

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

ESTAGIÁRIO: WALTER ROSADO MARTINS
MATRÍCULA : 8313500-5
CURSO: BACHARELADO EM ECONOMIA
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: EMPRESA
LOCAL DE REALIZAÇÃO : CAVESA
DATA DE INÍCIO: 15/09/86
DATA DE TÉRMINO: 19/11/86
CARGA HORÁRIA CUMPRIDA: 270 HORAS
DIRETOR PRESIDENTE: RAIMUNDO LIRA
PROFESSOR ORIENTADOR: ALCINDOR VILLARIM

ESTÁGIO SUPERVISIONADO

Relatório destinado a Coordenação de Estágio Supervisionado do Departamento de Economia e Finanças da Universidade Federal da Paraíba - Campus II, realizado em cumprimento as exigências do Decreto-Lei Nº 6494 de 07/12/77.

CAMPINA GRANDE - Pb

DEZEMBRO/1986

CAVESA — CAMPINA GRANDE VEÍCULOS S. A.

CONCESSIONÁRIO AUTORIZADO



VOLKSWAGEN

TELEG.: VEICAM - C. G. C. 08816563/0001-64
INSC. 16000315-6 - CAIXA POSTAL, 240
TELEFONE: (083) 321-0322
RUA MIGUEL COUTO N.º 227
58100 — CAMPINA GRANDE — PARAÍBA

DECLARAÇÃO

Declaramos para os devidos fins, junto a UFPB—Campina Grande que, Walter Rosado Martins, concluiu seu estágio supervisionado no período de 15.09.86 a 19.11.86, no departamento de Peças—Controle de estoque e Kardex.

Atendendo assim, solicitação dessa Universidade.

Campina Grande—Pb., 26 de dezembro de 1986.

CAVESA—CAMPINA GRANDE VEÍCULOS S. A.



JOSÉ LENILDO DE LUCENA—CPF 059.056.644-04
CONTADOR



Biblioteca Setorial do CDSA. Maio de 2021.

Sumé - PB

Í N D I C E

AGRADECIMENTOS	01
APRESENTAÇÃO	04
DADOS SOBRE A EMPRESA	06
DEPARTAMENTO DE VENDAS DE PEÇAS	09
RAMO DE NEGÓCIO DE PEÇAS	15
CONTROLE DE ESTOQUES	16
. Finalidade	
. Importância	
. Vantagens do Controle de Estoque	
FUNCIONAMENTO DO SISTEMA KARDEX	19
FICHA SUPERIOR KARDEX	19
FICHA INFERIOR KARDEX	22
CRONOGRAMA DE TRABALHO DO DEPARTAMENTO DE PEÇAS	26
RATEIO DAS DESPESAS PARA FORMAÇÃO DO PREÇO DE CUSTO .	29
CÁLCULO DO CUSTO MÉDIO	30
CONCLUSÃO	33
ANEXOS	

A G R A D E C I M E N T O S

AGRADEÇO:

À DEUS,

Pelo conforto nas minhas atribuições, por tudo que tenho e que sou, e a Ele entrego o meu futuro.

AOS MEUS PAIS:

Pelo amor, carinho e apoio que nunca me faltou.

AOS PROFESSORES:

Cuja inteligência e cultura tem colocado a serviço do ensino e do qual temos haurido os maiores e melhores conhecimentos, dizer-lhes muito obrigado, é muito pouco e não expressa em plenitude tudo aquilo que queremos dizer.

AOS COLEGAS DA CAVESA:

Minha gratidão pela dedicação, apoio, e orientação, amizade ou pelo simples convívio durante todo período que atuei como estagiário.

PLANO GERAL DO RELATÓRIO

Para facilitar o desenvolvimento deste trabalho, permita-me dividi-lo em partes, contendo em cada uma delas o assunto previamente intitulado. Consagrarei mais diretamente observações referentes ao Departamento de Vendas de Peças, departamento no qual tive mais afinidade dentro da Empresa. Contudo a programação pré-estabelecida foi rigidamente cumprida, conforme exponho abaixo:

- I PARTE - Apresentação
- II PARTE - Dados referentes a Empresa
- III PARTE - Departamento de Vendas de Peça (Síntese)
- IV PARTE - Ramo de Negócio de Peças, Controle de Estoques (Finalidade, Importância e Vantagens)
- V PARTE - Funcionamento do Sistema Kardex
- VI PARTE - Demonstração do Cálculo do Custo Médio e Rateio das Despesas para Formação do Preço de Custo.
- VII PARTE - Conclusão
- VIII PARTE - Anexos

I PARTE - APRESENTAÇÃO

A P R E S E N T A Ç Ã O

O presente trabalho, resulta num conjunto de conhecimentos práticos adquiridos através do Estágio Supervisionado, realizado no Setor de Vendas de Peças da Empresa CAVESA - Campina Grande Veículos S.A. Sediada nesta cidade, no período de 15 de setembro a 19 de novembro de 1986.

O referido Estágio Supervisionado, tem como finalidade desenvolver atividades de treinamento prático-profissional, com o ideal de proporcionar ao aluno recém-formado, conhecimentos mais adequados e precisos no tocante a sua área de aprendizagem e seu objetivo profissionalizante.

O trabalho também visa atender uma exigência do Curso de Ciências Econômicas, cumprindo normas estabelecidas pelo Decreto-Lei Nº 6.494 de 07 de dezembro de 1977 do Ministério de Educação e Cultura, que introduziu a disciplina Estágio Supervisionado como obrigatória.

Neste trabalho, será apresentada uma exposição do que foi realizado pela minha pessoa durante minha permanência na Empresa CAVESA localizada nesta cidade.

II PARTE - DADOS SOBRE A EMPRESA

DADOS SOBRE A EMPRESA

01. DENOMINAÇÃO

01.01. CAVESA - CAMPINA GRANDE VEÍCULOS S.A.

02. SEDE

02.01. Rua Miguel Couto nº 227, Campina Grande - Paraíba

02.02. Telefone (083) 321.0322

03. INSCRIÇÕES

03.01. 08.816.563/0001-64 no CGC(MF)

03.02. 16.000.315-6 no Cadastro de Contribuintes do ICM

04. TIPO JURÍDICO DA SOCIEDADE

04.01. Sociedade Anônima

04.02. Capital Subscrito e Integralizado: CR\$ 790.000.000

04.02. Arquivamento na Junta Comercial do Estado da
Paraíba

04.03.01. Escarcela número 320

05. ATIVIDADE

05.01. Comercial

06. RAMO DE NEGÓCIO

06.01. Comércio Varejista de Veículos, Peças e Acessórios

06.01.01. Concessionário exclusivo, nesta cidade,
da VOLKSWAGEN DO BRASIL S.A.

07. DIRETORIA ATUAL

07.01. Vigência do mandato: 15.08.85

07.02. Composição

07.02.01. Diretor-Presidente: RAIMUNDO LIRA

07.02.02. Diretor Vice-Presidente: JOSÉ AUGUSTO DE LIRA

07.02.03. Diretor Superintendente: FRANCISCO VIEIRA DIAS

III PARTE - DEPARTAMENTO DE VENDAS DE PEÇAS

DEPARTAMENTO DE VENDAS DE PEÇAS

(SÍNTESE)

O Departamento de Vendas de Peças é considerado de grande importância dentro da Empresa, devido a rentabilidade que proporciona juntamente com os outros ramos de negócios desempenhados pela Empresa.

A venda de peças é uma atividade comercial, que depende de vários fatores responsáveis pelo seu perfeito funcionamento, satisfazendo assim as necessidades dos respectivos consumidores que procurem prestar-se dos seus serviços. Existem algumas características responsáveis pelo pleno funcionamento de um Departamento de Vendas de Peças e Acessórios para Automóveis, que poderiam ser representadas por: a) Rapidez no atendimento da clientela; b) Atenção especial para com os clientes; c) Preços adequados; d) Rapidez na entrega de peças; e) Informações rápidas e seguras sobre a existência de peças em estoque ou quando estarão disponíveis. Algumas dessas características, podem ser desempenhadas pelo Departamento de Vendas com bastante eficiência, se existir um perfeito controle de estoques, dinamizando o fluxo de informações destinadas aos consumidores, facilitando também o trabalho dos seus vendedores.

Uma das formas mais eficientes para se conseguir uma perfeita sincronia no que diz respeito ao controle de estoques, é a utilização do Sistema Kardex que nos proporciona uma série de vantagens, principalmente no que diz res

peito as informações necessárias ao funcionamento adequado do Departamento de Vendas de Peças do Revendedor.

Costuma-se dizer que o Sistema Kardex é o coração da Empresa que possui como ramo de negócio a revenda de Peças e Acessórios; fazem-lhe esta comparação devido a importância das informações contidas no seu interior, indispensáveis ao funcionamento do Departamento. A atualização de suas informações é de grande importância para mensuração das necessidades e disponibilidades de peças no Estoque da Empresa.

Foi no Departamento de Venda de Peças, onde permaneci durante todo período de Estágio Supervisionado, obtendo informações detalhadas do seu funcionamento dentro do conjunto geral da Empresa. Todas as informações obtidas sobre o funcionamento deste, só foram possíveis a partir de orientações cedidas pelo pessoal responsável pelo funcionamento do departamento e também de observações pessoais.

Relatarei agora um pouco da composição deste Departamento a que nos referimos: O Departamento de Vendas é composto de dois balcões de atendimento ao público; a) BALCÃO EXTERNO: para atendimento dos clientes na compra de peças e acessórios; b) BALCÃO INTERNO: para atendimento da clientela que se utilizam dos serviços das oficinas especializadas da rede VOLKSWAGEN. Nos dois casos são emitidos documentos com a finalidade de contabilização das peças e acessórios vendidos. O balcão externo emite Notas Fiscais (vide anexo) e o interno emite requisições de peças (vide anexo). No final de cada dia, essas Notas Fiscais e Requisições de Peças serão juntas para que logo em seguida o operador de KARDEX registre as res

pectivas saídas, fazendo-se também com a posse desses documentos a elaboração do RDP - Resumo Diário de Peças (vide anexo), documento onde registram-se diariamente as vendas, compras e transferências.

O registro das entradas de peças e acessórios, é feito através das Notas Fiscais de Entradas emitidas diretamente pela VOLKSWAGEN, por terceiros, ou concessionários da rede. O cumprimento de algumas tarefas pelo pessoal responsável do Departamento, só se torna possível devido a posse dos referidos documentos, por exemplo: o rateio das despesas para formação do preço de custo, o cálculo do custo médio unitário só poderão ser feitos a partir da posse das notas fiscais de entradas. (vide anexo).

Dentro das Empresas que operam com o Comércio Varejista de Peças e Acessórios, um dos itens de grande importância, é a manutenção de estoques adequados, através da racionalidade das compras, que proporcionam um equilíbrio com que será vendido.

Farei agora, um breve relato de como é feita a Organização e Giro de Estoque dentro da Empresa, enfocando etapa por etapa de sua realização.

Os pedidos serão efetuados a partir das necessidades da empresa, com base na média das vendas realizadas durante um trimestre, e serão enviados mensalmente ou em forma de pedidos extra aos seus fornecedores. As informações de disponibilidade ou falta de peças no estoque da empresa, poderão ser retiradas no Kardex, mais precisamente através da visualização de peças em estoque que será feita (observada) na ficha

inferior Kardex (vide anexo). Os pedidos também poderão ser realizados a partir da visualização da sinalização plástica, que nos indicará quais as peças que deverão ser pedidas, no caso, quando o sinal verde estiver localizado na posição "ELABORAR PEDIDO". Geralmente os pedidos são enviados por telefone ou por telex.

Quando as peças ou acessórios, denominados de Itens dentro da Empresa são entregues, elas podem vir com a denominação CIF (não tem custo de transporte) ou FOB (inclui o custo de transporte, o frete não está incluído). Essa informação é importante para formação do preço de custo da mercadoria, pois, caso a Empresa pague o frete, ele terá que ser incluído como despesa de Aquisição da Mercadoria. No instante da chegada, as peças deverão ser contadas e conferidas pelo conferencista responsável. A realização dessa conferência tem como objetivo detectar avarias (danos nas peças), acontecidas durante o transporte.

Após a contagem e conferência as peças (Itens) serão dirigidos para o estoque físico da Empresa, para serem agrupados conforme sua referência.

Com a posse das Notas Fiscais de Entrada, o pessoal do Departamento registrará as entradas das peças ou acessórios na Empresa, encarregando-se de toda parte burocrática referente a isso.

As saídas de peças e acessórios na empresa são efetuadas a partir de vendas realizadas no balcão externo (ao público em geral) e no balcão interno (para oficina especializada da empresa). Durante a realização dessas vendas, serão

emitidos documentos: Notas Fiscais, e Requisição de Peças que posteriormente servirão para registro das saídas de peças, serviço esse desempenhado pelo operador de Kardex.

IV PARTE - RAMO DE NEGÓCIO, CONTROLE DE ESTOQUES
(FINALIDADE, IMPORTÂNCIA E VANTAGENS
DO CONTROLE DE ESTOQUE)

RAMO DE NEGÓCIO DE PEÇAS

O sucesso do negócio de peças depende sobretudo, de satisfação dos clientes que se utilizam da revenda, através de um perfeito atendimento, que significa:

- . Disponibilidade de Peças
- . Rapidez
- . Atenção Especial
- . Preços Adequados
- . Informações rápidas e seguras, quando de consultas sobre existência de peças em estoque ou quando estarão disponíveis e
- . Rapidez na entrega das peças

Para efetuar vendas, deverão ser mantidos estoques adequados, através de compras racionais, que proporcionem um equilíbrio com o que será vendido.

Para tanto, deve existir um perfeito Controle de Estoque, que indicará, com precisão, as necessidades de compras, em função da demanda de peças.

CONTROLE DE ESTOQUE

1. FICHARIO DE PEÇAS:

Finalidade: Controle de Estoque é o que se aplica para fiscalizar e assegurar a integridade do estoque de peças. O Controle de Estoque nos espelha todas as alterações ocorridas no estoque, e, por seu intermédio, podemos analisar de

imediate, a disponibilidade de peças e, ainda obter dados necessários para facilitar os estudos que visam a regularidade e equilíbrio do estoque, ou seja:

Controle de Estoque: é o sistema que nos permite assegurar a disponibilidade de peças na quantidade e no tempo, certo proporcionando, assim o equilíbrio do estoque com relação a demanda (procura).

Importância: com exato e consciente manejo de um fichário, observando-se todos os dados e instruções, podemos controlar o capital empregando segundo os pontos de vista comerciais, reduzindo ao mínimo, possíveis desajustes.

- O perfeito controle do volume de estoque de vendas, tendo em vista a estatística e a manutenção do estoque e sua previsão oportuna, por meio de pedidos mensais feitos com regularidade, protege o Departamento de Peças dos possíveis e eventuais perdas.

Vantagens do Controle de Estoque: que nos permitem uma excelente visualização dos seguintes itens:

1. O Estoque Físico
2. O Valor do Estoque
3. As Saídas
4. Os Pedidos que foram emitidos
5. As Entradas
6. Os Retidos a Receber

7. A Localização das Peças
8. Dados para o Balanço
9. Cálculo do Custo das Peças
10. Emprego correto da Despesa Fianceira
11. Racionalização no espaço do Departamento de Peças e, con
sequentemente, um menor nº de estantes.
12. Manutenção do Estoque, satisfazendo a demanda (procura)
13. Análise imediata da situação do estoque
14. Planejamento das compras c/ apenas um pedido mensal e even
tualmente um pedido suplementar, evitando pedidos de emer
gência que diminuem a margem de lucro.
15. Veículos em que as peças são empregadas, bem como a quanti
dade de peças por veículos.
16. Se a peça substitui ou é substituída por outra.
17. Vendas perdidas e extras.
18. Previsão de estoque p/ itens recém-lançados (modificação
ou lançamentos de novos modelos).

V PARTE - FUNCIONAMENTO DO SISTEMA KARDEX

O SISTEMA KARDEX

Para maior perfeição, atualização e racionalização, o Sistema Kardex é um dos que melhor se adapta ao Departamento de Peças do Revendedor.

Este sistema nos fornece inúmeras vantagens, permitindo assim a racionalização e a rapidez no trabalho, bem como uma perfeita visualização global do estoque.

VANTAGENS : facilidade de substituição das fichas, melhor aparência no conjunto, perfeita visualização da situação de cada item através da sinalização plástica, menor risco de extravio de fichas e facilidade de manuseio , proporciona informações melhores e mais seguras.

EXISTEM DUAS FICHAS KARDEX: A SUPERIOR E A
INFERIOR

A - FICHA SUPERIOR (Vide Anexo)

Finalidades:

1.^a) Indicar detalhes de identificação do item e outros complementares como: peça nº, modelo, quantidade por carro, descrição, ficha nº, endereço, unidade de venda, preço de lista e grupo de desconto.

2.^a) Acumular dados que proporcionarão uma programação de estoque eficiente: Ex: demandas mensais (vendas normais e vendas perdidas), vendas extras, estoques máximos e mínimos em meses. etc.

3^a.) Controlar os pedidos recebidos.

4^a.) Apurar o custo médio do item.

INSTRUÇÕES DE PREENCHIMENTO DA FICHA KARDEX SUPERIOR

Subdividiremos a ficha em 5 quadros, a saber:

a) Quadro 1 - Neste quadro são dadas informações gerais sobre a peça como: Peça N^o, Descrição, Ficha N^o, Modelo, Quantidade por carro, Endereço, Unidade de Venda. São facilmente conseguidas pelo operador de Kardex.

b) Quadro 2 - Encontramos as seguintes informações:

Preço de Lista: Coloca-se o preço de venda ao cliente (Preço público). Através destes serão conferidos os preços correntes das notas fiscais e requisições de peças. (é fornecido pela VOLKSWAGEN)

Grupo de Desconto: obtém-se na microficha da lista de preços

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 NORMAIS (Cor Azul)
2. VENDAS EXTRAS (Cor Vermelha)
3. VENDAS PERDIDAS (Cor Verde)

Como a demanda do mês é uma informação fundamental, para fins de programação, denominamos este quadro como: "Quadro Estatístico da Demanda" , nele serão lançadas as: (linha 1) Vendas Normais, Perdidas e Extras (ano).

MÉDIA - Nesta linha deverá ser colocado 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:

- . Os pedidos (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 consta:

- . DATA: de emissão da Nota Fiscal da Fábrica
- . NÚMERO: da Nota Fiscal emitida pela Fábrica
- . ANTERIOR: a quantidade existente no estoque antes da en
trada.
- . 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 do IPI + despesas de aquisição (Vide VI PAR
TE)).
- . CUSTO MÉDIO: registra-se o custo médio unitário (Vide VI
PARTE).

FICHA KARDEX INFERIOR (VIDE ANEXO)

FINALIDADES:

1. Registrar entradas, saídas e o estoque existente no Item.
2. Demonstrar a situação geral do Item através da sinalização plástica, nas cores Azul, Verde e Vermelho.

SUBDIVIDE-SE EM 3 QUADROS:

1º Quadro: Registra-se: o número da peça, a denominação da peça e o nº da ficha (para controle da ficha 1A, 2B).

2º Quadro: Entradas, Saídas e Estoque

Utiliza-se este quadro para registro das movimentações do Item (peça).

Ficha Inferior Kardex: No quadro 2 (estão contidas as informações):

- . DATA: Dia, mês e ano de operação
- . DOCUM: Abreviaturas dos Documentos que originam as movimentações NF (Nota Fiscal) RP (Requisição de Peças) RM (Requisição de Material) OS (Ordem de Serviço).
- . NÚMERO: Número do documento que originou a movimentação
- . ENT: Registra-se a quantidade recebida.
- . SAÍDA: Registra-se a quantidade que saiu.

Obs: Venda extra usa asterisco (para lançamento no

quadro estatístico de demanda).

. ESTOQUE: Registra-se o saldo do estoque

Quadro 2 - Este quadro possibilita a rápida localização do Item na gaveta do fichário, bem como a colocação de sinais plásticos, que permitirão uma rápida visualização da situação do item (peça).

SINALIZAÇÃO PLÁSTICA

A sinalização plástica, se corretamente utilizada, fornecerá dados importantes para consulta e programação a respeito do estoque de peças, permitindo uma redução no tempo.

Exemplo: Se quisermos saber quais itens foram movimentados durante um período, ou mesmo quantos itens estão sem movimentos, basta abrirmos a gaveta do Kardex, que a sinalização plástica nos mostrará estes e outros dados mais, sem que para isso precisemos manusear as fichas.

SINAIS: (Vide Anexo)

SINAL VERDE: Indica se houve movimentação do Item, ou se o estoque está normal e ainda não foi movimentado.

Indica:

Posição do Estoque: O sinal verde colocado na posição este em meses indica que o estoque está normal e que o item ainda não foi movimentado durante o mês.

MOVIMENTAÇÃO DO ITEM: Tão logo haja a primeira movimentação do item no mês, o sinal verde é deslocado para a posição:

"ELABORAR PEDIDO"

SOLICITAÇÃO DO ITEM: Após o registro do pedido na ficha superior o sinal verde é deslocado para a posição "ESTOQUE EM MESES".

SINAL VERMELHO - Utilizado nas seguintes posições:

- 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 posição "RETIDO".

- ITEM RETIDO E SOLICITAÇÃO DO ITEM: Caso conste retido num Item, e este tenha que ser solicitado para completar o estoque, coloca-se um segundo sinal plástico vermelho que indicará "Pedido Elaborado". Quanto ao sinal verde, o mesmo deverá ser colocado para posição "ESTOQUE EM MESES", devido ao estoque considerado (ESTOQUE EXISTENTE + PEDIDO PENDENTE + RETIDOS).

SINAL AZUL - É utilizado da seguinte maneira:

- ITEM CANCELADO: Caso um item seja cancelado ou mesmo substituído por outro, deveremos 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 se transformar em invendáveis na região. Assim sendo, o item que deixa de movimentar-se por mais de 6 meses, deverá ser minuciosamente analisado e apuradas as causas. Chegando-se a conclusão que sua saída só se dará através de uma "venda forçada ou promoção", deveremos introduzir um sinal plástico azul na extremidade direita da ficha, que indicará ao programador que o item não deve ser programado, mesmo que haja vendas.

CRONOGRAMA DE TRABALHO DO DEPARTAMENTO DE PEÇAS

TAREFAS A EXECUTAR NO KARDEX (OPERADOR DE KARDEX)

- . Arquivos, emissão e recebimento de correspondências
- . Literaturas
- . Estatística (cálculo da média de vendas do trimestre)
- . Controle sobre requisição de peças
- . Resumo Diário - RDP (Vide Anexo)
- . Resumo Mensal - RMP (Vide Anexo)
- . Entrada Estoque Contábil
- . Entrada de Estoque - Kardex
- . Baixa de Estoque - Kardex
- . Faturas
- . Recibos

ORGANIZADOR DE ESTOQUE

- . Recebimento de Mercadorias
- . Conferência, entrada no Cartão de Inventário permanente
- . Armazenamento e limpeza mais organização
- . Organização, Conferência e Entrega de Peças

VENDEDOR BALCÃO OFICINA (BALCÃO INTERNO)

- . Cotar Orçamentos, verificar estoque disponível, atender balcão, anotar vendas perdidas, colaborar com organização de estoque, dar baixa diária no Cartão Inventário Permanente.

VENDEDOR BALCÃO PÚBLICO (BALCÃO EXTERNO)

- . Cotar Orçamentos, verificar Estoque Disponível,
Atender Balcão Público, Anotar Vendas Perdidas
Colaborar com Organização de Estoque, dar Baixa Diária
no Cartão de Inventário Permanente.

VENDEDOR EXTERNO

- . Visitar diariamente aplicadores e frotistas, apresentar resultados das visitas, manter contactos por telefones, emitir pedidos etc.

VI PARTE - DEMONSTRAÇÃO DO CÁLCULO DO CUSTO
MÉDIO E RATEIO DAS DESPESAS PARA
FORMAÇÃO DO PREÇO DE CUSTO.

RATEIO DAS DESPESAS PARA FORMAÇÃO DO PREÇO DE CUSTO

Para formação dos preços de custo que foram onerados com despesas na aquisição, e se estas despesas estiverem incluídas na nota fiscal, será necessário rateá-las proporcionalmente a cada item. Exemplificarei agora a maneira como é feito o Rateio das Despesas.

EXEMPLO	QUANTIDADE	PREÇO REVENDEDOR	%IPI	TOTAL
1º ITEM	5	Cz\$ 2,00	10	Cz\$ 11,00
2º ITEM	10	" 5,00	12	" 56,00
3º ITEM	80	Cz\$ 1,00	15	<u>Cz\$ 92,00</u>
				159.00

DESPESAS:

Com Frete	Cz\$ 50,00
Com Embalagem	<u>Cz\$ 10,00</u>
Total da Despesa	Cz\$ 60,00

RESUMINDO: Custo de Aquisição: Cz\$ 159,00

Desp. de Aquisição: Cz\$ 60,00

Apresentaremos agora o cálculo do preço de custo do 1º IEM

$$\begin{array}{r}
 \text{Cz\$ 159,00} \\
 \text{Cz\$ 11,00}
 \end{array}
 \begin{array}{r}
 \text{Cz\$ 60,00} \\
 \text{X}
 \end{array}
 \begin{array}{r}
 \text{X = } \frac{11,00 \times 60,00}{159,00} \\
 \\
 \text{= Cz\$ 4,15 (Total)} \\
 \\
 \text{Cz\$ 0,83 (Por Peça)}
 \end{array}$$

Soma-se o valor encontrado (Cz\$ 4,15) com do 1º ITEM
(Cz\$ 11,00)

Portanto Cz\$ 4,15 + Cz\$ 11,00 = Cz\$ 15,15 (Este valor dividi
do pelo total de peças do 1º ITEM (5) dá o valor unitário,
já com as despesas.

Cz\$ 15,15 ÷ 5 = Cz\$ 3,03, portanto Cz\$ 3,03 é o preço de custo
quanto o item custou para empresa.

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

CÁLCULO DO CUSTO MÉDIO

CUSTO MÉDIO: Devido as constantes oscilações de preços, torna
se necessário efetuarmos o cálculo do custo médio, para que
não tenhamos diversos custos para um mesmo item e, consequen
temente, diversos valores de estoque. Portanto, através do
custo médio, teremos sempre um só custo e, respectivamente,
um só valor de estoque.

FÓRMULA:

$$CM = \frac{(\text{VALOR DO ESTOQUE ANTERIOR}) + (\text{VALOR DO ESTOQUE ATUAL})}{(\text{QUANTIDADE TOTAL DE PEÇAS})}$$

$$\text{Valor do Estoque Anterior} = \text{Quantidade Est. Ant.} \times \text{Custo Médio Anterior}$$

$$\text{Valor do Estoque Atual} = \text{Quant. Est. Atual} \times \text{Preço de Custo}$$

$$\text{Quant. Total de Peças} = \text{Quant. Est. Anterior} + \text{Quant. Est. Atual}$$

DEDUÇÃO DA FÓRMULA:

$$CM = \frac{(\text{Quant. Est. Ant.} \times \text{C. M. Ant.}) + (\text{Quant. E. Atual} \times \text{P. Custo})}{(\text{Quant. Est. Atual} + \text{Quant. Est. Adq.})}$$

OBS: O Preço de Custo: PREÇO REVENDEDOR - ICM + IPI + DESP. DE AQUISIÇÃO

Exemplo do Cálculo do Custo Médio:

- Quantidade Estoque Anterior = 50 peças	
- Custo Médio Unitário = Cz\$ 1,00	
- Quantidade Adquirida = 100 peças	
- Preço de Custo Unitário = Cz\$ 2,00	Cz\$ 2,00
- IPI Est. Adquirido = 10% = Cz\$ 0,20	<u>Cz\$ 0,28</u> (-ICM)
- ICM Est. Adquirido = 14% = Cz\$ 0,28	Cz\$ 1,72
- Desp. de Frete e Embalagem Cz\$ 0,83 (por peça)	<u>+Cz\$ 0,20</u> (+ IPI)
	1,92
CM = $\frac{(50,00 \times 1,00) + (100,00 \times 2,75)}{50 + 100}$	Cz\$ 1,92 + Cz\$ 0,83 =
	Cz\$ 2,75 (PREÇO DE
CM = 2,166 CM = 2,17	CUSTO)

VII PARTE - CONCLUSÃO

C O N C L U S Ã O

Após passar por um período de experiência dentro da Empresa, ou mais precisamente por um período de Estágio, é que me conscientizo de sua grande importância para o aprendizado do aluno, pois, no meu entender a realização do Estágio Supervisionado permite um excelente entrosamento de aluno com o dia a dia do funcionamento da Empresa e, mais especificamente no Departamento em que se tem maior afinidade.

É através da realização do Estágio Supervisionado, onde o aluno pode fazer um confronto entre o lado teórico, ou seja, o conjunto de conhecimentos adquiridos na Universidade, e o lado prático representado pelos trabalhos desempenhados diariamente dentro da Empresa.

Com a realização do Estágio Supervisionado, o aluno toma conhecimento das reais atribuições do Economista dentro da Empresa.

Ao concluir o período de Estágio Supervisionado, encontro-me bastante satisfeito por ter alcançado o objetivo a que se destina, que no meu entender, será o treinamento prático-profissional a partir de atividades desempenhadas dentro da Empresa.

VIII PARTE - A N E X O S



RDP RESUMO DIÁRIO DE PEÇAS

 FIRMA _____
 CIDADE _____

 DN _____
 RG _____ TR _____

DIA _____ MÊS _____ ANO _____

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-SÓRIO + ROUPA	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	T R A N S F E R Ê N C I A S D E E S T O Q U E S		
							CÓD	ENTRADA	SAÍDA
D I Á R I O	PEÇAS+MOT.NOVOS								
	PEÇAS+MOT.RECOND.								
	ACESSÓR.+ ROUPAS								
	COMB. E LUBRIF.								
	OUTRAS MERCADOR.								
T O T A L									
A C U M U L A D O	PEÇAS+MOT.NOVOS	30							
	PEÇAS+MOT.RECOND.	31							
	ACESSÓR.+ ROUPAS	32							
	COMB. E LUBRIF.	33							
	OUTRAS MERCADOR.	34							
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 _____

V E N D A S		VENDA LÍQUIDA	DESCONTO CONCEDIDO	CUSTO DA VENDA	% CUSTO/VENDA
PEÇAS E MOTORES NOVOS	INTERNAS				
	11	CLIENTE OFICINA			
	12	GARANTIA			
	13	CONSUMO INTERNO			
	14	TOTAL INTERNAS			
	EXTERNAS				
	15	CLIENTE(PÚBLICO)			
	16	OFIC.ESPECIALIZ.			
	17	LOJA DE PEÇAS			
	18	REDE VW			
	19	FROTISTA			
	20	CIA. DE SEGURO			
	21	ÓRGÃO GOVERNO			
	22	RETÍFICA			
23	TOTAL EXTERNAS				
TOTAL DE PEÇAS					
PEÇAS E MOTORES RECOND.	24	INTERNAS			
	25	EXTERNAS			
		TOTAL MOTORES			
ACESSÓR. + ROUPA	26	INTERNAS			
	27	EXTERNAS			
		TOTAL ACESSÓR.			
TOTAL (P+M+A)					
28	COMBUSTÍVEIS E LUBRIF.				
29	OUTRAS MERCADORIAS				
	TOTAL GERAL				

COMPRAS	VW	TERCEIROS	REDE VW	TOTAL
30	PEÇAS E MOTORES NOVOS			
31	PEÇAS E MOTOR.RECOND.			
32	ACESSÓRIOS + ROUPAS			
33	COMBUSTÍVEIS E LUBRIF.			
34	OUTRAS MERCADORIAS			
	TOTAL			

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

ESTOQUES	INICIAL(FIN.MÊS ANT)	FINAL MÊS ATUAL	R E N T A B I L I D A D E	
40	PEÇAS E MOTORES NOVOS			
41	PEÇAS E MOTOR.RECOND.		45	LUCRO BRUTO
42	ACESSÓRIOS + ROUPAS			DESPESAS GERAIS
43	COMBUSTÍVEIS E LUBRIF.			LUCRO OPERACION.
44	OUTRAS MERCADORIAS		46	RENDAS DIVERSAS
	TOTAL			LUCRO FINAL

DADOS ADICIONAIS	47	INFORMAÇÕES GERAIS	CRÉDITO MOTORES	VEÍC.VEND.	PASS.OFIC.	P+M(Int)/PASS.OFIC.
	48	QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS	VI(ofic)	VE(Publ+ext)	VAC(aces.)	OUTROS

PREENCHER CONFORME INSTRUÇÕES DO MANUAL: DESENV. COMERC. DA REDE

VISTO _____

..... Titular Gerente/Chefe de Peças



Empresa de Transportes "Atlas" Ltda.

R. SOLD. HAMILTON SILVA COSTA, 58 - SÃO PAULO - SP
 CAIXA POSTAL 10.091 - PABX. 295-1411
 TELEX: 34094 - 37809 - ETC - SP - 08 2 00037 0
 INSCR. C.G.C. 60.664.828/0001-76 INSCR. ESTADUAL: 105.708.615

CONHECIMENTO DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

3ª VIA - ANEXAR À NOTA FISCAL

SP 09/07/84

SÉRIE A 1 N° 588472

REMETENTE		VOLKSWAGEN DO BRASIL S/A VIA ANCHIETA KM 23,5		588.472 S BERNARDO DO CAMPO SP		FRETE PAGO *****		CALCULADO ATÉ:	
DESTINATÁRIO		CAVESSA-CAMPINA GRANDE VEICLS S/A R MIGUEL COUTO 227		0125 CAMPINA GRANDE PB		FRETE VIA CAMP GRANDE 0/6400/200/04040/0		DESTINO	
CONSIGNATÁRIO		[Handwritten Signature]		** 001.165 **		MANIFESTO 99/CG		DATA 10/07/84	
MERCADORIA TRANSPORTADA									
VALOR	PESO	NATUREZA	QUANTIDADE	EMBALAGEM	Nº CONTROLE	N/Nº VOLUMES	LOCAL DE COLETA		
36.265,68	14	PRD VOLKS	1	VLS	50		130,53/ 0,6000		
NOTA FISCAL 595295									
CÁLCULO									
FRETE - PESO	FRETE - VALOR	CAD	SUBTOTAL	ISTR. (5%)	PEDÁGIO	OUTROS	TOTAL DO FRETE		
6.526,50	217,59	8973,00	13.717,09	685,85	18,68		14.421,62		
FRETE A RECEBER		OBSERVAÇÕES: N PEDIDO: 0142603				CAVESSA - Campina Grande Veículos S/A			
		16 JUL 1984							
RECEBEMOS EM PERFEITO ESTADO OS VOLUMES MENCIONADOS NESTE CONHECIMENTO.					CARIMBO E ASSINATURA		LOCAL DE ENTREGA		
					[Handwritten Signature]		16/07/84		

UNID.	QUANT.	DESCRIÇÃO DAS MERCADORIAS / SERVIÇOS	CL. FISC.	PREÇOS CR\$	
				UNITÁRIO	TOTAL
PC	02	321.853.658		2,97	6,34
"	01	305.807.476.1.10		56,98	60,82
"	01	305.853.305.2		23,61	25,21
"	01	823.711.597		2,72	2,91
"	01	014.409.143.AP		533,26	569,30
					<u>664,58</u>

FRETE 37,68
 PEÇAS 584,83
 ACESSÓRIO
 O MERC.
 CONSUMO
 Em 09/09/86

VALOR DOS SERVIÇOS	12	CR\$ 79,75	
DESPESAS ACESSÓRIAS (POR CONTA DO DESTINATÁRIO)		DATA DA SAÍDA	
FRETE CR\$	SEGURO CR\$	TOTAL CR\$	
CARACTERÍSTICAS DOS VOLUMES		VALOR DOS PRODUTOS	
MARCA	NÚMERO	QUANT.	ESPÉCIE
		7	
		PESO BRUTO	PESO LÍQUIDO
			15
		TOTAL DA NOTA	
		664,58	



VERDE MAR
 Verde Mar Veículos Ltda.
 Distribuidor Autorizado Volkswagen
 FONE: (081) 341-4211 (BUSCA AUTOMÁTICA)

NOTA FISCAL-FATURA

ESTRADA DA BATALHA, No. 2323 "A" e "B"
 PRAZERES - JABOATÃO - PERNAMBUCO
 INSC. C.G.C. (IM.F.) No. 09.867.315/0001-28 - INSC. EST. No. 18.1.580.0005117-6
 NAT. DA OPERAÇÃO: A PRAZO
 VIA DE TRANSPORTE: ROD.
 DATA DA EMISSÃO: 08.09.86 C

NÚMERO: **052859**
 CAE: 8.12.01

STª NOTA VALE COMO A PARA TODOS OS EFEITOS LEGAIS	N. FISCAL N°	VALOR CR\$	DUPLICATA N°	VENCIMENTO	SÉRIE ÚNICA
	52859/86	664,58	P. 52859/86	10.10.86	3a. VIA - POSTO F. DEST.

DESCONTO DE CONDIÇÕES ESPECIAIS

013750

NOME DO SACADO: **CAVESA CAMPINA GRANDE VEÍCULOS S/A.**
 ENDEREÇO: **RUA MIGUEL SCUTO, 227**
 MUN. / ESTADO: **CAMPINA GRANDE-PB**
 PRAÇA DE PAGTO.: **O MESMO**
 INSCR. C.G.C. (IM.F.) / CPF: **08.816.563/0001-64**

VALOR POR EXTENSO: **UM MILHÃO E TRÊSCENTOS E SESSENTA E QUATRO CRUZADOS, CINQUENTA E OITO CENTAVOS.**

TRANSPORTADOR	ENDEREÇO	PLACA DO VEÍCULO	ESTADO	MUNICÍPIO	CLASSIFICAÇÃO FISCAL
					1 - SERVIÇO 2 - PROD. ISENTOS DE ICM 3 - PROD. TRIBUTADOS C/ICM

A NOTA FISCAL-FATURA ACIMA SERÁ DESDOBRADA EM DUPLICATAS, CUJOS VENCIMENTOS E VALORES DAMOS ABAIXO:

VENC.	A	10.10.86	B	C	D
VALOR	E	664,58	F	G	H



CONCESSIONÁRIO
AUTORIZADO

CAVESA

CAMPINA GRANDE VEÍCULOS S/A
TELEFONE GERAL: (083) 321-0322
Rua Miguel Couto, 227

VOLKSWAGEN

Nº 245720

58.100 - CAMPINA GRANDE - PARAÍBA

Inscrição Estadual 16.000.315-6

C. G. C. (M. F.) 08.810.567/0001-64

NOTA FISCAL DE VENDA A CONSUMIDOR

SÉRIE D-1

VENDA DE PEÇAS E ACESSÓRIOS

Sr. AMIBAL MOURA DE ARAUJO

Endereço PR. R55 124/0001-60

Data da Emissão 01 / 08 / 19 85 2ª VIA Caixa

NÃO ACEITAMOS DEVOLUÇÃO

Unid.	MERCADORIAS	PREÇOS	
		Unitário	Total
01	341.129.881 e MOLTA.	248	2.440
		248	240
			2.200
		00	

PECAS ENTREGUES
01 / 08 / 19 85

Modelo 2

Total Cr\$ 2200

STAMPA - Rua Cel. João S. Pimentel, 70 - Fone 322-2752 - Campina Grande - Insc. 16.025.357-8 - CGC 08.532.616/0001-16
500 Tls. 50x4 de 245.001 a 270.000 Aut. 0512/85 - RCG - 05/85

0912100 1

220001

CAVESA - Campina Grande Veículos S/A.

REQUISIÇÃO

DATA 23/08/85

ORDEM DE SERVIÇO N.º 107321

N.º 108356

Quant.	PEÇA N.º	ESPECIFICAÇÃO	PREÇO		CUSTO MÉDIO		Estoque
			Unitário	TOTAL	Unitário	TOTAL	
1	789-129-281-A	Junta	4.440.		1.329		99
1	789-129-162-A	capil	600.		87		166
4	171-609-565-J	Lonas	20.280.		2.240	8.960	36
40	13-634-1	Rebitos	4.000.		3	120	25090
02	309-611-053-1	Cilindro	91.020.		9.541	19.082	0
01	171-609-804	Motor	33.640.			13.198	0
02	12-536-1	capil	1.000.		33	66	907
01	789-129-351-B	Bola	27.000.			10.834	26
01	789-129-201-C	VALVULA	31.580.			7.068	13

AUTORIZAÇÃO

ENTREGUE

RECEBIDO

KARDEX

5686

Stampa - Fone 322-2752 - 300 Tls. 50x4 - 95001 a 110.000

FORN. N.º ASSISTÊNCIA TÉCNICA/PEÇAS

Série B

CAVESA

CAMPINA GRANDE VEÍCULOS S/A
 Telefone Geral 321-0322
 58.100 - CAMPINA GRANDE - PB.

NOTA FISCAL

Série B-1

OPERAÇÃO ESTADUAL

5.a VIA - KARDEX

Nº 47344

Rua Miguel Couto, 227

Campina Grande - Paraíba

Inscrição no C. G. C. (M.F.) N.º 08.816.563/0001-64

Inscrição Estadual N.º 16.000.315-6

Nat. da Operação: **VENDA**

Via de Transporte

Data da Emissão da Nota: **01 08 19 85**

ACIONÁRIO
 ZADO

PEÇAS E ACESSÓRIOS

Modelo 1

DESTINATÁRIO DA MERCADORIA

N.º da Firma: **MENEZES AUTO PEÇAS E ACESSÓRIOS LTDA**
 Endereço: **DISTRITO SERRA MECANICOS BOX 8**
 Município: **CAMPINA GRANDE** Estado: **PARAÍBA**
 Inscrição no C. G. C. (M.F.) N.º **08.581.738/0001-00** Inscrição Estadual N.º **16.626.398-0**

Unid.	Quant.	DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS ESPECIFICAÇÃO (Espécie, qualidade, marca, tipo, modelo, número, etc.)	Preço Unitário	CR\$ TOTAL
X	05	305 439 831.1 COIFA 6.344	22.600	113.000
122	10	305.881.213.1 TRICHOS 1.168	4.700	47.000
				160.000
				16.000
				144.000

PEÇAS ENTREGUES
 Em, **01 08 19 85**
 Por *[assinatura]*

DESPESAS ACESSÓRIAS
 (Por conta do destinatário)
 Frete Cr\$ _____
 Seguro Cr\$ _____
 Total Cr\$ _____

VALOR TOTAL DA NOTA CR\$ **144.000**
 I. C. M. Já incluído no preço _____ Cr\$
 (Calculado pela alíquota de **17** %)

Nome do Transportador: _____
 Endereço: _____ Pront. n.º _____
 Placa do Veículo: _____ Estado: _____ Município: _____

Saída dos produtos
01 08 19 85
 Dia Mes Ano

Marca	Número	Quantidade	ESPÉCIE	PESO	
				Líquido	Bruto

Recebi(emos) da CAVESA - Campina Grande Veículos S. A., as mercadorias constantes da Nota Fiscal no valor de Cr\$ **144.000** Série B-1 Nº **47344**