

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E FINANÇAS
COORDENAÇÃO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO

"DEPARTAMENTO DE PEÇAS"

ESTAGIÁRIA: CLAUDETE MARQUES DE MEDEIROS
MATRÍCULA: 831.3470.X
CURSO: BACHARELADO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: EMPRESA
LOCAL DE REALIZAÇÃO: CAVESA (CAMPINA GRANDE VEÍCULAS S.A.)
DATA DE INÍCIO: 11.04.88
DATA DE TÉRMINO: 28.06.88
CARGA HORÁRIA COMPLETA: 270 horas
DIRETOR PRESIDENTE: RAIMUNDO LIRA
DIRETOR SUPERINTENDENTE: SEVERINO RAMOS DA SILVA
GERENTE DE PEÇAS: JOÃO DA DEUS
PROFESSORA ORIENTADORA: CELEIDE QUEIROZ

Campina Grande, Paraíba

Julho de 1988

INS.
João de Deus - Gerente de Peças

Celeide Queiroz e Farias
Celeide Queiroz - Professora -
Orientadora

Maria de Lourdes Farias Agra
Maria de Lourdes Agra
coordenadora do Estágio Supervisionado

Claudete Marques de Medeiros
Claudete Marques de Medeiros
Estagiária



Biblioteca Setorial do CDSA. Julho de 2023.

Sumé - PB

DEDICATÓRIA

Bem-Aventurados

Bem aventurados os pintores escorrendo luz

Que se expressam em verde

Azul

Ocre

Cinza

Zarcão!

Bem aventurados os músicos...

E os bailarinos,

E os mímicos,

E os matemáticos

Cada qual na sua expressão!

Só o poeta é que tem que lhe dar
com a ingrata linguagem alheia...

A impura linguagem dos Homens!

(Mario Quintana)

- A meus Pais
- Celeide Queiroz (minha orientadora)
- João de Deus (Gerente de peças)

AGRADECIMENTOS

À DEUS

Por tudo o que tenho e o que sou, por me ter deixado chegar onde cheguei, entrego a ele o meu futuro e o meu louvor.

À MEUS PAIS

Sinto-me tão envaidecida de vós, de vosso exemplo e esforço, que talvez não saiba exprimir em palavras O especial carinho, o amor sincero e a gratidão que vos dedico. Divido, pois, convosco, os méritos desta conquista porque ela vos pertence, e é tão vossa quanto minha.

À MEUS IRMÃOS

Que, em maior ou menor grau, contribuíram para a realização desta minha conquista.

AOS MESTRES

(Em especial Celeide Queiroz-minha orientadora e Alcindor Vilarim). Alguém já disse que quando as almas se encontram, cada uma leva da outra uma lição. Levo para vida, de cada mestre, sua lição. Assim, eles viverão sempre em mim.

AOS COLEGAS E AMIGOS DA CAVESA:

(Em especial João de Deus, Honorato, Anilza e Mãe de Lourdes). Minha gratidão pela dedicação, apoio e orientação, amizade ou pelo simples convívio durante o período em que atuei como estagiária.

AOS AMIGOS E COLEGAS DE CURSO

Que deram muito de sua força, paciência e compreensão para o êxito deste trabalho.

APRESENTAÇÃO

O Presente trabalho resulta num conjunto de conhecimentos práticos, adquiridos através do Estágio Supervisionado, realizado na Empresa CAVESA (Campina Grande Veículos S.A.) localizada / nesta cidade, no período de 11 de abril a 28 de junho do corrente ano.

O referido estágio teve, como finalidade, desenvolver atividades de treinamento prático-profissional, com o ideal de proporcionar, ao aluno recém-formado, conhecimentos mais adequados e preciosos, no tocante à sua área de aprendizagem e profissional.

Por outro lado, vale dizer que o trabalho busca, ainda atender a uma exigência curricular do Curso Bacharelado em Ciências Econômicas da Universidade Federal da Paraíba-UFPB, em cumprimento as exigências do Decreto-Lei Nº 6494 de 07 de dezembro de 1977, com referência à conclusão do mencionado curso.

ÍNDICE

DEDICATÓRIA	01
AGRADECIMENTOS	02
APRESENTAÇÃO	03
ÍNDICE	04
INTRODUÇÃO	06
1. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA	08
1.1 Razão Social	08
1.2 Inscrições	08
1.3 Tipo Jurídico da Sociedade	08
1.4 Atividade	08
1.5 Ramo de Negócio	08
2. DIRETORIA	09
2.1 Vigência do Mandato	09
2.2 Diretoria e Cargos	09
2.3 Gerentes e Cargos	09
3. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	10
4. BREVE HISTÓRICO DA EMPRESA	12
5. DEPARTAMENTO DE PEÇAS	13
5.1 Estrutura (Organograma) Setorial	13
5.2 Departamento de Peças e Cargos	13
5.3 Atividades Desenvolvidas pelo Departamento	14
5.4 Cronograma de Trabalho do Departamento de pe- ças da Cavesa S.A.	16
5.5 Controle de Estoque	17
5.6 Sistema Kardex	19

5.7 Rateio das Despesas para Formação do Preço de Custo	23
5.8 Resumo Diário de Peças	25
5.9 Resumo Mensal de Peças	26
5.10. Desenvolvimento comercial do Setor de Peças	28
CONCLUSÃO	30
ANEXOS	
ASSINATURAS	

INTRODUÇÃO

Considerando que nosso estágio foi realizado numa empresa revendedora de automóveis, achamos conveniente tecer alguns comentários relativos ao surgimento da indústria automobilística no país, antes de expor o conteúdo deste Relatório, já que, na nossa opinião, não cabe colocar um item especial para considerações teóricas, pelo seguinte:

a) o principal objetivo do estágio nessa área - Empresa, / é o de iniciar um contato com a rotina de sua prática e, por / conseguinte, ter oportunidade de aplicar e solidificar o que aprendemos na universidade.

b) o fato de estagiarmos numa revendedora, cujas atividades se reduzem à compra/venda e consertos, já traz limitações diversas em comparação com o que se poderia aprender e desenvolver no caso de estagiar numa indústria.

No Brasil, a indústria automobilística surge no início da década de 1950, com a implantação da Fábrica Nacional de Motores - FNM. Nesse período, o país faz a opção pelo transporte rodoviário, em detrimento do ferroviário, embora nesse momento de instalação da FNM, ainda se viva a fase da política nacionalista, que objetivava desenvolver os setores básicos, porém com o mínimo de dependência externa. No final da década e no governo / de Juscelino Kubitschek, redireciona-se a política para uma abertura ampla ao capital estrangeiro e também se consolida, ainda, a opção pelo transporte rodoviário. A continuidade dessa política nas décadas seguintes, a qual tem por base amplas concessões, favorece a instalação de diversas fábricas de automóveis, destacando-se, entretanto, a produção de veículos de passeio, ou se-

ja, destinados ao transporte particular, enquanto o transporte/coletivo, apesar de ter crescido bastante, mantêm-se sob determinados limites e condições precárias. A produção de veículos de carga expande-se vertiginosamente, enquanto o transporte ferroviário (mais barato e com maior capacidade) ia morrendo.

A indústria de automóveis Wolkswagem instala-se no Brasil na década de 1960, cuja matriz está localizada em São Bernardo do Campo, São Paulo.

Conforme citamos no Relatório, a CAVESA S.A., revendedora de automóveis marca Wolkswagem, foi fundada em 1963.

Nesse relatório descrevemos o surgimento e funcionamento da referida Empresa e as atividades desenvolvidas durante o estágio realizado.

Na parte referente a Conclusão, emitimos opinião sobre o peso da contribuição do mesmo tanto para o futuro profissional do estagiário quanto em relação ao que objetivamos ao introduzir o estágio como atividade de conclusão de curso, na universidade.

1. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

1.1 RAZÃO SOCIAL

- CAVESA-CAMPINA GRANDE VEÍCULOS S.A.
- Endereço: Rua Miguel Couto nº 227, Centro
Telefone: (083)321-0322
Telex: (083)3106

1.2. INSCRIÇÕES

- CGC(MF) Nº 08.816.563/0001-64
- Inscrição Estadual: 16.000.315 - 6

1.3. TIPO JURIDICO DA SOCIEDADE

- Sociedade Anônima
- Capital Subscrito e integralizada: R\$16.300.000,00
- Arquivamento na Junta Comercial do Estado da Paraíba:
Escarcela número 25 3 0000 325 1/41

1.4. ATIVIDADE

- Comercial

1.5. RAMO DE NEGÓCIO

- Comercio Varejista de Veículos, Peças e Acessórios
Concessionário Exclusivo, nesta cidade, da VOLKSWAGEM
DO BRASIL S.A.*

2. DIRETORIA

2.1. VIGÊNCIA DO MANDATO

- 15.08.88

2.2. DIRETORIA E CARGOS

- Diretor-Presidente: Raimundo Lira
- Diretor Vice-Presidente: José Augusto de Lira
- Diretor Superintendente: Severino Ramos da Silva
- Diretor Administrativo: Gitana M^a de Figueiredo Lira

2.3. GERENTES E CARGOS

- Gerente Geral: Josenildo Dias de Queiroz
- Gerente Administrativo-Financeiro: Elias T. de Araújo
- Gerente de Vendas: Antônio Gonçalves de Farias
- Gerente de Peças: João de Deus
- gerente de Assistência Técnica: Antônio R. de Araújo

3. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

A empresa possui uma estrutura organizacional do tipo linha Staff.

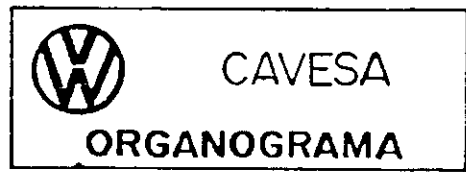
Neste modelo existe um aessoramento ao Diretor-Presidente e ao Diretor Vice-Presidente.

O Organograma mostra que a empresa tem um diretor-presidente, diretor-Vice-presidente e um gerente geral (neste caso, é o diretor-superintendente), uma secretária que está diretamente / vinculada ao diretor geral e os respectivos setores de administração, veículos novos e usados, peças e assistência técnica / que por sua vez estão subordinados ao contador que controla toda a parte financeira e aos gerentes que controlam todo o setor de produção e distribuição.

O organograma na página seguinte é constituído de um diretor-presidente, diretor vice-presidente, gerente-geral e de quatro setores que estão diretamente ligados à estes:

- setor administrativo
- veículos novos e usados
- peças
- assistência técnica;

Estes por sua vez se ligam aos setores mais internos da empresa.

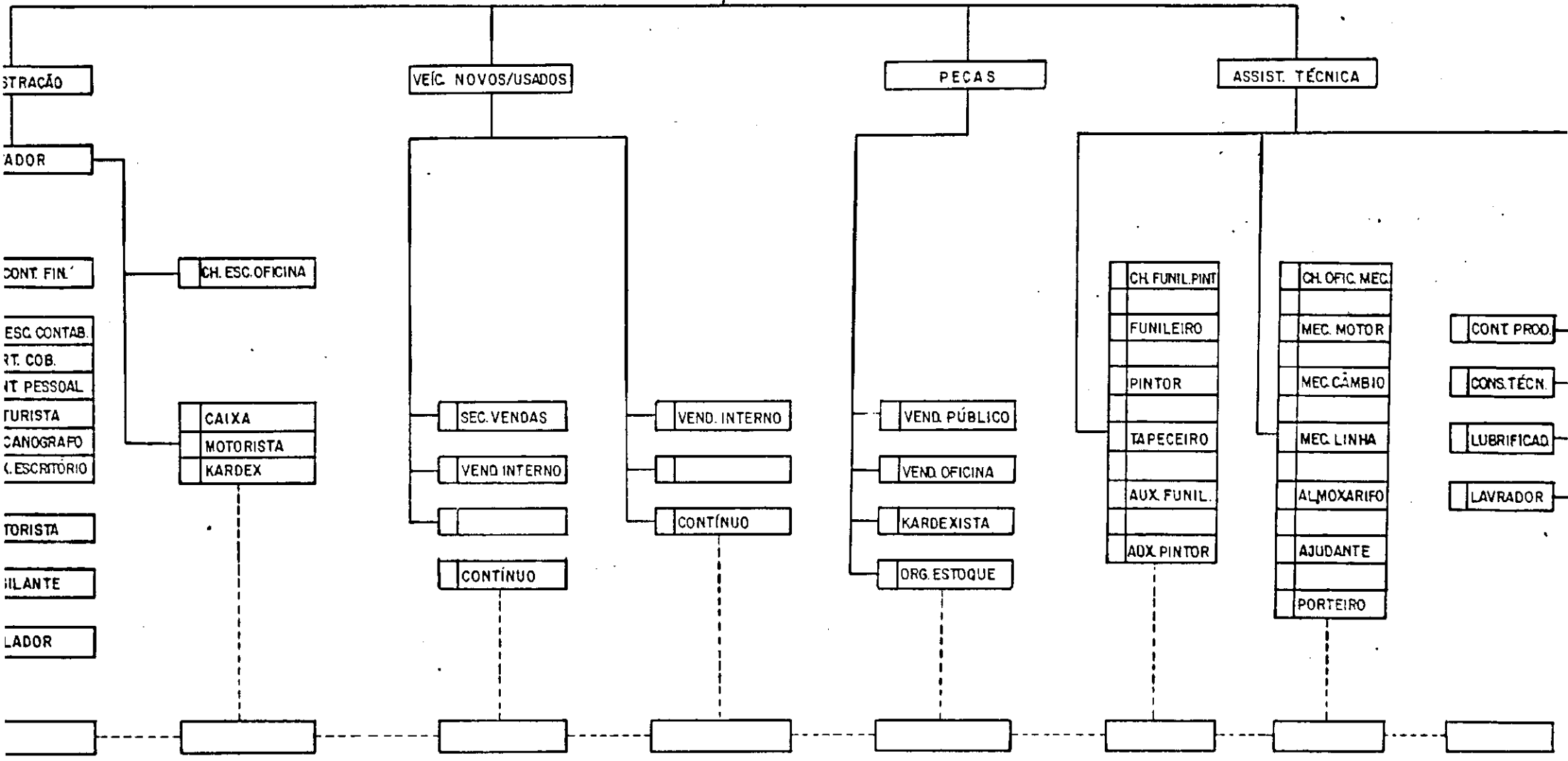


DIR. PRESIDENTE

DIR. VICE-PRESIDENTE

GER. GERAL

SECRETARIA



4. BREVE HISTÓRICO DA EMPRESA

A CAVESA S.A.; (Campina Grande Veículos S.A.), iniciou suas atividades no dia 30 de janeiro de 1963 com sede no município / de Campina Grande, Estado da Paraíba, à Rua: Miguel Couto, Nº / 227, Centro. Inscritos sob Nº 08.816.000.315-6 no cadastro de contribuintes do ICM., com arquivamento na junta comercial do Estado da Paraíba sob escarcela nº 320, tendo uma evolução do capital social integralizado de R\$ 47,00 (1964) para R\$ 16.3000.000.00 (1988). A Empresa pertence ao Grupo Raimundo Lira e recebeu da WOLKSVAGEM DO BRASIL S.A. a concessão para comercializar os produtos de sua marca.

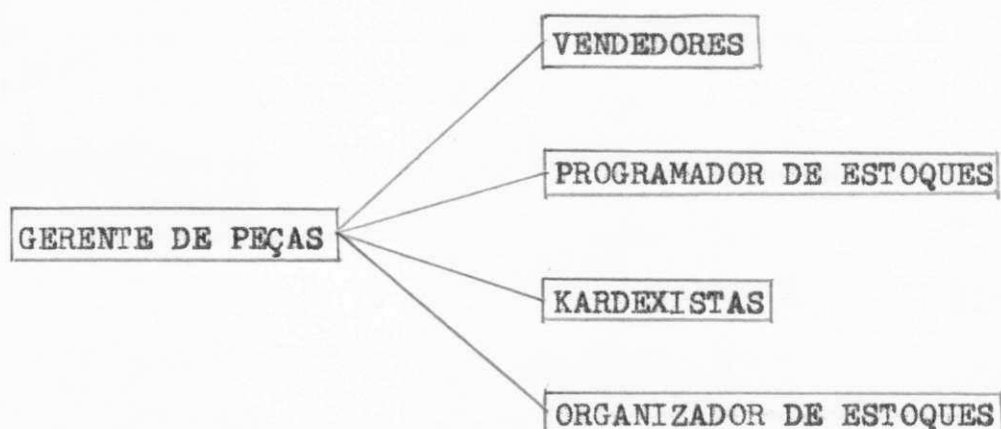
Conforme declarações dos dirigentes, com o esforço da Diretoria e o empenho de toda a equipe, composta dos seus funcionários desde os mais especializados até os não especializados, a CAVESA S.A. vem conseguindo atravessar as crises econômicas vividas no país, as quais, conseqüentemente, atingem as indústrias e revendedores de automóveis. Dentro da política econômica / da "NOva República", as fases de expansão têm contribuído para que a CAVESA S.A. consiga sobressair em sua região, obtendo / bons resultados e com perspectivas otimistas para o futuro.

4.1. ÁREA DE ABRANGÊNCIA

Assiste a uma área bastante vasta do interior do Estado / da Paraíba, compreendendo, além de Campina Grande, outras cidades do Estado, penetrando nos Estados de Pernambuco, Rio Grande do Norte e Ceará, procurando assistir da melhor maneira possível, através de serviços de assistência técnica e com os produtos referentes aos automóveis por ela comercializados, valorizando e divulgando a marca WOLKSVAGEM.

5. DEPARTAMENTO DE PEÇAS

5.1. ORGANOGRAMA SETORIAL



5.2. DEPARTAMENTO DE PEÇAS-ESTRUTURA E CARGOS

Na empresa em estudo, este setor é designado como departamento de peças, uma vez que a empresa se dedica ao comércio de veículos e um dos produtos básicos de sua comercialização diz/ respeito justamente às peças e acessórios para manutenção dos / veículos.

Sua estrutura se compõe da seguinte maneira:

- Gerente de Peças

Administra a compra e venda de materiais, designados e/ com a manutenção de automóveis como também os destinados a conservação e embelezamento.

- Programador de Estoques

É a pessoa encarregada de manter o controle do estoque, verificando as necessidades de peças da concessionária e elabora os pedidos.

- Kardexistas

Pessoa que cuida do controle de estoque, utilizando-se, para tal, do "Kardex" fichário ou arquivo.

- Vendedores

São pessoas encarregadas da venda de peças e acessórios tanto dos clientes no balcão como aos da parte da manutenção na oficina.

- Organizador de Estoques

É a pessoa encarregada de receber, conferir e armazenar as mercadorias entregues (cofre mercadorias tanto de compras / como de vendas).

5.3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS PELO DEPARTAMENTO DE PEÇAS

A atividade de venda de peças é considerada de grande importância dentro da empresa, devido à rentabilidade que proporciona, juntamente com os outros ramos de negócio desenvolvidos/pela empresa. Tal atividade se desdobra em atendimento externo/ e interno e, por isto, está subdividido no que se denomina;

a) BALCÃO EXTERNO, que se dedica à venda de peças e acessórios ao público. Emitem-se notas fiscais para que seja feita a contabilização das peças e acessórios vendidos.

b) BALCÃO INTERNO, que tem, como finalidade, o atendimento da clientela que se utiliza dos serviços da oficina especializada da rede WOLKSWAGEM existente na própria empresa, do mesmo são emitidos requisições de peças, para que, logo em seguida sejam contabilizadas.

No final de cada dia, juntam-se as notas fiscais e requisições de peças, para que, logo em seguida, o operador do kardex registre as respectivas saídas, fazendo-se, também, a partir de tais documentos, a elaboração do RDP - Relatório Diário de Peças, que é o documento onde são registradas, diariamente, as vendas, compras e transferências.

É importante frisar que, de acordo com informações, os produtos que a empresa vende são comprados à WOLKSWAGEM DO BRASIL S.A. SÃO PAULO, e esta é quem determina o preço de venda.

Observamos que alguns requisitos são indispensáveis para/ que se consiga o pleno funcionamento de um departamento de vendas de peças e acessórios, como o da Wolkswagen, quais sejam:

- a) atenção especial para com os clientes
- b) preços adequados
- c) rapidez no atendimento da clientela
- d) rapidez na entrega de peças
- e) informações rápidas e seguras sobre a existência de peças em estoque ou quando estarão disponíveis.

As informações de disponibilidade ou falta de peças no estoque da empresa poderão ser obtidas no kardex, principalmente/ no que diz respeito às informações necessárias ao funcionamento adequado do departamento de vendas de peças de revendedor.

Os pedidos de suprimento do estoque são efetuados a partir das necessidades da empresa, com base na média das vendas / realizadas durante um trimestre. As informações de disponibilidade ou falta de peças no estoque da empresa poderão ser obtida no kardex.

O registro das entradas de peças e acessórios é feito através das notas fiscais de entrada, emitidas diretamente pela/ Wolkswagen, por terceiros ou concessionárias da rede. E é a partir dessas notas fiscais de entrada, que se torna possível o cálculo do custo médio unitário e o rateio das despesas para / formação do preço do custo.

Quando se dá entrada nas diversas peças e acessórios, observa-se que vêm com a denominação CIF(não tem custo de transporte) ou FOB(inclui o custo de transporte). Essa informação é importante para a formação do preço de custo da mercadoria, pois caso a empresa pague o frete, ele terá que ser incluído como / despesa de aquisição de mercadoria.

5.4. CRONOGRAMA DE TRABALHO DO DEPARTAMENTO DE
PEÇAS DA CAVES S.A.

OPERADOR DE KARDEX

Tarefas a Executar

- arquivos, emissão e recebimento de correspondência
- controle sobre requisição de peças
- literaturas
- entrada de estoque - kardex
- baixa de estoque - "
- resumo diário
- resumo mensal
- estatística(cálculo da média de vendas do trimestre)
- entrada estoque contábil
- faturas
- recibos

VENDEDOR PÚBLICO

Responsabilidade Básica

- Compete-lhe atender corretamente os clientes no balcão / público ou externo.

Atribuições

- Conhecer e manter-se atualizado com a literatura Wolksvagem
- Emitir notas fiscais de venda
- Sortir as peças solicitadas pelos clientes no balcão público
- Realizar promoção de vendas de acordo com as campanhas/ pré estabelecidas
- Observar os preços constantes no lista de preços
- Conhecer a filosofia sa garantia Wolksvagem
- Certificar-se, junto à chefia, dos valores percentuais/ dos descontos a serem comercializados e a quem de direito.

VENDEDOR INTERNO

Responsabilidade Básica

- Basicamente, cabe ao vendedor interno dar atendimento aos mecânicos, fornecendo-lhes as peças solicitadas por requisição.

Atribuições

- Emitir requisições de peças
- Sortir as peças relacionadas na requisição
- Colaborar com a organização de estoque
- Dar baixa diária no cartão inventário permanente

5.5. CONTROLE DE ESTOQUE

É um sistema que permite assegurar a disponibilidade do material requerido para execução das diversas atividades em determinado tempo, proporcionando, assim, o equilíbrio do estoque com relação a demanda.

Somente o exato manejo de um fichário de controle, observando-se todos os dados e instituições, permite, no mínimo os desacertos. O controle de estoque é muito vantajoso dentro da empresa, devido às informações que dele podemos obter.

Princípios básicos para o controle de estoque:

- Para organizar um setor de controle de estoques, inicialmente devemos descrever suas funções principais que são;
 - determinar "o que" deve permanecer no estoque-nº de itens
 - determinar "quant" de estoque será necessário para um período pré-determinado
 - acionar o departamento de compras para executar aquisição de estoque
 - receber, armazenar e atender os materiais estocados de acordo com o número de necessidades

- controlar os estoques em termos de quantidade e valor, e fornecer informações sobre a posição de estoque

- manter inventários periódicos para avaliação das quantidades e estudos dos materiais estocados; e

- identificar e retirar do estoque os itens obsoletos e danificados.

Atribuições do Controlador de Estoque

Responsabilidade Básica

- Compete-lhe o controle do estoque, as previsões de compra, de acordo com a demanda e o estudo dos itens.

Atribuições

- Elaborar mensalmente, a programação de compras através/ de dados contidos no fichário de peças

- Lançar os pedidos no fichário

- Introduzir no fichário as fichas correspondentes a novos itens

- Lançar as entradas de peças através de notas fiscais e movimentos internos

- Calcular o custo médio

- Lançar as saídas através de notas fiscais, requisições/ de peças e movimentos internos.

Atribuições do Organizador de Estoque

Responsabilidade Básica

- Competem-lhe o armazenamento e a conservação das peças, mantendo o estoque-físico organizado, visando a fácil localização dos itens.

Atribuições

- Recebimento de mercadorias

- Conferência, entrada no cartão de inventário permanente

- Armazenamento, limpeza e organização das peças

- Controle da entrega centrada de mercadorias.

5.6. SISTEMA KARDEX

Este sistema nos fornece inúmeras vantagens, permitindo a racionalização e a rapidez no trabalho, além de uma perfeita visualização global do estoque. Dele obtemos diversas informações.

Existem duas fichas kardex, a superior e a inferior. A seguir descreveremos as duas fichas.

FICHA SUPERIOR(Vide Anexo)

Finalidades

- Indicar detalhes de identificação do item e de outros / complementares, como; peças número, modelo, quantidade por carro, descoloração, ficha número, endereço, unidade de venda, preço de lista e grupo de desconto.

- Acumular dados que proporcionam uma programação de estoque eficiente. Ex. demandas mensais(vendas normais e vendas/perdidas), vendas extras, estoques máximos e mínimos em meses, etc.

- Controlar os pedidos recebidos.

- Apurar o custo médio do ítem.

INSTRUÇÃO PARA O PREENCHIMENTO DA FICHA KARDEX SUPERIOR

Subdividimos a ficha em cinco quadros, a saber:

a) Quadro 1: São dadas informações gerais sobre a peça, como: peça número, descrição, ficha número, modelo, quantidade po carro, endereço, unidade de venda. Estas informações // são facilmente conseguidas pelo operador de kardex.

b) Quadro 2: Aqui encontraremos as seguintes informações:

- Preço de lista: Coloca-se o preço de venda ao cliente(preço público). Através destes serão conferidos os preços correspondentes das notas fiscais e requisição de peças.

- Grupo de Desconto: Obtém-se na microficha da lista de/ .preço.

- Estoque mínimo e estoque máximo: Será preenchido pelo responsável pela programação, conforme estudo do item.

c) Quadro 3: Demanda - Nele devemos lançar, em separado, as:

- 1) Vendas formais
- 2) Vendas extras
- 3) Vendas perdidas(Vide Anexo)

Como a demanda do mês é uma informação fundamental, para/ fins de programação, denominamos este quadro como Quadro Esta - tístico da Demanda, onde serão lançadas as:

(Linha 1) vendas normais, perdidas e extras(ano).

Média - Nesta linha deverá ser colocada pelo programador/ a média dos últimos 3 meses, que será usada posteriormente para o cálculo das necessidades de estoque mínimo e máximo em meses.

d) Quadro 4: Deverão ser colocados:

- O pedido(cor azul)
- As entradas(cor vermelha)

e) Quadro 5: Este quadro tem a finalidade de apurar o custo médio do item. Através deste, pode-se calcular o valor/ do custo existente do item. Nele constam:

- Data - Da emissão da nota fiscal da fábrica
- Número - Da nota fiscal emitida pela fábrica
- Anterior - A quantidade existente no estoque antes/ da entrada
- Atual - Soma-se o estoque com a quantidade que entrou
- Preço de compra - Registra-se o preço de custo unitário da mercadoria(preço unitário da peça = Valor unitário ICM + Valor unitário IPI + Despesas de aquisição)
- Custo médio: Registra-se o custo médio unitário.

FICHA KARDEX INFERIOR (Vide Anexo)

Finalidades

- Registrar entradas, saídas e estoque existentes no item
- Demonstrar a situação geral do item através da sinalização plástica nas cores azul, verde e vermelho.

Subdividimo-lo em três quadros:

- a) Quadro 1: Registram-se o número da peça, a denominação da peça e o número da ficha.
- b) Quadro 2: Entradas, saídas e estoque. Utiliza-se este quadro para registro das movimentações do item(Peça). No quadro/ 2 estão contidas as seguintes informações:
 - Data - Dia, mês e ano de operações
 - Documento - Abreviatura dos documentos que originam as movimentações NF(nota fiscal), requisição de peças(RP), / requisição de material(RM) e ordem de serviços(OS).
 - Número - Número do documento que originou a movimentação
 - Entrada:- Registra-se a quantidade recebida.
 - Saída - Registra-se a quantidade que saiu e quando nele encontramos um asterístico 'e porque houve uma venda extra(Para lançamento no Quadro Estatístico da Demanda)
 - Estoque - Registra-se o saldo do estoque
- c) Quadro 3: Este quadro possibilita a rápida localização do item na gaveta do fichário e a locação de sinais plásticos que permitirão uma rápida visualização da situação do item(peça)

Esta sinalização plástica se usada corretamente fornecerá dados importantes para consulta e programação a respeito do estoque de peças, permitindo uma redução de tempo.

EXEMPLO: Se quisermos saber quantos itens foram movimentados durante o período ou mesmo quantos itens estão sem movimento, basta-nos abrir a gaveta do kardex, que a sinalização plástica nos mostrará estes e outros dados mais, sem que, para isso precisemos manusear as fichas.

Sinal Verde: Se estiver colocado na posição estoque em meses, indica que o estoque está normal e que o item ainda não/foi movimentado durante o mês. Mas tão logo haja a primeira movimentação do item n mês, o sinal verde é deslocado para a posição: elaborar pedido e assim que este pedido for registrado na ficha superior, o sinal verde é deslocado para a posição estoque em meses. O sinal também será deslocado para posição estoque em meses se a média do último mês de saída da peça multiplicado por três for maior ou igual ao estoque existente.

Sinal Vermelho: É utilizado da seguinte maneira:

- Item pedido - O sinal vermelho será colocado no quadrículo "pedido" imediatamente após o lançamento do pedido / na ficha superior.
- Item retido - Se, eventualmente, a quantidade solicitada ou parte dela ficar retida na fábrica, o sinal vermelho deverá ser deslocado para a posição "retido".

Sinal Azul: É utilizado da seguinte maneira:

- Item cancelado - Caso o item seja cancelado ou mesmo / substituído por outro, devemos introduzir um sinal plástico azul na extremidade esquerda da ficha, indicando que o item não deve ser programado, pois não será mais fornecido pela fábrica.
- Item sem movimento - Determinados itens podem transformar-se em obsoletos na região. Assim sendo, o item que / deixa de movimentar-se por mais de 6 meses, deverá ser minuciosamente analisado e apurado as causas. Chegando-se / à conclusão de que sua saída só se dará através de uma "venda forçada" ou "promoção" devemos introduzir um sinal / plástico azul na extremidade direita da ficha, que indicará ao programador que item não deve ser programado, mesmo que haja vendas.

5.7. RATEIO DAS DESPESAS PARA FORMAÇÃO DO PREÇO DE CUSTO

Para formação dos preços de custo que forem onerados com despesas na aquisição e se estas despesas estiverem incluídas / na nota fiscal, será necessário rateá-las proporcionalmente a cada item.

Por exemplo:

Discriminação	Quantidade	preço revendedor	%IPI	Total
1º item	5	cz\$200,00	10	cz\$1.100,00
2º item	20	cz\$500,00	12	cz\$11.200,00
3º item	40	cz\$200,00	15	cz\$ 9.200,00

Despesas

- Com frete cz\$600,00

- Com embalagem cz\$200,00

Total das despesas: cz\$800,00

Resumindo Custo

- De aquisição cz\$21.500,00

- Despesa de aquisição cz\$ 800,00

Então, o cálculo do preço de custo do 1º item será:

cz\$ 21.500,00 cz\$ 800,00

cz\$ 1.100,00 X

$$X = \frac{1.100,00 \times 800,00}{21.500,00} = 41,00$$

cz\$ 41,00 : 5 = cz\$ 8,20 por peça

Somando-se o valor encontrado (cz\$41,00) com o valor do 1º item (cz\$ 1.100,00) o resultado desta soma dividido pelo total de peças do 1º item (5), dará o valor unitário, já com as despesas, / ou seja; cz\$41,00 + cz\$1.100,00 = cz\$1141,00 : 5 = cz\$228,20, / portanto, este é o preço de quanto o item custou para a empresa.

O mesmo cálculo é feito para se calcular o preço de custo dos outros itens.

Cálculo do Custo Médio

- Devido às constantes oscilações de preços, torna-se necessário efetuarmos o cálculo do custo médio, para que não tenhamos diversos custos para um mesmo item e, conseqüentemente, / vários valores de estoque.

Fórmula

$$CV = \frac{\text{Valor do estoque anterior} + \text{Valor do estoque atual}}{\text{Quantidade total de peças}}$$

Valor do estoque anterior = Quantidade do estoque anterior x custo médio anterior

Valor do estoque atual = Quantidade do estoque atual x preço de custo

Quantidade total de peças = Quantidade do estoque anterior + quantidade do estoque atual.

OBS: O preço de custo: Preço revendedor - ICM + Despesas de Aquisição.

Exemplo do cálculo do Custo Médio

- Quantidade estoque anterior	=	50 peças
- Custo médio unitário	=	CZ\$1,00
- Quantidade adquirida = 100 peças	=	CZ\$2,00
- Preço de custo unitário = CZ\$2,00	=	CZ\$0,28 (- ICM)
		<hr/>
- IPI Est. Adquirido = 10% = CZ\$0,20	=	CZ\$1,72
- ICM Est. Adquirido = 12% = CZ\$0,28	=	CZ\$0,20 (+IPI)
		<hr/>
		CZ\$1,92

Despesas de Frete e Embalagem

- CZ\$0,82(por peça)

- preço de custo: CZ\$1,92 + Cz\$0,82 = CZ\$2,74

$$CM = \frac{50 \times 1,00 + 100 \times 2,74}{50 + 100}$$

$$CM = CZ\$ 2,16$$

5.8. RESUMO DIÁRIO DE PEÇAS

Este formulário(vide anexo), deve ser utilizado diariamente para o registro das vendas, compras e transferências de estoque. Cada quadro do resumo está dividido em:

- Diário - Valores das operações comerciais realizadas no dia.
- Acumulado - Valores acumulados nas operações comercializadas desde o início do mês.

Como Elaborar o Resumo Diário de Peças(RDP)

a) Quadro 1: Identificação

- Firma - Razão social do concessionário.
- DN - Nº que identifica o concessionário na fábrica.
- Cidade - Município de estabelecimento do concessionário.
- RG - Nº da região.
- TR - Nº do território.
- Data - Dia, mês e ano.

b) Quadro 2: Vendas

São as vendas do setor, realizadas no dia(diário) e Acumulados no mês(acumulado).

Colunas do Quadro de Vendas:

- Venda líquida - É o valor constante na NF a ser pago pelo cliente, já deduzido o desconto concedido.
- Desconto concedido - É a diferença entre o preço público e o valor efetivamente pago.
- Custo da venda - São os valores de custo das vendas realizadas sem ICM.

c) Quadro 3: Compras

Compras do setor realizado no dia (diário) e acumulados / diariamente(acumulado diário).

Os valores devem ser registrados sem ICM e na data em que as mercadorias efetivamente foram recebidas, independentemente/ da data constante na NF.

d) Quadro 4: Transferências de Estoques:

Transferências de estoques, diários e acumulados, realizadas a valor de custo. Referem-se unicamente ao envio ou recebimento de estoques de matriz para filial, ou vice-versa. Os valores não podem incluir o ICM.

Caracterizam-se como Matriz e Filial os concessionários / que possuem o mesmo CGC - Cadastro Geral de Contribuintes.

Colunas do Quadro: Transferência de Estoque:

- Entrada: Recebimento de estoques para matriz e filial.
- Saída: Envio de estoques para matriz e/ou filial.

5.9. RESUMO MENSAL DE PEÇAS

É usado para o fechamento mensal das operações comerciais realizadas pelo setor e deve ser emitido em três vias(vide anexos).

1ª via - Escritório Regional.

2ª via - Diretoria/ Titular da Concessionária.

3ª via - Arquivo do setor.

4ª via - Enviar uma via da Volkswagem para S, Paulo(fábrica).

Como Elaborar o Resumo Mensal de Peças(RMP)

A elaboração deste formulário é uma transcrição dos dados acumulados constantes no RDP do último mês, além de outras informações indicadas adiante neste relato.

Para a elaboração, o concessionário deve observar:

- ICM.
- Preenchimento do formulário.
- Centavos.

a) Quadro 1: Identificação

- Firma - Razão Social do concessionário.
- DN - Nº do concessionário junto à fábrica.
- Cidade - Município de estabelecimento do concessionário.
- Estado - Sigla.
- RG - Nº da região.
- TR - Nº do território.
- Data - Mês e ano.

b) Quadro 2: Vendas

Os valores dos códigos 11 a 29 são obtidos do acumulado, / no RDP do último mês, de acordo com a mesma codificação para as três colunas: venda líquida, desconto concedido e custo de venda.

- Custo/venda. O preenchimento desta não é obrigatório.

c) Quadro 3: Compras

Compreende os códigos 30 a 34, cujos valores também são / extraídas do acumulado, no RDP do último dia do mês.

d) Quadro 4: Transferência de Estoques

Entrada e Saída - Os valores dos códigos 35 a 39 também / são obtidos do RDP.

e) Quadro 5: Quantidades de itens do Estoque

É a quantidade de itens com os quais o concessionário trabalha e existentes no estoque ao término do mês.

- Itens originais - itens que fazem parte do quadro de / fornecimento da Volkswagen.
- Itens não originais - Que não fazem parte do quadro do fornecimento da Volkswagen. Estes itens são classificados de OM (outras mercadorias)

f) Quadro 6: Estoques

Mostra a posição de estoques dos produtos no início e término do mês.

- Inicial - são os valores dos estoques iniciais do mês / que por sua vez são iguais aos estoques finais do mês anterior, salvo se houve acertos de inventário ou correções de lançamentos.

- Final mês atual - são os estoques finais do mês.

g) Quadro 7: - Rentabilidade

- Lucro bruto - total geral da venda líquida menos o total geral do custo da venda.

--Despesas gerais - Devem ser obtidos junto ao setor de contabilidade.

- Lucro operacional - lucro bruto menos despesas gerais.

- Rendas diversas - Também devem ser obtida junto a contabilidade.

- Lucro final - lucro operacional mais rendas diversas

h) quadro 8: Dados Adicionais

- Código 47 - Informações Gerais

- Crédito de Motores - Valor creditado pela Wolkswagen e referente à venda de motores usados.

- Veículos vendidos - Quantidade de veículos novos vendidos no mês obtidos do setor de veículos novos.

- Passagem na oficina - Quantidade de veículos atendidos na oficina durante o mês, obtida do setor de assistência técnica.

5.10. DESENVOLVIMENTO COMERCIAL DO SETOR DE PEÇAS

O Desenvolvimento Comercial do Setor de Peças para o ano/ em exercício é feita através dos dados referentes ao ano anterior, este desenvolvimento é feito pela Wolkswagen do Brasil S.A. e enviado a concessionária. De acordo com as compras realizadas a Wolkswagen no ano anterior, os dados são inflacionados e jogados para o ano em exercício, em seguida calculado o objetivo real à ser atingido pela empresa neste ano. Se as compras feitas atin-

girem O objetivo real, a empresa evoluiu, se não, a empresa involuiu.

O mesmo acontece com as vendas feitas pela concessionária os itens vendidos no ano anterior são inflacionados e com isso / calcula-se o objetivo de vendas a ser atingido no ano corrente.

As vendas, como também as compras, estão subdivididas em itens que ajudam a analisar o desenvolvimento do setor de peças, por exemplo; A subdivisão do volume de vendas serve para analisar detalhadamente a participação de cada segmento de mercado / no movimento geral de vendas, e a composição de vendas fornece / a participação em % de cada segmento, no total de cada item, e no total geral das vendas.

CONCLUSÃO

Após um período compensador de experiência na Empresa - CAVESA - Campina Grande Veículos S.A. referente ao período de estágio, conscientizamo-nos de sua grande significação para o nosso aprendizado e de todo um alunado que tem a feliz oportunidade de fazê-lo pois, a nosso entender, a realização de Estágio Supervisionado permite um excelente entrosamento do aluno/ com o dia-a-dia do funcionamento da Empresa e, mais especificamente, no Departamento em que temos maior afinidade.

É através da realização do Estágio Supervisionado que o aluno pode fazer um confronto entre o lado teórico, representado pelo conjunto de conhecimentos adquiridos na universidade/ e o lado prático, representado pelos trabalhos desempenhados / diariamente na Empresa.

A N E X O S



Peça n.º _____
 Modelo _____ Quant. p/ carro _____

Descr. _____ Ficha n.º _____
 Endereço _____

Unidade de venda _____

Preço de lista	Grupo de desconto	Est. mín.	Est. máx.	Ano	Jan.	Fev.	Mar.	DEMANDA												Total
		MESES						Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.				
				Média																
				Média																

PEDIDOS E ENTRADAS

CUSTO MÉDIO

Pedido de peças número			Quantidades			Nota Fiscal		Estoque			Preços	
Data 19	Reven-dedor	VW do Brasil	Pedida	Recebida	A receber	Data	Número	Ante-rior	Entra-da	Atual	Preço de Compra	Custo f
FICHA KARDEX SUPERIOR												

Mod. 707C - IGIL - Fone (011) 482-2919 - ITU - SP

PEÇA Nº		DENOMINAÇÃO										FICHA Nº					
Data 19	Docum.	Número	Entr.	Saída	Estoque	Data 19	Docum.	Número	Entr.	Saída	Estoque	Data 19	Docum.	Número	Entr.	Saída	Est.

Mod. 708-C - IGIL - ITU - Fone: (011) 482-2894

PEÇA Nº	DENOMINAÇÃO	Elab. Ped.	Estoque em meses			Pedido	Retido
			3-5	6-12	13-24		

FICHA KARDEX INFERIOR



CAVESA

D. N. 0125

VENDAS PERDIDAS

Nº

Nº da Peça

Endereço

Solicitante

Quant.

Não conta

Preço elevado

Estoque mínimo

Estranha

Retida

Outros

Erro de Previsão

Obs.:

.....

.....

..... / /

.....
Balconista

EPGRAF - 50 - 100x1 - 09/87



Cavesa

CAMPINA GRANDE VEÍCULOS S/A

REQUISIÇÃO

DATA

ORDEM DE SERVIÇO N.º

Nº 143551

Quant.	PEÇA N.º	ESPECIFICAÇÃO	PREÇO		CUSTO MÉDIO		Esto
			Unitário	TOTAL	Unitário	TOTAL	

Autorização Entregue Recebido KARDEX

300 Tis. 50x4 - 140001 a 155000 - 02/88 (EPGRAF)

Série I

FORN. Nº ASSISTÊNCIA TÉCNICA/PEÇAS

UNIDADE	QUANTIDADE	PESO	DESCRICAÇÃO DOS PRODUTOS					PREÇOS C24		IMPOSTO SOBRE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS		PREÇO CONTÁBIL DE ESTO QUE PARA ADQUIRENTE		
			ENDEREÇO	NUMERO DA PEÇA	COR	TAM	DENOMINAÇÃO	CLASSIFICAÇÃO FISCAL	UNITARIO	TOTAL	%		VALOR C25	
PCA	3	0,100	83253	ZBC 853139			3	FRISO PLAST	39.07 01.99	184,293	552,88	16,0	88,40	591,58
PCA	2	0,033	88719	307 853189	1	05	3	FRISO PLASTIC	39.07 01.99	64,671	129,34	16,0	20,69	136,39
PCA	3	0,570	88724	307 853191	1	05	3	FRISO PLASTIC	39.07 01.99	429,023	1.287,07	16,0	205,93	1.377,16
PCA	2	0,181	88729	307 853193	1	05	3	FRISO PLASTIC	39.07 01.99	158,502	317,00	16,0	50,72	339,19
PCA	5	0,400	83260	ZBC 853194			3	FRISO PLAST	39.07 01.99	448,176	2.240,88	16,0	358,54	2.397,74
PCA	4	0,050	69220	308 853325	1		3	FRISO PLAST	39.07 01.99	158,291	633,16	16,0	101,31	677,49
PCA	4	0,028	34901	ZBA 853333			3	FRISO JANELA	83.02 08.00	93,398	373,59	12,0	44,83	384,80
PCA	2	0,120	34758	ZBC 853333	B		3	FRISO JANELA	83.02 08.00	453,037	906,07	12,0	108,73	933,25
PCA	4	0,002	75090	309 853339	1		3	REMATE FRISO	83.02 08.00	15,494	61,98	12,0	7,44	63,84
PCA	4	0,002	73844	113 853345	1		3	FRISO JANELA	83.02 08.00	95,900	383,60	12,0	46,03	395,11
PCA	2	0,045	73845	113 853346	1		3	FRISO JANELA	83.02 08.00	95,900	191,80	12,0	23,02	197,56
PCA	3	0,030	72126	307 853357	2		3	FRISO JANELA	83.02 08.00	62,939	188,82	12,0	22,66	194,49
PCA	5	0,002	72167	307 853361	1		3	REMATE	83.02 08.00	16,455	82,28	12,0	9,87	84,74
PCA	4	0,017	73958	305 853490	1		4	FRISO PAINEL	39.07 01.99	27,005	108,02	16,0	17,28	115,58
PCA	3	0,006	76190	305 853526	1	128	3	FILETE PLAST	39.07 01.99	179,961	539,88	16,0	86,38	577,67
PCA	6	0,031	69294	113 853535	1		3	FRISO PAINEL	83.02 08.00	75,499	452,99	12,0	54,36	466,58
PCA	15	0,720	72297	307 853653	1	10	4	GRADE RADIADO	87.06 03.00	417,218	6.258,27	12,0	750,99	6.446,02
PCA	10	0,002	34940	ZBA 853677	B		4	REMATE GRADE	83.02 08.00	22,846	228,46	12,0	27,42	233,32
PCA	10	0,003	34885	ZBA 853677	C		4	REMATE GRADE	83.02 08.00	22,850	228,50	12,0	27,42	233,35
PCA	2	0,135	87097	ZBC 853678		06	4	GRADE DIREITA	87.06 03.00	125,865	251,73	12,0	30,21	259,28
PCA	3	0,003	86825	ZBA 853687	BC		3	LETREIR PLAST	39.07 99.00	35,437	106,31	16,0	17,01	113,75
PCA	4	0,014	71358	ZBC 853687	B		4	LETREIR PLAST	39.07 01.99	47,020	188,08	16,0	30,09	201,24
PCA	22	0,013	75402	113 853687	13		4	LETREIR PLAST	39.07 01.99	42,598	937,16	16,0	149,95	1.002,77
PCA	3	0,002	72176	305 853687	50		4	LETREIRO ASA	39.07 01.99	44,828	134,48	16,0	21,52	143,90
PCA	10	0,050%	76219	307 853687	22	05	3	LETREIR PLAST	39.07 01.99	7,038	70,38	16,0	11,26	75,31
PCA	8	0,115	76663	305 853705	2		3	FRISO PLASTIC	39.07 01.99	306,824	2.454,59	16,0	392,73	2.626,41
PCA	3	0,090	36593	ZBA 853706	C		3	FRISO DIREITO	39.07 01.99	222,403	667,21	16,0	106,75	713,91
PCA	4	0,120	76952	307 853706	3		3	FRISO PLASTIC	39.07 01.99	316,703	1.266,81	16,0	202,69	1.355,49
PCA	100	0,070%	86364	ZBC 853941			3	REBITE	83.09 04.00	13,477	1.347,70	10,0	134,77	1.361,18
PCA	2	0,280	76042	113 857051	11	06	4	REVESTIMENTO	87.06 99.00	422,355	844,71	12,0	101,37	870,06
PCA	2	0,095	81903	ZBA 857309	A	67	3	CINZEIR PLAST	39.07 01.99	112,014	224,03	16,0	35,84	239,71
PCA	11	0,246	75244	113 857501	4		3	ESPELHO RETRO	70.09	239,909	2.639,90	10,0	263,90	2.665,39
PCA	7	0,305	75256	305 857501	1		3	ESPELHO RETRO	70.09	288,461	2.019,23	10,0	201,92	2.039,42
PCA	6	0,298	73883	305 857502	6		3	ESPELHO RETRO	70.09	411,272	2.467,63	10,0	246,76	2.492,30
PCA	2	0,256	35120	ZBA 857511		06	3	ESPELHO RETRO	70.09	324,016	648,03	10,0	64,80	654,51
PCA	2	0,258	76060	113 857511	2	06	3	ESPELHO RETRO	70.09	294,902	589,80	10,0	58,98	595,70
PCA	10	0,003	86754	305 857520	1	05	3	BOTAQ PLAST	39.07 01.99	2,509	25,09	16,0	4,01	26,84
PCA	2	0,045	86756	ZBC 857534			4	SUPORTE	83.02 99.00	18,033	36,07	10,0	3,61	36,43
PCA	2	0,320	69564	305 857552	7	33	4	P-SOL STUDIO	87.06 99.00	406,603	813,21	12,0	97,59	837,61

TOTAL DE ITENS	CONCESSIONARIO Nº	PEDIDO Nº	REGIAO	TERRIT.	VIA DE TRANSPORTE	NATUREZA DA OPERAÇÃO	% DO I.C.M. JA INCLUIDO NO PREÇO	VALOR TOTAL DA NOTA C25	
312	0125	0174262	01	16		VENDAS	9,0	37.123,68	
FRETE VOLKSWAGEN DO BRASIL PEÇAS					SECRETARIA DE FINANÇAS - DAT - SINC - DE BOQUEIRÃO			NOTA FISCAL-FATURA	
ENDEREO ACESSÓRIOMARGINAL DA S. ANTONIA, KM - 23,5					DESTINATÁRIO DAS MERCADORIAS			1ª VIA - DESTINATARIO	
MUNIC: SAO BERNARDO DO CAMPO					C. E. N. FISCAL DO ALCANTIL			TRANSPORTADOR	
OBS: PREÇOS COM DESCONTO DE CONSUMO					END: R. MIGUEL COU'D 227			PLACA DO VEICULO	
Em 26.10.87					MUNIC: CAMPINA GRANDE			3101114	
MARCA Nº					CARACTERÍSTICAS DOS VOLUMES			LEGENDA DO TRANSPORTADOR	
QUANTIDADE					ESPECIE			PESO BRUTO PESO LIQUIDO	
DADOS DO ESTABELECIMENTO EMITENTE					DADOS DO ESTABELECIMENTO DESTINATARIO			NOTA FISCAL-FATURA	
INSCRIÇÃO NO C.G.C./M.F.					INSCRIÇÃO ESTADUAL			SERIE UNICA	
** VP-17 **					6.11 08816563/0001-64			8 332550	
BASE DE CÁLCULO DO IPI					VALOR TOTAL DO IPI			DATA DA SAÍDA DAS MERCADORIAS	
32.895,84					4.227,84			19 OUT 1987	
BASE DE CÁLCULO ICM					VALOR TOTAL DO ICM				
32.895,84					2.960,63				



CAVESA

CAMPINA GRANDE VEÍCULOS S/A

TELEFONE GERAL: 321-0322
58.100 - CAMPINA GRANDE - PB

CONCESSIONÁRIO
AUTORIZADO

PEÇAS E ACESSÓRIOS

NOTA FISCAL

OPERAÇÃO INTERESTADUAL

Série C-2

1ª VIA - Cliente Nº 6471
Rua Miguel Couto, 227
58.100 - Campina Grande - PB
Inscrição no C.G.C. (M.F.) N.º 08816563/0001-64
Insc. Estadual N.º 16000315-6
Nat. da Operação:

VENDEDOR:
Condições: Modêlo 1

Via de Transporte:
Data da Emissão da Nota: / / 19

DESTINATÁRIO DA MERCADORIA

Nome da Firma:

Endereço:

Município: Estado:

Inscrição no C.G.C. (M.F.) N.º Inscrição Estadual N.º

Unid.	Quant.	DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS	Preço		CR\$ TOTAL
		ESPECIFICAÇÃO (Espécie, qualidade, marca, tipo, modelo, número, etc.)	Unitário		
[Empty grid area with diagonal lines]					

DÊSPESAS ACESSÓRIAS (Por conta do Destinatário)	
FRETE Cr\$
SEGURO Cr\$
TOTAL Cr\$

VALOR TOTAL DA NOTA CR\$
I. C. M. já incluído no preço Cr\$
(Calculado pela alíquota de %)

Nome do Transportador:
Endereço: Pront. nº
Placa do Veículo: Estado: Município:

Saída dos Produtos
..... / / 19
Dia Mês Ano

CARACTERÍSTICAS DOS VOLUMES

Marca	Número	Quantidade	E S P É C I E	P E S O	
				Líquido	Bruto

RUP RESUMO DIÁRIO DE PEÇAS

FIRMA _____ DN _____
 CIDADE _____ 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
I N T E R N A S	CLIENTE				11			
	GARANTIA				12			
	CONSUMO INTERNO				13			
	TOTAL INTERNAS				14			
E X T E R N A S	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							
R E S	INTERNAS				24			
	EXTERNAS				25			
	TOTAL MOTORES							
S Ó R T O S	INTERNAS				26			
	EXTERNAS				27			
	TOTAL ACESSÓRIOS							
O T A L (P+M+A)								
C O M B U S T I V . E L U B R I F I C .					28			
O U T R A S M E R C A D O R I A S					29			
T O T A L G E R A L								

C O M P R A S		CÓD	V W	TERCEIROS	REDE V W	T O T A L	TRANSFÊRENCIAS DE ESTOQUES ACUMUL. DIÁRIO	CÓD	ENTRADA	SAÍDA
PEÇAS										
MOTORES										
ACESSÓRIOS										
COMB. E LUBRIF.										
OUTRAS MERCADOR.										
T O T A L										
PEÇAS		30						35		
MOTORES		31						36		
ACESSÓRIOS		32						37		
COMB. E LUBRIF.		33						38		
OUTRAS MERCADOR.		34						39		
T O T A L										

PREENCHER CONFORME INSTRUÇÕES DO
 TITULAR: DESENVOLVIMENTO COMERCIAL DA REDE

V I S T O : _____ TITULAR _____ GERENTE OU CHEFE PEÇAS _____



PROSERV

Serviço, Peças e Veículos Ltda.

CONCESSIONÁRIO VOLKSWAGEN

FONES: 221-1735 - 221-1736 e 221-1236

END. TELEG: PROSERV



CONCESSIONÁRIO YAMAHA

MOD. 1

NOTA FISCAL Nº 93519

Série B-2 2ª Via

Rua Frei Vital, 312, 332 e 336 - Varadouro

João Pessoa - Paraíba

Insc. no C.G.C. (M.F.) 09.143.025/0001-19

Insc. Estadual nº 16.000.524-8

Natureza da Operação: **VENHA**

Via de Transporte: ...

Data da Emissão da Nota: **25/01/88**

DESTINATÁRIO DAS MERCADORIAS

Nome da Firma: **CAVESTA CAMPANA GRANDE VEICULOS S/A**

Endereço: **R. MIGUEL COUTO Nº 227**

Município: **C. GRANDE**

Estado: **PA**

Insc. no CGC do (MF) Nº **05.816513/0001-14**

Inscrição Estadual Nº **16.000.315-6**

(IP. CHAVES LTDA. - Rua Maciel Pinheiro, 38 - João Pessoa - PB. - CGC 09.093.634/0001-00 - Insc. Est. 16.008.756-2 - 300 Tarifas 75x5 - 72.801 e 84.000 - Ordem 00144 - 01/87)

DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS

PREÇOS Cx\$

Unid. Quant.

ESPECIFICAÇÃO
(ESPECIE, QUALIDADE, MARCA, TIPO, MODELO, NÚMERO, ETC.)

Unitário

TOTAL

1 309 807 417 4.05 COMBUSTOR

8.491,70

11.237,00

RODIF. ESP.

1.217,00

FRETE	800,00
PEÇAS	8.291,70
ACESSÓRIOS	
COMISSÃO	
Em	26/01/88

9.990,00

DESPESAS ACESSÓRIAS (POR CONTA DO DESTINATÁRIO)

FRETE Cx\$
 SEGURO Cx\$
 TOTAL Cx\$

TOTAL Cx\$

9.990,00

Imposto de Circulação de Mercadorias - Já incluído no preço

(Calculado pela alíquota de **17** %) Cx\$

1.698,30

SAÍDA DOS PRODUTOS

25 01 88

DIA MES ANO

CARACTERÍSTICAS DOS VOLUMES

Marca	Número	Quantidade	ESPECIE	PESO	
				BRUTO	LIQUIDO

RODIFALSO
Assinatura

Recebimos da PROSERV - Serviço, Peças e Veículos Ltda.
os produtos constantes da NOTA FISCAL - Série B-2

Nº 93519

de de 19