fim de minha meta.

# Í N D I C E

## I - INTRODUÇÃO

## II - A EMPRESA

## III - O CONTROLE DE ESTOQUE

## IV - O SISTEMA KARDEX

1 - Conceituação .....	01
2 - Condições do Fichário .....	02
3 - Ficha Kardex Superior .....	02
3.1. Quadro I - Apresentação da Ficha .....	02
3.2. Quadro II - Dados de Verificação .....	03
3.3. Quadro III - Quadro da Estatística .....	03
3.4. Quadro IV - Pedidos e Entradas .....	04
3.5. Quadro V - Custo Médio .....	04
4 - Ficha Kardex Inferior .....	06
4.1. Quadro I - Dados Gerais .....	07
4.2. Quadro II - Entradas, Saídas, Estoque .....	07
4.3. Quadro III - Sinalização Plástica .....	08
5 - Análise Complementar .....	08
5.1. Sinalização Plástica - Explicação .....	08
5.2. Programação de Estoque .....	09
5.2.1. Ponto de Pedido .....	09
5.2.2. Fator de Compra .....	09
6 - Características dos Itens .....	10
6.1. Item Normal .....	10
6.2. Item Flutuante .....	10
6.3. Item Sazonal .....	11

6.4. Item c/saídas esporádicas .....	11
6.5. Item Crescente .....	11
6.6. Item Recrescente .....	12
<b>V - CONCLUSÃO .....</b>	<b>13</b>
<b>VI - ANEXOS .....</b>	<b>15</b>



**mia de Empresas** - vez que não tivemos experiências diversificadas em termos de processo de produção da empresa, análise de custos e até mesmo elaboração e análise de projeto.

Na verdade, vivenciamos em setor ligado ao processo comercial de uma empresa concessionária de automóveis - CAVESA CAMPINA GRANDE VEICULOS S/A - onde, é claro, torna-se evidente orientar os esforços humanos rumo aos objetivos econômicos que se determinam pela prestação de serviços - venda de automóveis e de peças de automóveis Wolkswagem, além dos serviços de oficina.

A importância desses objetivos reside nas vantagens de uma atividade atualizada. As melhoras podem relacionar-se com os serviços vez que, os produtos são marcas reconhecidamente identificáveis, ou, podem consistir no melhoramento dos vários processos utilizados nos diversos setores de prestação de serviço da empresa principalmente nos conhecimentos técnicos ou mercantis.

O relatório apresentado desenvolve a atividade, da aluna durante as 270 horas de estágio desenvolvidas no setor de estoque da CAVESA cuja experiência trouxe um profundo conhecimento das várias fases de trabalho do SISTEMA KARDEX utilizado no setor de peças da empresa.

## II - A EMPRESA

O campo de realização do Estágio foi a **CAVESA** - (Campina Grande Veículos S/A) , especificamente no Setor de Peças, constituído da seguinte forma:

	Vendedores ao público
Setor de Peças	Vendedores da oficina
	Kardexistas
	Organização

### Perfil da Empresa

#### DENOMINAÇÃO:

CAVESA - Campina Grande Veículos S/A  
SEDE - Rua Miguel Couto nº 227  
CENTRO - Campina Grande  
TELEFONE: (083) 321.0322  
TELEX: (083) 3106

#### INSCRIÇÕES:

Nº 08.816.563/0001-64 no C.G.C. (MF)  
Nº 16.000.315-6 no cadastro de contribuintes do ICM

#### TIPO JURÍDICO DA SOCIEDADE:

Sociedade Anônima  
Capital Subscrito e Integralizado: 16.300.000,00  
Arquivamento na Junta Comercial do Estado da Paraíba  
Escarcela nº 25 - 3 - 000 - 325 1/41

ATIVIDADE COMERCIAL

Ramo de negócio: Comércio de veículos, peças e acessórios.  
Concessionário Exclusivo, nesta cidade, da  
Volkswagen do Brasil S/A.

DIRETORIA ATUAL:

Vigência do Mandato: 15.08.88

COMPOSIÇÃO

Diretor Presidente: Raimundo Lira

Diretor Vice-Presidente: José Augusto de Lira

Diretor Superintendente: Severino Ramos da Silva

Diretor Administrativo: Gitana M<sup>a</sup>. de Figueiredo Lira

DATA DE INSTALAÇÃO: 30.01.63

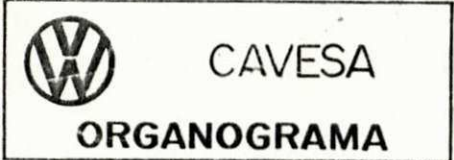
CAPITAL SOCIAL PRIMITIVO: 40,00

CAPITAL SOCIAL ATUAL: 74.300.000,00

CONTROLE ACIONÁRIO

ACIONISTAS	Nº DE AÇÕES	V. DA AÇÃO	PARTICIPAÇÃO	%
Raimundo Lira	57.954.000,00	1,00	57.954.000,00	78
José Augusto de Lira	7.430.000,00	1,00	7.430.000,00	10
Francelina de O. Lira	7.430.000,00	1,00	7.430.000,00	10
Gitana M <sup>a</sup> F. Lira	1.486.000,00	1,00	1.486.000,00	2
TOTAIS	74.300.000,00	-	74.300.000,00	100





DIR. PRESIDENTE  
 DIR. VICE-PRESIDENTE  
 GER. GERAL

SECRETARIA

ADMINISTRAÇÃO

VEÍC. NOVOS/USADOS

PEÇAS

ASSIST. TÉCNICA

CONTADOR

CH. CONT. FIN.

CH. ESC. CONTAB.  
 CART. COB.  
 CONT. PESSOAL  
 FATURISTA  
 MECANOGRFO  
 AUX. ESCRITÓRIO

MOTORISTA

VIGILANTE

ZELADOR

CH. ESC. OFICINA

CAIXA  
 MOTORISTA  
 KARDEX

SEC. VENDAS

VEND. INTERNO

CONTÍNUO

VEND. INTERNO

CONTÍNUO

VEND. PÚBLICO

VEND. OFICINA

KARDEXISTA

ORG. ESTOQUE

CH. FUNIL. PINT.

FUNILEIRO

PINTOR

TAPECEIRO

AUX. FUNIL.

AUX. PINTOR

CH. OFIC. MEC.

MEC. MOTOR

MEC. CÂMBIO

MEC. LINHA

ALMOXARIFO

AJUDANTE

PORTEIRO

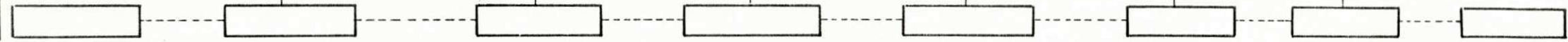
CONT. PROD.

CONS. TÉCN.

LUBRIFICAD.

LAVRADOR

Σ





### III - CONTROLE DE ESTOQUE

No processo comercial, o sucesso do empreendimento depende especialmente do bom atendimento que os clientes possam ter. E isto depende, exclusivamente, do bom andamento do controle de estoque ou seja da boa organização do SISTEMA KARDEX da empresa.

No ramo usado para análise - peças - o perfeito atendimento depende da:

- disponibilidade de peças
- rapidez no giro de estoque
- peças adequadas- o que é resultado de custos seguramente bem operados.
- estoque livre para o consumidor, sem diferença entre estoque físico e estoque do KARDEX etc.

Na efetuação das vendas o imprescindível é que se tenha um perfeito CONTROLE DE ESTOQUE, onde deverá ser respeitado uma série de princípios.

A organização de um controle de estoque tem como suas funções principais:

- determinar "o que" deve permanecer em estoque, ou seja o nº de itens necessários para atender ao mercado.
- determinar quando se deve reabastecer o estoque-periodicidade do giro.
- determinar quanto de estoque será necessário para sustar período predeterminado para programação.
- acionar o departamento de compras.
- receber, armazenar e atender aos materiais estocados de acordo com as necessidades.

- controlar os estoques em termos de quantidades e valor, além de fornecer informações precisas sobre a formação de estoque.

- manter inventários periódicos para avaliação das quantidades e retirar do estoque itens obsoletos e danificados.

## IV - SISTEMA KARDEX

### 1 - Conceituação

Sistema Kardex é um meio mais perfeito, atualizado e racional de se fazer um controle de estoque. O sistema permite a rapidez no trabalho bem como a visualização global do estoque sem que para isso necessite a inspeção pessoal a cada parte do estoque.

Um sistema Kardex é composto de gabinetes com gavetas. Nas gavetas estão colocadas as fichas em suportes com ponteiros plásticos, para evitar que as fichas se danifiquem. À frente das gavetas existe um móvel, com arquitetura de uma mesa, para facilitar o trabalho dos kardexistas, funcionando como apoio. Para apoiar os pés é fornecido um espaço vazio abaixo dos gabinetes.

A cadeira do kardexista deverá ter rodízios facilitando assim a sua locomoção através de toda a extensão do Kardex, além de oferecer um encosto ajustável à altura da pessoa.

A localização da sala do Kardex em uma empresa deverá ser isolada, pois dentro do KARDEX estão contidas informações primordiais e sigilosas, e, próprias do estilo de trabalho da empresa. As pessoas diretamente ligadas ao setor de peças (o setor analisado pela estagiária) deverão ter acesso direto ao Kardex, já que necessitam, constantemente, de informações registradas em seu interior para realizarem o processo de revenda.

## 2. CONDIÇÕES DO FICHARIO

Através dos tempos, descobriu-se o SISTEMA KARDEX, o qual, mesmo considerando a era da informática, ainda se contribuiu para algumas empresas, o coração de um controle de estoque excelentemente organizado.

O fichario de um sistema Kardex deverá estar sempre em uma forma, para quando consultados fornecer as informações nitidamente.

A situação do estoque é verificada a partir das informações escritas nas fichas superior e inferior. A análise, segundo a oportunidade de observar dada a aluna, no setor, será feita em ítem a ser desenvolvida mais adiante.

## 3. FICHA KARDEX SUPERIOR

São várias as finalidades da ficha kardex superior:

1. Estudar a peça analisada - modelo, nº de identificação da peça, endereço da peça, unidade de venda, preço de lista, grupo de desconto.
2. Mostrar a situação da peça, para que ela possa ser programada; quantas saíram no mês, a partir daí fazer a estatística trimestral (estipulada pela empresa), juntando também as vendas perdidas.
3. Fazer um controle dos pedidos que foram emitidos e os que foram recebidos.
4. Apurar principalmente o custo médio do item.

A ficha mostrada, em anexo, está dividido em quadros, e são esses quadros que passaram a ser analisados, de acordo com a apresentação da ficha.





Para efeitos de estatísticas, só consideram-se as vendas normais e as vendas perdidas. As vendas extras são consideradas vendas forçadas e não devem entrar na programação de setoque.

Média - nº conseguido através da contagem mensal da saída de peças, acumulada com a contagem dos meses necessários ao estoque mínimo dividido pelo nº de meses necessário ao estoque mínimo.

3.4.

#### 3.4. - QUADRO IV - Pedidos e Entradas

Esferográfica Azul - Pedidos preenchidos pelo programador.

Esferográfica Vermelha - As entradas de Mercadorias.

Existe um pedido mensal e outro suplementar, podendo sempre acontecer um pedido de emergência.

Este quadro tem a finalidade de controlar os pedidos emitidos bem como os pedidos recebidos. Para sua correta escrituração e facilidade de localização deve-se utilizar as cores indicadas acima.

#### 3.5. - QUADRO V - Custo Médio

Esse quadro tem a finalidade de apurar o custo médio do estoque existente. É necessário ser renovado em toda operação de entradas de mercadoria:

Data : Deve-se colocar neste espaço, a data de emissão da nota fiscal da fábrica quando do recebimento da mercadoria.

Número : Escreve-se o número da nota fiscal que veio da fábrica.

Anterior : Esse espaço é reservado para a quantidade existente no estoque físico, antes da compra.

Entrada : Anota-se a quantidade comprada.

Atual : É a soma de estoque anterior com a compra atual.

Preço de compra = Custo unitário da Mercadoria

Custo Unitário da Mercadoria = preço unitário da peça - valor unitário do ICM + Valor unitário do IPI + Despesas da aquisição.

Custo Médio - Registra-se aí o custo médio unitário.

Rateio das Despesas para formação do preço do custo.

Para a formação das peças de custo que foram gastas com despesas na aquisição, e se, estas despesas estiverem incluídas na nota fiscal, torna-se necessário reteá-los proporcionalmente a cada item.

ex: Se um pedido foi realizado da seguinte forma

Quant.	Preço Revendedor	% IPI	Total
5	Cz\$ 2,00	10	Cz\$ 11,00
10	Cz\$ 5,00	12	Cz\$ 56,00
80	Cz\$ 1,00	15	Cz\$ 92,00
			<hr/>
			Cz\$ 159,00

Frete = Cz\$ 50,00

Embalagem = Cz\$ 10,00

---

Cz\$ 60,00 - total de despesas na aquisição

Vamos tomar como exemplo único, o 1º item.

Para saber o preço de custo faz-se uma regra de três:

Cz\$ 159,00 ----- Cz\$ 60,00

Cz\$ 11,00 ----- X

$X = \frac{\text{Cz\$ } 11,00 \times \text{Cz\$ } 60,00}{\text{Cz\$ } 159,00} = \text{Cz\$ } 4,15 \text{ (Cz\$ } 0,83 \text{ por peça)}$

O valor encontrado (Cz\$ 4,15) com o total do item tomado como exemplo (Cz\$ 11,00)

Então Cz\$ 4,15 + Cz\$ 11,00 = Cz\$ 15,15

Para encontrar o valor unitário divide-se o valor encontrado pelo total de peças.

### Custo Médio

Devido as constantes oscilações de preços, torna-se necessário o perar um custo médio para que se tenha organizado um único custo para um mesmo item, e também um só valor de estoque.

$$\text{Custo Médio} = \frac{(\text{valor do estoque anterior}) + (\text{valor do estoque adquirido})}{\text{Quantidade total de peças}}$$

Valor do estoque anterior = Qtde. Est. Ante. x Custo Med. Ant.

Valor do estoque adquirido = Qtde. Est. Adq. x Preço de custo

Quantidade total de peças = Qtde. Est. Aut. x Qtde. Est. Adq.

Então fica:

$$\text{Custo Médio} = \frac{(\text{Qtde. Est. Ante.} \times \text{Cm. Ant.}) + (\text{Qtde. Est. Adq.} \times \text{P.Custo})}{\text{Qtde. Est. Ant.} + \text{Qtde. Est. Adq.}}$$

#### **4. FICHA KARDEX INFERIOR**

De acordo com a utilização, são duas as finalidades:

- Registrar entradas, saídas e o estoque existente do item
- Demonstrar a situação geral do item, através da sinalização plástica nas cores azul, verde e vermelho.



A ficha, apresentada em anexo, terá seus quadros analisados, respeitando-se a numeração desses quadros.

4.1. - QUADRO I - Quando dos Dados Gerais

Peça nº - idem ficha superior

Denominação - idem ficha superior

Ficha nº - todas as fichas deverão ser numeradas. Quando as fichas estiverem completamente preenchidas, e precisem ser substituídas, deve-se coloca-las no arquivo morto para que possa ser encontrada eventualmente, se necessário for.

4.2. - QUADRO II - Entradas, Saídas, Estoque

Data : Neste espaço, coloca-se a data em que foi realizada a operação.

Documento : Neste espaço, coloca-se tipo de documento da operação, abreviado ante a falta de espaço e principalmente para facilitar o trabalho do kardexista.

NF - Nota Fiscal

RP - Requisição de Peças

RM - Requisição de Material

OS - Ordem de Serviço

Como não deve haver rasuras em uma ficha de Kardex, no caso de um erro, quando se vai acertar um lançamento, utiliza-se na mesma as abreviaturas EST. (estorno) e Erro (erro de cálculo).

Numero : Coloca-se o número do documento que originou a movimentação.

Ent. - registra a quantidade recebida

Saida - registra-se nesse espaço a quantidade que saiu quando se fizer uma venda esta deve conter um asterisco para ser lançado no quadro estatístico da demanda.

Estoque : Feitos os lançamentos, deve-se operar o saldo de estoque, com especial cuidado para não haver erros, pois estes encadearia uma sucessão de outros erros.

#### 4.3. - QUADRO III

Este quadro com seu correto preenchimento (colocação de sinais plásticos) possibilita a rápida localização do item na gaveta.

### 5. ANÁLISE COMPLEMENTAR

5.1. - Sinalização Plástica - É imprescindível que ela seja corretamente usada, para que o programado estoque não tenha ancios, nem auridos ao abrir uma gaveta para analisar um item.

Sinal Verde - indica a movimentação do item

Sinal Vermelho - quando o item foi pedido ou então houve o pedido mas não foi recebido integralmente ficando uma parte pendente.

Sinal Azul - O sinal azul indica um item cancelado ou substituído; quando está na extremidade esquerda da ficha, indica que este item não deve estar na programação de pedido, ante a impossibilidade da fábrica atendê-lo; quando o sinal azul está na extremidade direita, indica que o item em questão está sendo considerado invendável e necessita que seja realizada uma minuciosa análise para se apurar as causas da transformação do mercado. De acordo com o resultado de análise a empresa pode realizar uma "venda forçada" ou promoção. Mas esta saída de mercadorias com o sinal azul na extremidade direita não indicará que este item deve ser programado, mesmo existindo as vendas.

## 5.2. - Programação de Estoque

Programar um estoque significa elaborar uma série de operações, para que seja estabelecida a quantidade necessária de mercadoria que atenda o mercado existente obedecendo a um período pré-fixado e também a rotatividade ideal do capital investido.

A perfeita programação de estoque depende exclusivamente das informações que estão contidas nas fichas superior e inferior do sistema Kardex, tais quais:

- quantidade mínimo e máximo de estoque
- demandas médias
- custo do item
- posição de estoque

### 5.2.1. - Ponto de Pedido (estoque mínimo)

A quantidade mínima de estoque, deve ser nivelada para que possa esperar:

a- Tempo de entrega da mercadoria - É tempo decorrido para, que a mercadoria solicitada chegue até a concessionária. Para explicar, este intervalo, anexou-se o fluxo de pedido mensal onde estão todas as informações a respeito do fluxo de pedidos.

b- Tempo de Revisão - É intervalo entre a colocação dos pedidos

c - Tempo de Segurança - Deve-se também em consideração a diferença entre a previsão e a demanda real, retidas, atrasos de transportes, fatores climáticos etc.

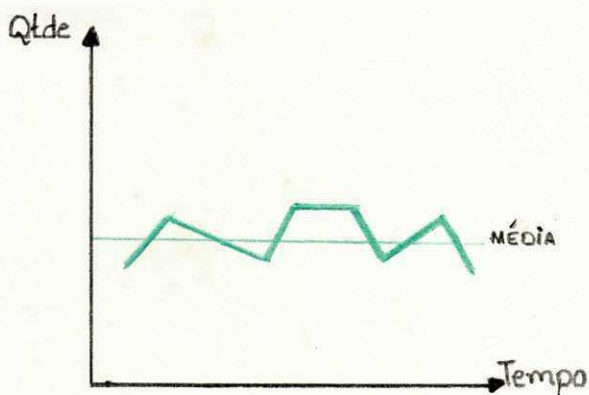
### 5.2.2. - Fator de Compra (estoque máximo)

Além do ponto de pedido deve-se estabelecer o fator de compra da quantidade real a ser reposta para cada item. A determinação do fator de compra envolve os seguintes aspectos:

- valor do item
- tamanho ou formato do item
- movimentação do item
- área disponível
- unidade de venda
- capital disponível.

## 6. CARACTERÍSTICAS DOS ITENS

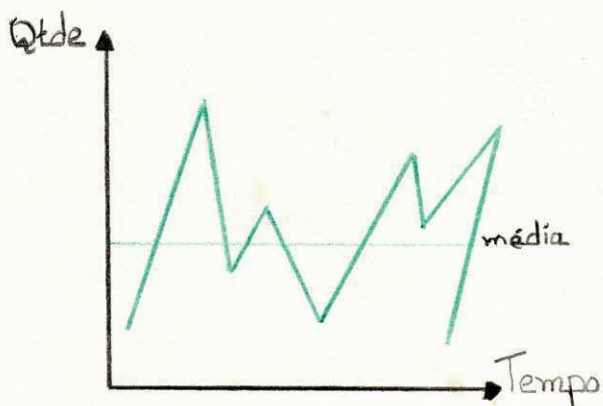
6.1. - Item Normal - são itens que em função da média, sofrem pe nas variações nas demandas mensais, em função da sua média.



comportamento causal

- disponibilidade do item em estoque
- fidelidade de compra dos clientes

6.2. - Item Flutuante - são itens que se caracterizam pela acentuada variação de demanda mensal, em função da média.

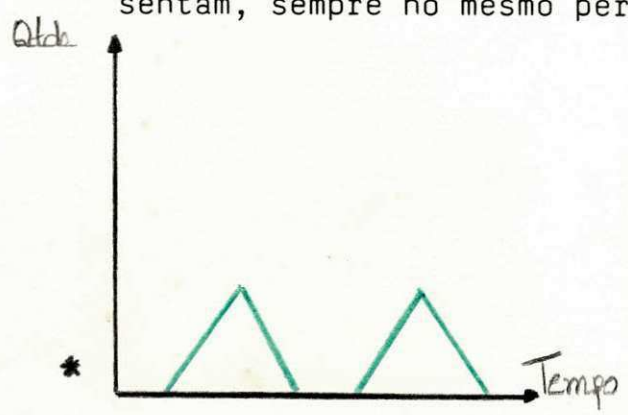


comportamento causal

- ocorrência de vendas extras
- formação de estoque por parte das oficinas especializadas
- participação de concorrências públicas.
- clientes esporádicos ou em transito

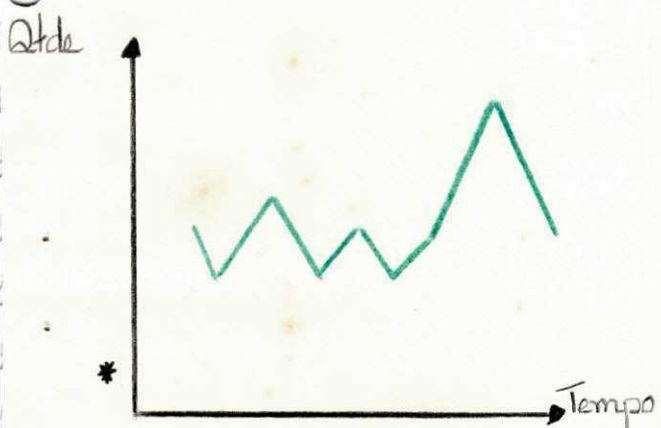


6.3. - Item Sazonal - apresenta variações significativas na demanda e se comparadas com períodos anteriores, estas variações se apresentam, sempre no mesmo período.



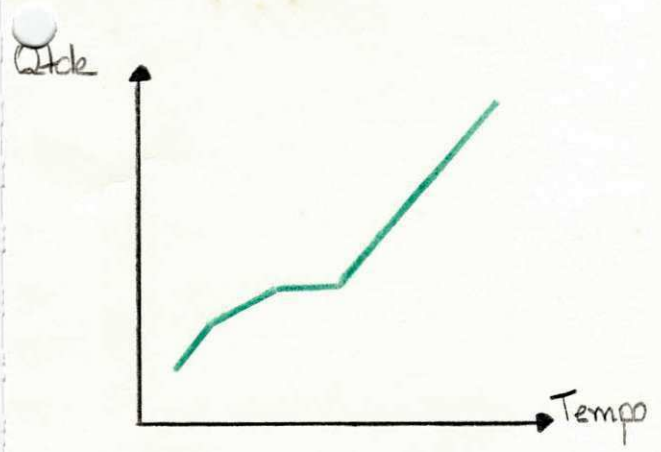
- comportamento causal
- cidade de turismo
  - clima (estação do ano)
  - fins de semana

6.4. - Itens com saídas esporádicas - apresentam movimentações esporádicas e irreversíveis na demanda.



- comportamento causal
- colisão (chassi, carroceria etc)
  - reforma do veículo
  - itens específicos para carros especiais.

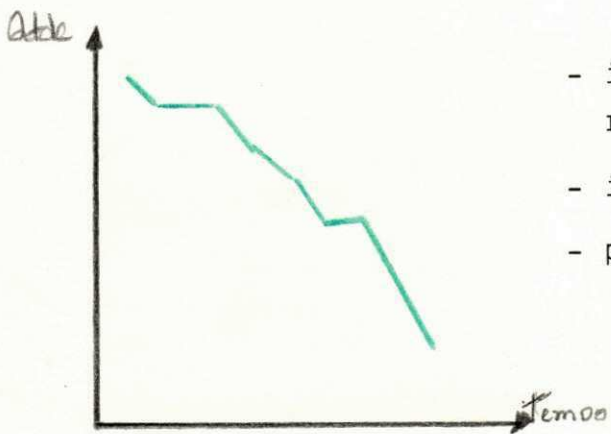
6.5. - Item Crescente - item tendencialmente de movimento crescente.



- comportamento causal
- itens com grande evidencia de garantia
  - consolidação de novos modelos no mercado
  - preço do item menor que o de concorrência
  - atuação positiva do chefe de oficina e consulta técnica.
  - reparação da equipe de vendas

\*Gráficos trocados

6.6. - Item Decrescente - item tendencialmente de movimento regressivo.



comportamento causal

- item de modelo antigo ou de veículos fora de linha
- item com grande concorrência
- preço maior que o da concorrência

## V. CONCLUSÃO

O período de permanência na empresa permitiu-me adquirir conhecimentos básicos para o entendimento do funcionamento da engrenagem do controle de estoque dentro de um contexto dinâmico.

No Departamento, cuja atividade estagiária foi desenvolvido, O SISTEMA KARDEX constitui o "coração" das operações. Todo o movimento realizado na empresa é proveniente das informações que o Sistema Kardex oferece.

A partir das escriturações feitas nas fichas, superior e inferior sabe-se o comportamento e característica de cada item existente no estoque.

Para um controle de estoque perfeito torna-se necessária a inexistência de erros, pois do contrário tem-se não só aquele erro, mas uma série de erros provenientes do erro inicial. Errar em Sistema Kardex significa desandar todo o processo de controle de estoque, comprometendo a atividade da empresa.

No decorrer do relatório, foram delineados as várias fases do processo de andamento de um Kardex. Não foi negada nenhuma informação pedida e sim, incentivada a aluna para a indagação de outros interesses a respeito de operações complementares.

Graças a convivência amigável e cheia de diálogos por parte dos integrantes do Departamento de Peças, o aprendizado tornou-se, algo interessante, além da boa vontade da Chefia do Departamento em transmitir os conhecimentos adquiridos, pela longa experiência. Por parte

da estagiária só podem surgir comentários favoráveis a respeito ao período passado na empresa, quer seja com relação ao ambiente de trabalho, quer seja com relação a prática da aprendizagem ensenando assim o encaminhamento de novos estagiários pela Coordenação de Estágios.

Sendo uma disciplina obrigatória para a conclusão do Curso de Economia, pelo menos para os estudantes do currículo velho, acreditamos que o **ESTÁGIO** atendeu seus objetivos porque contribuiu com uma nova experiência para a aluna, em termos de conhecimento do controle de estoque de uma empresa equilibrada, com organização e garantia de lucros.

Obviamente, existem muitos caminhos a percorrer e a **UNIVERSIDADE** quando nos concede o diploma, nos coloca no início de uma nova fase, onde a decisão de caminhar é nossa!



**VI. ANEXOS**

1. Ficha Kardex Superior
2. Ficha Kardex Inferior
3. Formulários de Vendas Perdidas
4. Cartão de Estoque físico - Estoque Armazenado
5. Nota Fiscal de Venda Direta VWB
6. Nota Fiscal de Venda ao Consumidor
7. Formulário de Requisição de Peças
8. Nota Fiscal de Outros Fornecedores
9. Fluxo de Pedido Mensal
10. Resumo Diário de Peças
11. Resumo Mensal de Peças
12. Formulário de Pedido de Peças - Interno
13. Conta Padrão de Pedido de Peças a VWB



# CAVESA

D. N. 0125

Nº .....

## VENDAS PERDIDAS

Nº da Peça .....

Endereço .....

Solicitante	Quant.
-------------	--------

Não conta

Preço elevado

Estoque mínimo

Estranha

Retida

Outros

Erro de Previsão

Obs.: .....

.....

.....

...../...../.....

.....  
Balconista

















**PROSERV**



**NOTA FISCAL**

2ª VIA - SÉRIE B-2 Nº 98816

NATUREZA DA OPERAÇÃO: VENDA

VIA DE TRANSPORTE: ROD

DATA DA EMISSÃO DA NOTA: 16 5 88

VIÇOS PEÇAS E VEÍCULOS LTDA.  
Frei Vital, 312, 332 e 336 - Varadouro  
Fones: 221-1236, 221-1735 e 221-1736  
Pessoa - Paraíba  
C 09.143.025/0001-19  
Inscrição Estadual 16.000.524-8  
Código Telegráfico: PROSERV

Mod. 1

DESTINATÁRIO DA(S) MERCADORIA(S)

Nome da Firma: CAVEISA CAMBINA DE PEÇAS DE VEÍCULOS S/A  
Endereço: RUA MIGUEL COSTA N: 207  
Cidade: C. GRANDE Estado: PA  
Número do CGC do (MF) n.º 08816.563/0001-64 Inscrição Estadual n.º 16.000.315-6  
Rua, s/n.º - R. da Areia, 528 - Fones: 221-5072 e 221-5087 - J. Pessoa - Pb. - Insc. Est. 16.015.825-7 - CGC 09.098.419/0001-00 - 150 Tls. 50x5 de 94,001 a 101,500 - N.º de Ordem 00111 - 01/88

Quant.	DISCRIMINAÇÃO DOS PRODUTOS Especificação (espécie, qualidade, marca, tipo, modelo, número, etc.)	PREÇOS Cz\$	
		Unitário	Total
01	391.817 119.0 TRAVESSA	572,59	776,00
01	391.809 207 REFORÇO	942,26	1.277,00
<u>ANIL EST</u>			2.053,00
			207,88
			<u>1.875,12</u>

FRETE	
PEÇAS	8.519,85
ACESSÓRIO	
O MERC.	
CONSUMO	
Em	17105188

GASTOS ACESSÓRIOS (Por conta do destinatário)	
Frete	Cz\$
Imposto	Cz\$
Outros	Cz\$

Imposto de Circulação de Mercadorias - Já Incluído no preço  
(Calculado pela Alíquota de 17 %) Cz\$ 310,27

Data e Hora da Saída  
16 / 5 / 88  
Dia / Mês / Ano / Hora

Características dos Volumes

Marca	Número	Quantidade	ESPÉCIE	P E S O	
				Bruto	Líquido

ASSINATURA

Assinados de \_\_\_\_\_  
mercadorias constantes na presente Nota Fiscal - Série B-2





# RDP RESUMO DIÁRIO DE PEÇAS

FIRMA \_\_\_\_\_  
 CIDADE \_\_\_\_\_

DN \_\_\_\_\_  
 RQ \_\_\_\_\_ TR \_\_\_\_\_

V E N D A S		D I Á R I O			A C U M U L A D O			
		VENDA LÍQUIDA	DESCONTO CONCEDIDO	CUSTO DA VENDA	CÓD	VENDA LÍQUIDA	DESCONTO CONCEDIDO	CUSTO DA VENDA
PEÇAS E MOTORES NOVOS	I N T E R N A S	CLIENTE OFICINA			11			
		GARANTIA			12			
		CONSUMO INTERNO			13			
		TOTAL INTERNAS			14			
	E X T E R N A S	CLIENTE(PÚBLICO)			15			
		OFIC. ESPECIAL.			16			
		LOJA DE PEÇAS			17			
		REDE VW			18			
		FROTISTA			19			
		CIA. DE SEGURO			20			
		ÓRGÃO GOVERNO			21			
		RETÍFICA			22			
		TOTAL EXTERNAS			23			
		TOTAL DE PEÇAS						
PEÇAS E MOTORES RECOND.	INTERNAS			24				
	EXTERNAS			25				
	TOTAL MOTORES							
ACES. SÓRIOS	INTERNAS			26				
	EXTERNAS			27				
	TOTAL ACESSÓRIOS							
T O T A L ( P+M+A)								
COMBUSTIV. E LUBRIFIC.					28			
OUTRAS MERCADORIAS					29			
TOTAL GERAL								

C O M P R A S		CÓD	V W	TERCEIROS	REDE V W	T O T A L	TRANSPERÊNCIAS DE ESTOQUES	CÓD	ENTRADA	SAÍDA	
D I Á R I O	PEÇAS+MOT.NOVOS										
	PEÇAS+MOT.RECOND.										
	ACESSÓRIOS										
	COMB. E LUBRIF.										
	OUTRAS MERCADOR.										
	T O T A L										
A C U M U L A D O	PEÇAS+MOT.NOVOS	30							35		
	PEÇAS+MOT.RECOND.	31							36		
	ACESSÓRIOS	32							37		
	COMB. E LUBRIF.	33						38			
	OUTRAS MERCADOR.	34						39			
	T O T A L										

PREENCHER CONFORME INSTRUÇÕES DO MANUAL: DESENVOLVIMENTO COMERCIAL DA REDE

V I S T O : \_\_\_\_\_

TITULAR \_\_\_\_\_ GERENTE OU CHEFE PEÇAS \_\_\_\_\_





# RMP

## RESUMO MENSAL DE PEÇAS

FIRMA: \_\_\_\_\_ DN: \_\_\_\_\_  
 CIDADE: \_\_\_\_\_ ESTADO: \_\_\_\_\_ RG: \_\_\_\_\_ TR: \_\_\_\_\_

MÊS	ANO

VENDAS		VENDA LÍQUIDA	DESC. CONCEDIDO	CUSTO DA VENDA	% CUSTO/VENDA			
PEÇAS E MOTORES NOVOS	INTERNAS	11	CLIENTE OFICINA	15.747.908	1.522.823	6.837.667		
		12	GARANTIA	520.055	-	333.170		
		13	CONSUMO INTERNO	93.716	-	93.716		
		14	TOTAL INTERNAS					
	EXTERNAS		15	CLIENTE (PÚBLICO)	12.906.148	1.198.981	6.318.335	
			16	OFIC. ESPECIALIZ.	1.841.628	263.905	847.728	
			17	LOJA DE PEÇAS	2.892.843	219.856	1.361.193	
			18	REDE VW	283.200	86.996	149.024	
			19	FROTISTA	4.256.687	440.141	2.153.836	
			20	CIA. DE SEGURO	2.793.957	182.165	1.193.737	
			21	ÓRGÃO GOVERNO	274.053	13.703	115.101	
			22	RETÍFICA	105.320	6.719	44.788	
			23	TOTAL EXTERNAS				
	TOTAL DE PEÇAS							
PEÇAS E MOTORES RECOND.		24	INTERNAS	3.720.589	196.075	2.082.213		
		25	EXTERNAS	2.558.429	168.856	1.571.955		
			TOTAL MOTORES					
ACESSÓR. + ROUPA		26	INTERNAS	3.626.375	255.297	2.169.968		
		27	EXTERNAS	2.074.149	188.540	1.329.818		
			TOTAL ACESSÓRIOS					
TOTAL (P + M + A)								
	28	COMBUSTÍVEIS E LUBRIF.	1.259.111	52.053	745.527			
	29	OUTRAS MERCADORIAS	2.057.814	28.891	1.415.698			
		TOTAL GERAL						

COMPRAS		VW	TERCEIROS	REDE VW	TOTAL
30	PEÇAS E MOTORES NOVOS	15.098.283	321.621	820.455	
31	PEÇAS E MOTORES RECOND.	5.475.386	-	-	
32	ACESSÓRIOS + ROUPAS	694.589	2.421.215	-	
33	COMBUSTÍVEIS E LUBRIF.		1.612.999	-	
34	OUTRAS MERCADORIAS		832.275	-	
	TOTAL				

TRANSFERÊNCIAS ESTOQUES	ENTRADA	SAÍDA	ITENS ORIGINAIS	ITENS NÃO ORIGIN.
35	PEÇAS E MOTORES NOVOS			
36	PEÇAS E MOTORES RECOND.			
37	ACESSÓRIOS + ROUPAS			
38	COMBUSTÍVEIS E LUBRIF.			
39	OUTRAS MERCADORIAS			
	TOTAL			

ESTOQUES	INICIAL (Fin. Mês Ant.)	FINAL MÊS ATUAL	RENTABILIDADE		
40	PEÇAS E MOTORES NOVOS	40.547.119			
41	PEÇAS E MOTORES RECOND.	10.554.651			
42	ACESSÓRIOS + ROUPAS	7.178.566			
43	COMBUSTÍVEIS E LUBRIF.	836.658			
44	OUTRAS MERCADORIAS	1.338.812			
	TOTAL				
			45	LUCRO BRUTO	
				DESP. GERAIS	8.659.712
				LUCRO OPERAC.	
			46	RENDAS DIVER.	0
				LUCRO FINAL	

DADOS ADICIONAIS	47	INFORMAÇÕES GERAIS	CRÉDITO MOTORES	VEÍC. VEN.	PASS. OFIC.	P + M (Int)/PASS. OFIC.
			0	58	1467	
	48	QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS	VI (ofic.)	VE (Publi.T)	VAC (aces.)	OUTROS
	4	4	1	10		

PREENCHER CONFORME INSTRUÇÕES DO MANUAL: DESENVOLVIMENTO COMERC. DA REDE

VISTO \_\_\_\_\_

Titular \_\_\_\_\_ Gerente/Chefe de Peças \_\_\_\_\_





