

Fichas técnicas dos produtos.

Finalidade: cadastrar os dados de cada um dos produtos, insumos, serviços prestados, etc...

Para acessar, clique em: Menu principal | Estoque | Cadastro de mercadorias.

Figura 01 - Tela de ficha técnica dos produtos .

01 - Informações para a identificação do produto:

Grupo: Informe o grupo selecionando na caixa, ou aplicando no botão simbolizado por uma lupa para localizar na lista. A principal utilidade dos grupos, é separar o seu estoque em grupos, de modo a facilitar a visualização dos relatórios. **O grupo de produtos é uma informação obrigatória na ficha técnica.**

Para cadastrar um novo grupo de produtos, clique em:

Menu principal | Cadastros | Cadastros Auxiliares (Mercadorias) | Grupo de produtos.

Código: Informe um código de referência para este produto.

Algumas regras importantes sobre o código do produto:

- O código do produto é uma informação de preenchimento obrigatório.
- O código do produto não pode se repetir, ou seja: não podem haver dois produtos com mesmo código.
- Você pode usar códigos com até 25 caracteres de comprimento.

Dicas:

- Se você utilizar códigos de barras para os produtos, e estes já vierem impressos, uma prática interessante é utilizar o próprio número do código de barras como referência. Dessa forma posicione o cursor dentro do campo código, e leia o código de barras com o seu leitor.

Manual de operações do Gestor.Sys | Fichas Técnicas dos produtos

- Você pode configurar o sistema Gestor.Sys para que ele mesmo gere os códigos dos produtos de um determinado grupo. Para ativar esta funcionalidade, acesse o cadastro de Grupos e configure a auto-numeração dos códigos de produto. Esse procedimento está descrito em detalhes no [manual de grupos](#).
- Evite utilizar espaços no código do produto.

Descrição: Informe uma descrição para o produto. Esta descrição será exibida nas telas, e nos relatórios como por exemplo: fatura, nota, lista de preços, etc...

ABC: Descreve a classificação ABC do produto, gravada no último cálculo.

A **Curva ABC** ou 80-20, é baseada no teorema do Economista Vilfredo Pareto, na Itália, no século XIX, num estudo sobre a renda e riqueza, ele observou uma pequena parcela da população, 20%, que concentrava a maior parte da riqueza, 80%. Para conhecer em maiores detalhes sobre a dinâmica do teorema de Pareto aplicada a administração de negócios, veja no **ANEXO I deste manual**.

02 - Painel de características Principais do produto:

Sub - Grupo: Informe o subgrupo do produto. Classificar os produtos em subgrupos somente fará sentido se você tiver uma linha muito ampla de produtos de diferentes tipos.

Um exemplo: Imagine que você esteja utilizando o sistema numa loja de bijuterias, e queira separar melhor o grupo de anéis. Seriam subgrupos: (Anéis de ouro, Anéis de prata, Anéis folheados a ouro, Anéis folheados a prata).

Dica: Para cadastrar Sub-grupos, acesse:
Menu principal | Cadastros | Cadastros auxiliares (Mercadorias) | Sub-grupos

Linha: Informe a linha do produto. Da mesma forma que os subgrupos, classificar os produtos em Linhas somente fará sentido se você tiver uma gama muito ampla de produtos de diferentes tipos.

Um exemplo: Imagine que você esteja utilizando o sistema na loja de bijuterias (continuando o exemplo acima), e queira separar seus produtos em de Linhas. Os anéis poderiam ser separados nas seguintes linhas de exemplo: (Anéis infantis, Anéis adultos, Anéis masculinos, Anéis de formatura etc...)

Dica: Para cadastrar linhas, acesse:
Menu principal | Cadastros | Cadastros auxiliares (Mercadorias) | Linhas.

Situação: Informe a situação do produto

Dica: Para cadastrar situação de produtos, acesse:
Menu principal | Cadastros | Cadastros auxiliares (Mercadorias) | Situação.

Cor: Informe a cor do produto. Essa informação apenas é relevante quando seu estoque necessariamente tiver que ser separado por cor de produto, neste caso você precisa criar uma ficha técnica para cada variação de cor.

Dica: Para cadastrar cores de produto, acesse:
Menu principal | Cadastros | Cadastros auxiliares (Mercadorias) | Cor.

Unidade de compra: Informe a unidade de medida em que o produto é comprado.

Unidade de venda: Informe a unidade de medida em que o produto é vendido.

Dica: Para cadastrar unidades de medida, acesse:
Menu principal | Cadastros | Cadastros auxiliares (Mercadorias) | Unidades.

Manual de operações do Gestor.Sys | Fichas Técnicas dos produtos

Conversão: Informe o fator de conversão entre a unidade de compra e a unidade de venda. Por exemplo se você comprar ovos em dúzia e vender em unidade o fator de conversão será 12, ou seja: cada dúzia de ovos que você der entradas no estoque, será convertido em doze unidades.

Sugestão: A fim de simplificar os procedimentos de compra, de armazenamento e de venda, procure utilizar sempre que possível uma mesma unidade de compra e de venda.

03 - Informações de complemento:

Data de lançamento: Informe a data em que você começou a trabalhar com esse produto. Por padrão o sistema irá preencher sempre com a data da inclusão do cadastro. Uma aplicação prática desta informação é quando você necessita saber quais foram os produtos lançados em um determinado período do tempo.

Última compra: Exibe a data da última compra do produto. Esta informação não pode ser editada diretamente por você, pois é coletada automaticamente pelo sistema no momento de uma entrada no estoque.

Última venda: Exibe a data da última venda do produto. Essa informação não pode ser editada diretamente por você, pois é coletada automaticamente pelo sistema no momento de uma venda do produto.

Lote de produção: Informe o lote sugerido para a produção do produto. Uma aplicação prática desta informação, é quando por exemplo uma indústria de ração para animais precisa produzir ração para cachorro, e sua linha de produção exige bateladas de 100 em 100 quilos.

Lote de custo: Informe o lote que você utiliza para medir o custo de produção ou de montagem do produto. Ao incluir um novo produto o sistema automaticamente preencherá este campo com 1. Uma aplicação prática para esta informação é quando você produz produtos de valor unitário muito baixos, ou que não podem ser medidos individualmente.

Peso: Informe o peso unitário do produto. Esta informação será utilizada especialmente no momento de gerar o peso líquido dos produtos da nota fiscal.

04 - Painel de informações de custo:

As informações constantes no painel de custos somente terão alguma significância se você tiver alguma tabela de vendas ligada na tabela de custos. Por exemplo: algumas empresas formam o seu preço de venda atrelando-o diretamente ao preço de custo, e acrescentam uma margem de mais 90% (valores hipotéticos).

Tabela de custo: Exibe o custo e a data da sua atualização na tabela de custo.

Custo atualizado: Exibe o valor e a data da última atualização no preço de custo. Essa informação obtida pelo sistema no momento em que você:

- a) mandar o sistema recalcular o custo do produto - clicando no botão "atualizar custo"
- b) Mandar o sistema recalcular o custo de todos os produtos. Clicando em:
Menu Principal | Estoques | Custos | Atualizar Custos de todos os Itens.

Variação %: Exibe a variação percentual entre o custo Atualizado e o custo que está aparecendo na tabela de custos, e serve para você se orientar no caso das variações do valor.

Custo médio: Informe ou altere o custo médio do produto.

05 – Painel de preços de venda:

% lucro (consumidor): Informe o percentual de lucro bruto que você deseja obter na venda do produto. Observe que ao alterar o percentual de lucro, o sistema irá disparar uma rotina que atualiza o preço de venda a consumidor - nesta mesma tela e também na lista de preços de venda.

\$ venda a consumidor: Informe o valor de venda a consumidor desse produto. Observe que ao alterar o preço de venda a consumidor, o sistema irá disparar uma rotina que atualiza o percentual de lucro (acima).

Manual de operações do Gestor.Sys | Fichas Técnicas dos produtos

% lucro (atacado): Informe o percentual de lucro bruto que você deseja obter na venda do produto. Observe que ao alterar o percentual de lucro, o sistema irá disparar uma rotina que atualiza o preço de venda no atacado - nesta mesma tela e também na lista de preços de venda.

\$ venda no atacado: Informe o valor de venda no atacado desse produto. Observe que alterar o preço de venda no atacado, o sistema irá disparar uma rotina que atualiza o percentual de lucro no atacado.

Importante: O valor de venda a consumidor e o valor de venda no atacado estão vinculados a uma tabela de preços cada um. Ao instalar o sistema estas tabelas já estarão configuradas. Para modificar clique em: Menu principal | Gerência | Configurações do sistema | Mercadorias.

06 – Estoque inicial:

Informe a quantidade disponível em estoque, no momento da inclusão do produto. Utilize este recurso se você estiver implantando o sistema e o mesmo tempo implantando o estoque.

Observações:

- Este campo ficará habilitado **somente** durante a **inclusão** do produto.
- Alterações de saldo em estoque após confirmada a inclusão do produto, somente poderão ser efetuadas via planilhas de movimento.
- Para saber mais sobre o estoque (funcionamento, movimentos, etc) consulte o [Manual 004-Estoques](#).

07 – Simulador de Custos:

Clique neste link para acessar o simulador de custos. Para saber mais sobre esse simulador de custos consulte o tópico específico que consta mais adiante neste mesmo manual.

08 – Imagem do produto - Carregar:

Clique neste link para escolher a imagem do produto.

- A imagem do produto deve estar armazenada na pasta C:\GTOT2000\Fotografias\
- Caso você esteja utilizando o sistema em ambiente de rede (versão multi usuário) esta pasta deverá obrigatoriamente estar localizada no seu servidor.

09 – Imagem do produto - Limpar: Clique neste link para cancelar a imagem do produto.

10 – Imagem do produto - Zoom: Clique neste link para ampliar a imagem do produto.

11 – Imagem do produto – Informações: Clique neste link para exibir o nome do arquivo de imagem do produto.

12 – Código de Barras - Imagem: Exibe imagem do código de barras.

13 – Código de Barras - Número das Barras:

Informe o número das barras referentes a este produto.

Observações:

- Posicione o cursor no campo e leia o código de barras com o seu leitor.
- No momento da inclusão de qualquer produto o sistema gera automaticamente um número de código de barras interno para cada item.
- Você não pode ter dois produtos com mesmo número de código de barras, pois isto dificultaria a leitura no momento de uma venda rápida.
- O sistema está preparado para ler qualquer código de barras, porém atualmente somente gera barras no formato EAN-13

14 – Código de Barras - Tipo de código:

Selecione o tipo de código de barras para o produto, que podem ser:

Usar código interno: Selecione este tipo de código de barras quando você desejar que o sistema utilize o código de barras gerado automaticamente – código interno.

Usar código do fornecedor: Selecione esse tipo de código de barras quando você for utilizar os códigos impressos nos próprios produtos.

Dica importante: O tipo de Código de Barras "**Usar código do fornecedor**", somente fará sentido se você estiver utilizando uma referência/código interno – gerado por você mesmo - para o produto, ou seja, se você leu a barra diretamente no campo referência, o tipo de código não terá nenhuma importância.

15 – Código de Barras - Etiquetas:

Exibe a caixa de diálogo de impressão contendo os relatórios disponíveis para etiquetas de código de barras. Observe que somente serão impressas etiquetas que atendam ao formato EAN-13

16 – Atualizar Custo:

Clique neste botão para forçar a atualização de custo imediata do produto.

Dicas sobre a tela principal da Ficha técnica de produtos:

- Os campos obrigatórios para preenchimento da ficha técnica do produto são: Grupo, Referência e Descrição.
- Perceba que a ficha técnica é completa e possui diversos campos, pois nosso sistema abrange vários tipos de negócios. Se você entender que algum desses campos não for útil para você (neste momento da sua empresa) simplesmente ignore-o.
- **Refleta respeito do utilizar códigos de barras para os produtos, as principais vantagens são:**
 - o Maior rapidez no momento da venda.
 - o Segurança de que o valor a ser cobrado será exatamente o que está configurado o sistema.
 - o Elimina erros de digitação, pois o operador no momento da leitura apenas irá apontar o leitor, ou seja ele não irá digitar a referência do produto..

Fichas técnicas dos produtos – Configurações:

Figura 02 - Página de configurações do produto.

01 – Configurações:

Posição NCM: informe a posição NCM do produto. Observação importante: A NCM é utilizada para definir a carga tributária do produto em cada um dos estados.

- Para acessar o cadastro de NCM, clique em: Menu Principal | Cadastros | Cadastros auxiliares (mercadorias) | NCM | Cadastro.

Origem: Informe o código de origem do produto. Esta codificação é similar à utilizada nas notas fiscais (padrão SINTEGRA).

Tributação do ICMS: Informe o código de tributação do ICMS. Essa codificação é similar a utilizado nas notas fiscais (padrão SINTEGRA).

Tamanho: Informe o tamanho do produto. Essa informação apenas é relevante quando seu estoque necessariamente tiver que ser separado por tamanhos de produto, neste caso você precisa criar uma Ficha Técnica para cada variação de tamanho.

Indicador/moeda: Informe o indicador / moeda no qual o custo unitário deste produto está expresso. Esta informação é útil para os casos em que você adquire um insumo em dólares por exemplo. Por padrão o sistema irá utilizar a sua moeda.

Cor de banho: Informe a derivação do banho desse produto. Essa informação apenas tem sentido para clientes fabricantes de produtos com variações de banhos por exemplo: jóias, semi jóias.

Manual de operações do Gestor.Sys | Fichas Técnicas dos produtos

Aplicação: Informe a aplicação do produto. Um exemplo da utilização este campo é numa empresa de autopeças ou moto peças, para saber em quais carros o produto pode ser utilizado.

Prateleira: Informe o código da prateleira onde está armazenado o produto. Utilize a informação para saber rapidamente o local físico da armazenagem do estoque deste item.

02 – Configurações Especiais :

Utilizar este produto no site: Marque esta caixa de seleção para que este produto esteja disponível no site de e-commerce. Informação relevante apenas para usuários do sistema [Gestor.Ecommerce - Para saber mais sobre esta funcionalidade consulte nosso departamento comercial.](#)

Controlar estoque desse produto: Marque esta caixa de seleção para controlar estoque desse produto. Por padrão esta informação sempre está marcada no momento da inclusão de um novo item, apenas altere se necessário.

Importante: Se você demarcar esta caixa de seleção, no momento do encerramento de um pedido ou de uma venda, ao efetuar as baixas de estoque, esse produto será ignorado e não terá seu estoque movimentado.

Utilizar a grade de tamanhos e cores: Função mantida para compatibilidade com as versões mais antigas do sistema, portanto sem utilidade no momento de uma implantação nova, em breve nas futuras atualizações será eliminada.

03 – Pontuação para Bonificação:

Informe a quantidade de pontos para somar no relatório de bonificação do vendedor, no momento em que efetuar a venda de cada unidade do produto.

- Essa informação será útil no momento de uma campanha para venda de determinados itens.
- Após efetuar as vendas você poderá emitir um relatório do mês com os pontos de bonificação para cada um dos seus vendedores.

04 – Comissão padrão sobre vendas / serviços :

- Informação disponível apenas na versão de serviços.

Serve para você configurar o percentual de comissão que cada um dos técnicos irá receber no momento da execução do serviço ou da venda de uma peça.

Existem três campos distintos para informar o percentual de comissão padrão, pois na ordem de serviço você pode selecionar até três técnicos para o mesmo serviço, com percentuais distintos para cada um dos três.

Fichas técnicas dos produtos – Estoques:

Finalidade: Exibir as informações de estoque do produto

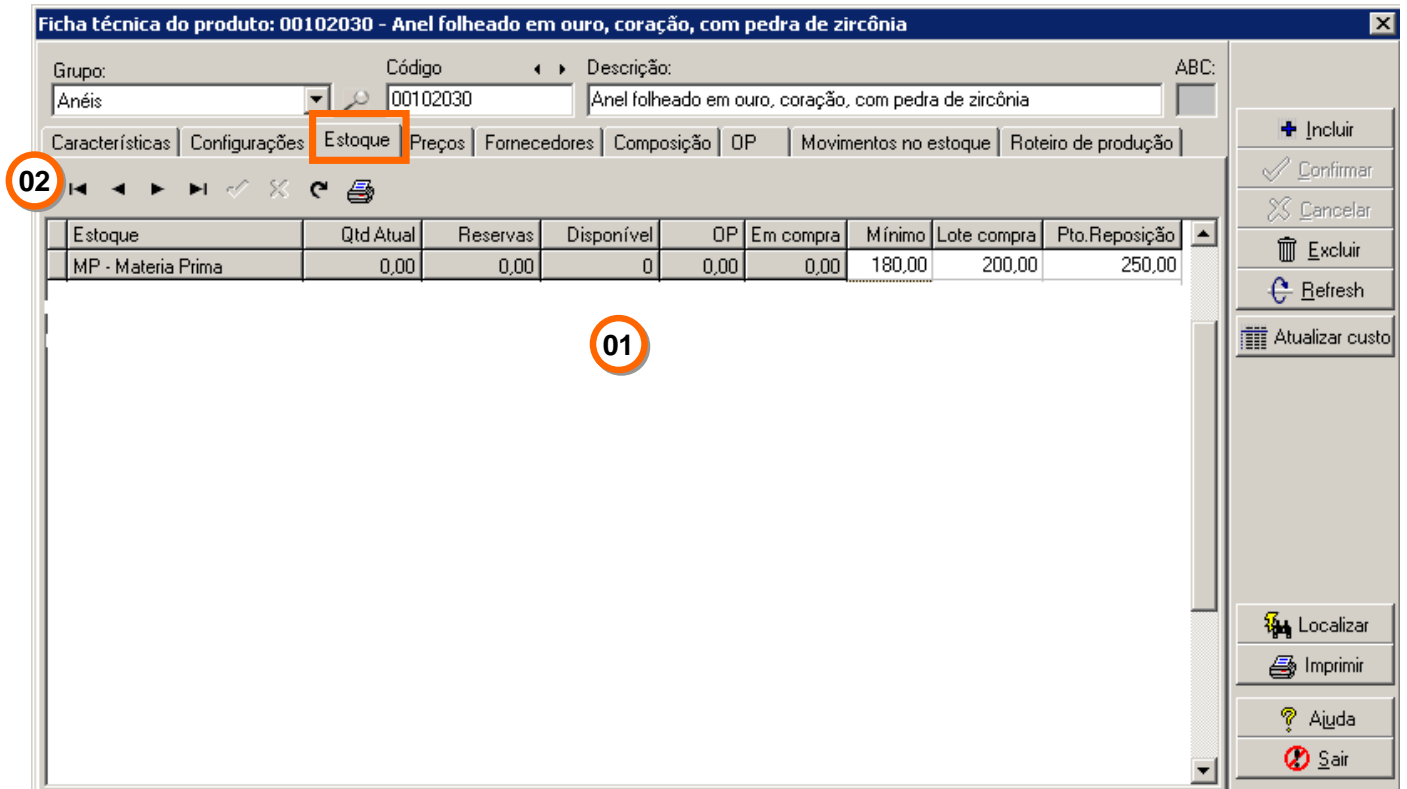


Figura 03 - página de informações do estoque

01 – Grade com a listagem dos tipos de estoques :

Nesta grade serão exibidos todos os estoques que você configurou para o produto. Lembre-se uma empresa comercial normalmente possui apenas um estoque, que por padrão chamamos de “**estoque único**”, já uma empresa industrial possivelmente utilizará três tipos de estoque para um mesmo item (matéria-prima, produtos em elaboração, e produtos acabados)

Estoque: Exibe o nome do estoque.

Quantidade atual: Exibe o saldo atual de estoque do item.

Reservas: Exibe o somatório das reservas do produto.

Disponível: Exibe a quantidade disponível em estoque, que é calculada através da seguinte fórmula: (Quantidade atual - Reservas).

OP: Exibe a quantidade em ordem de produção.

Em compra: Exibe a quantidade existente em ordens de compra ao fornecedor, ou seja que num futuro próximo entrarão no estoque.

Mínimo: Informe a quantidade mínima que este produto deve ter no estoque. Essa informação será utilizada para gerar os relatórios de necessidades de reposição e servirá como o balizador do seu estoque.

Manual de operações do Gestor.Sys | Fichas Técnicas dos produtos

Lote de compra: Informe o lote econômico de compra do produto.

Um exemplo da utilização dessa informação é quando a quantidade mínima exigida pelo seu fornecedor é por exemplo 200 peças, nesse caso ao gerar as necessidades de reposição o sistema irá sugerir a compra de pelo menos 200 peças.

Ponto de reposição: Informe o ponto de reposição de estoque do produto. No momento de gerar o levantamento de necessidades de compra o sistema irá gerar alertas de acordo com o Saldo em estoque, Quantidade disponível, Estoque mínimo e Ponto de reposição.

Por exemplo: Imagine que o seu estoque mínimo para um determinado produto seja 130 unidades, e o prazo de entrega do seu fornecedor é de quinze dias, porém você sabe que o giro do seu produto é de 10 unidades ao dia, ou seja: se o sistema utilizar apenas o estoque mínimo, ele iria disparar uma ordem de compra apenas quando a quantidade disponível em estoque estivesse em 130 unidades, porém consumindo dez unidades ao dia, você apenas conseguiria suprir a demanda durante 13 dias.

02 – Botões de Navegação e Edição da grade:

Sempre que você alterar alguma informação na grade, seja o lote de compra, estoque mínimo ou ponto de reposição, clique no botão de confirmação que estará habilitado neste navegador.

Fichas técnicas dos produtos – Tabelas de preços:

Finalidade: Permitir a alteração dos preços diretamente na tabela.

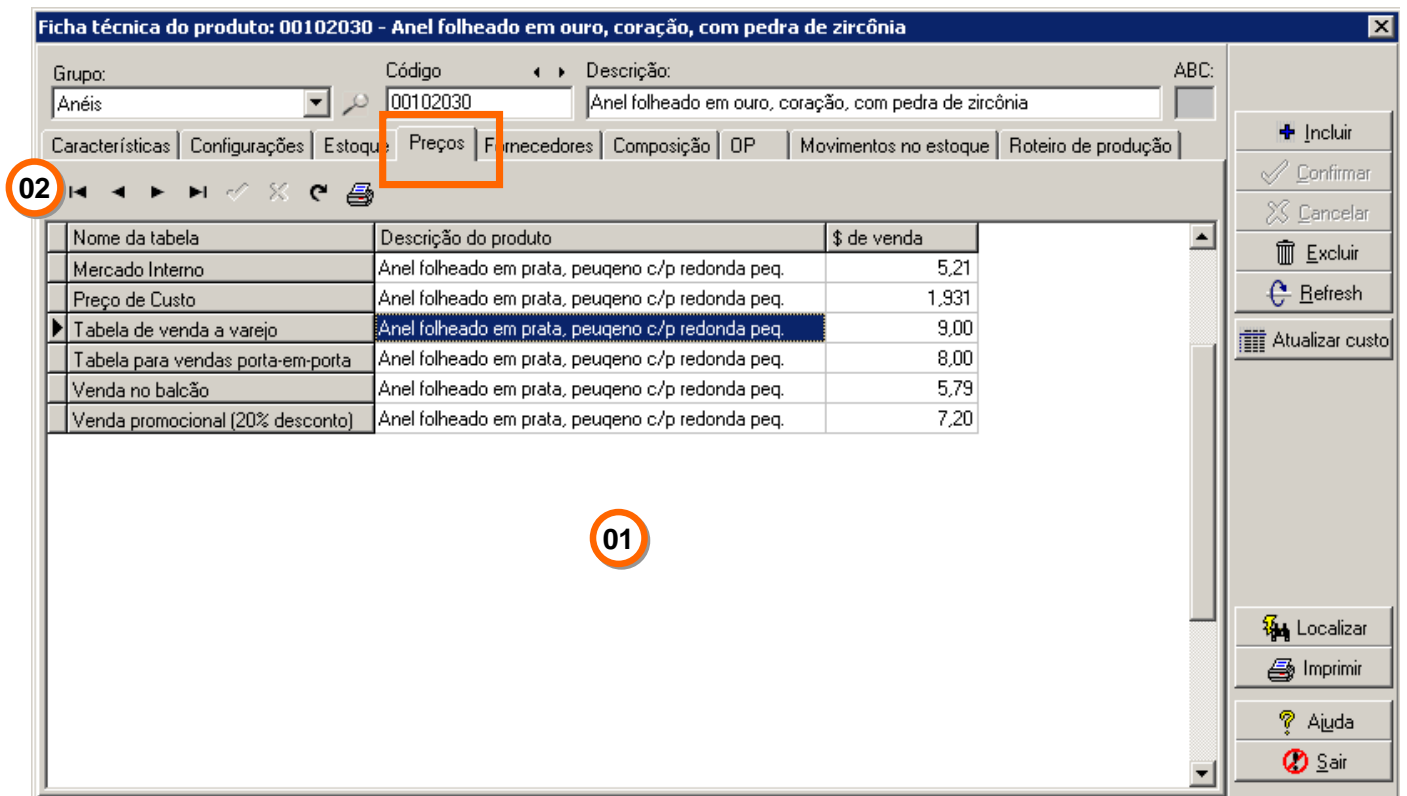


Figura 04 - Página de tabelas de preços.

01 – Grade com a Listagem das tabelas:

Exibe os preços de venda, em cada uma das tabelas disponíveis no sistema.

Nome da Tabela: Exibe o nome da tabela de preços.

Descrição do produto: Informe a descrição para o produto. Observe que você tem a opção de utilizar diferentes descrições para um mesmo produto, ou seja, uma para cada tabela de preços. Esta funcionalidade é importante para os casos em que você exportar produtos para clientes de outros países e precisa emitir relatórios em outro idioma.

\$ de Venda: Informe o valor de venda do produto na tabela selecionada.

Para saber mais sobre as tabelas de preços, consulte o Manual: [Faturamento – Tabelas de preços](#).

02 – Botões de Navegação e Edição da grade:

Sempre que você alterar alguma informação na grade, seja descrição ou o preço de venda, clique no botão de confirmação que estará habilitado neste navegador.

Fichas técnicas dos produtos – Fornecedores:

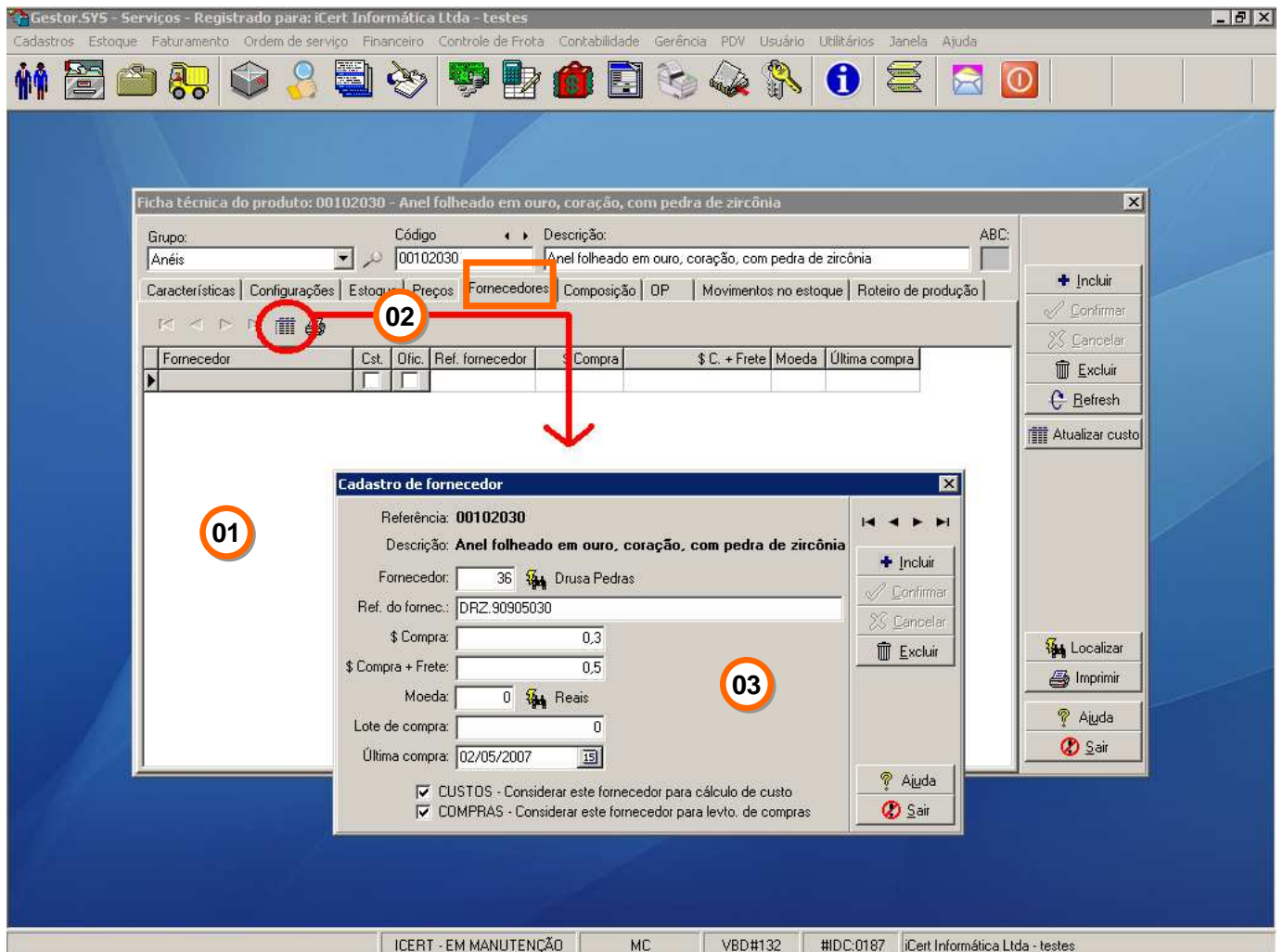


Figura 05 - Página de dados dos fornecedores do produto.

01 – Grade com a Listagem dos fornecedores :

Exibe a listagem dos fornecedores para este produto. Observe que dependendo do seu tipo de negócio, ou do seu ramo de atividade, você poderá adquirir um mesmo produto de diversos fornecedores. Esta página tem por finalidade gerenciar estas opções.

02 – Botão para acessar o Cadastro de informações do fornecedor :

Clique neste botão para ter acesso a tela onde poderá verificar ou alterar as informações do fornecedor.

03 – Tela do Cadastro do fornecedor:

Exibe a listagem dos fornecedores para este produto.

Referência: Exibe a sua referência para o produto.

Descrição: Exibe a sua descrição para o produto.

Fornecedor: Informe o código do fornecedor ou clique no botão para localizar na lista.

Referência do fornecedor: Informe a referência utilizada pelo seu fornecedor para este produto.

Valor de compra: Informe o valor de compra (na moeda original) praticado pelo seu fornecedor.

Valor de compra + frete: Informe o valor total de compra + frete para o produto.

Moeda: Informe o código da moeda que você combinou com o seu fornecedor para o produto.

Manual de operações do Gestor.Sys | Fichas Técnicas dos produtos

Lote de compra: Informe o lote econômico de compra praticado pelo seu fornecedor para este item.

Última compra: Mostra e permite alteração da data da última compra deste produto com este fornecedor.

Custos - Considerar este fornecedor para cálculo do custo: Marque esta caixa de seleção para que o sistema saiba que você deseja considerar este fornecedor no momento de calcular o custo oficial de aquisição do produto

Compras – considerar este fornecedor para o levantamento da necessidade de compra: Marque esta caixa de seleção para que o sistema saiba que você deseja considerar esse fornecedor como sendo o oficial no momento de disparar uma ordem de compra automaticamente.

Fichas técnicas dos produtos – Composição do produto:

Finalidade: Gerenciar a composição de um produto. Esta opção deve ser utilizada nos seguintes casos:

- 1) Se você for uma indústria, para montar a composição do produto fabricado.
- 2) Se você for uma indústria ou um comércio e que junte, integre diversas partes ou componentes, e venda-os em conjunto como sendo um novo produto. Por exemplo: uma empresa de montagem de computadores, uma indústria de calculadoras, uma indústria de móveis, etc...
- 3) Se você for um comércio e vender dois ou mais produtos formando um kit ou um conjunto de produtos.

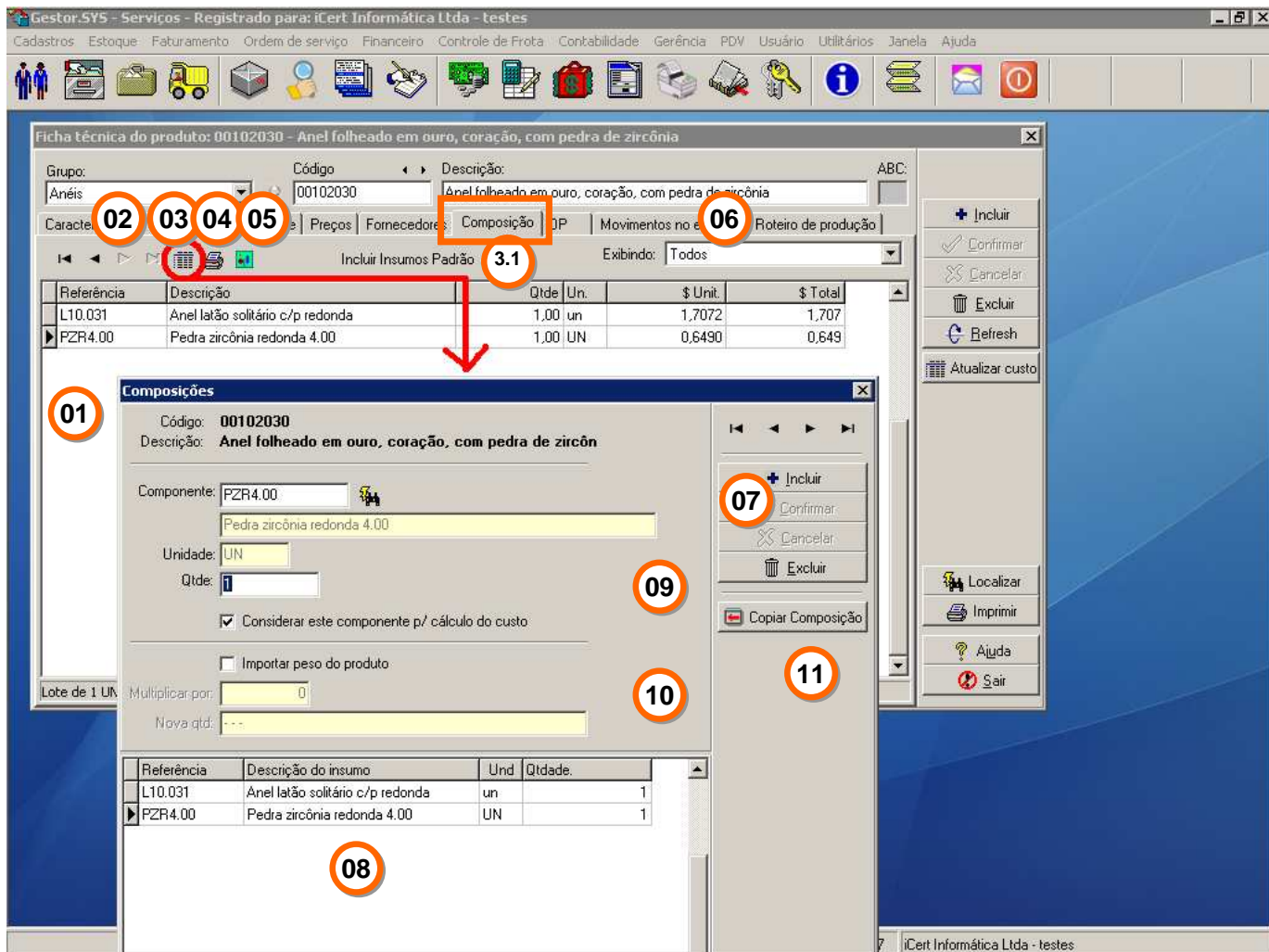


Figura 06 página de composição do produto.

01 – Grade com a Listagem dos componentes:

Exibe a listagem dos componentes deste produto.

02 – Controles de Navegação da grade:

Utilize esses controles para se movimentar na Grade (01).

03 – Botão para acessar a tela de cadastro de Composição:

Clique neste botão para ter acesso a tela do cadastro de composição do produto. Por padrão o sistema irá apresentar na tela as informações do item que estiver marcado "Selecionado" na grade.

03.1 - Botão para inclusão dos Insumos padrão.

Dependendo do seu tipo de produto ou seu ramo de atividade, pode ocorrer que muitos produtos possuam um mesmo padrão de insumos. Se este for seu caso, você pode configurar esta funcionalidade na tela de grupo de produtos.

04 e 05 – Botão para impressão:

04 - Exibe os relatórios disponíveis para esta tela.

05 - Exibe um relatório com fotos dos componentes.

06 – Caixa para filtragem dos componentes na grade :

Clique nesta caixa de seleção para determinar o tipo de filtragem que você deseja estabelecer para a exibição dos componentes que aparecem na grade.

São possíveis opções:

Todos: Exibe todos os componentes cadastrados para o produto

Componentes com absorção de custo: Escolha esta opção para exibir na grade apenas os componentes que forem marcados para absorver o custo.

Componentes sem absorção de custo: Escolha esta opção para exibir na grade apenas os componentes que forem marcados para não absorver o custo.

Tela de composição do produto:

07 – Botões de navegação e edição dos componentes:

Clique nestes botões para se movimentar na grade: Para incluir, alterar ou eliminar um determinado componente.

08 – Grade de componentes do Produto:

Exibe a lista dos componentes cadastrados para o produto.

09 – Painel de identificação e Quantidade do Componente:

Código: Exibe o código interno do produto.

Descrição: Exibe descrição do produto.

Componente: Informe o código do componente, ou clique no botão de pesquisa para localizar na lista.

Descrição: Exibe a descrição do componente.

Unidade: Exibe a unidade de medida do componente.

Quantidade: Informe a quantidade deste componente para montagem ou fabricação do produto.

Considerar este componente para cálculo do custo: Marque esta caixa de seleção se você deseja que o sistema considere este componente no momento de apurar o custo do produto. Por padrão esta caixa está marcada quando você incluir um novo componente para o produto – Desmarque se necessário.

10 – Painel para Importação de Peso do Produto:

Alguns componentes possuem a quantidade que varia de acordo com o peso do produto para o qual está sendo utilizado. Se isto se aplicar ao seu produto e ao seu componente marque a caixa de seleção conforme descrito abaixo:

Importar peso do produto: Marque esta caixa de seleção para ativar a funcionalidade.

Multiplicar por: Informe a quantidade para a multiplicação pelo peso do produto.

Manual de operações do Gestor.Sys | Fichas Técnicas dos produtos

Nova quantidade: Exibe a nova quantidade que será obtida através do seguinte cálculo: (Peso do produto X Quantidade para multiplicação “multiplicar por”).

Um exemplo desta funcionalidade: imagine que um determinado “Produto X” tem o peso de 100g, e para cada grama do produto X você utiliza 3g do componente. Ativando esta funcionalidade e informando que o peso deve ser multiplicado por 3, a nova quantidade será obtida através do cálculo: $100 \times 3 = 300$.

Dica: Se esta funcionalidade estiver ativa, sempre que você alterar o peso do produto principal, o sistema automaticamente irá recalcular a quantidade a ser utilizada neste componente.

11 – Botões para Copiar / importar Composição de outro Produto:

De acordo com seu o ramo de atividade ou seu tipo de produto, podem ocorrer que diversos deles tenham os mesmos componentes. Nesse caso para facilitar a digitação, aumentando a produtividade na manutenção desses cadastros, clique neste botão e preencha os controles que irão aparecer na tela.

Fichas técnicas dos produtos – Movimentos no estoque:

Docto	Número	Data Lanço	Nome / Razão Social	Quantidade	Peso	\$ Unitário	\$ Total	Obs
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 355	20/07/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 359	31/07/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 364	06/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 366	07/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 373	16/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 381	20/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 391	20/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 383	20/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 393	20/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 375	20/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 375	20/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 386	20/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 377	20/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 388	20/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 379	20/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	
NF-SAIDA	NF-SAIDA - 400	22/08/2007	Cliente para vendas no balcão	1		10	10	

Figura 07 página com movimentação no estoque do produto.

01 – Caixa de Seleção do Documento:

Escolha nesta caixa de seleção qual documento de estoque você deseja visualizar em detalhes na **Grade (02)**.

02 – Grade com a Listagem dos Movimentos de Estoque do Documento Selecionado:

Documento: Exibe a sigla do documento que foi utilizado para movimentação no estoque.

Número: Exibe o número do documento movimentado.

Data de lançamento: Exibe a data do lançamento estoque. (data em que o movimento efetivamente ocorreu).

Nome / Razão Social: Exibe a Razão social do cliente para quem foi efetuado este movimento.

Quantidade: Exibe a quantidade movimentada.

Peso: Exibe o peso ou movimentado do produto. Observação: apenas para os itens que forem vendidos em peso.

\$ Unitário: Exibe o preço unitário na movimentação.

\$ Total: Exibe o valor total da movimentação.

Observação: Exibe a observação digitada na planilha de movimentação do estoque.

Fichas técnicas dos produtos – Roteiro de produção:

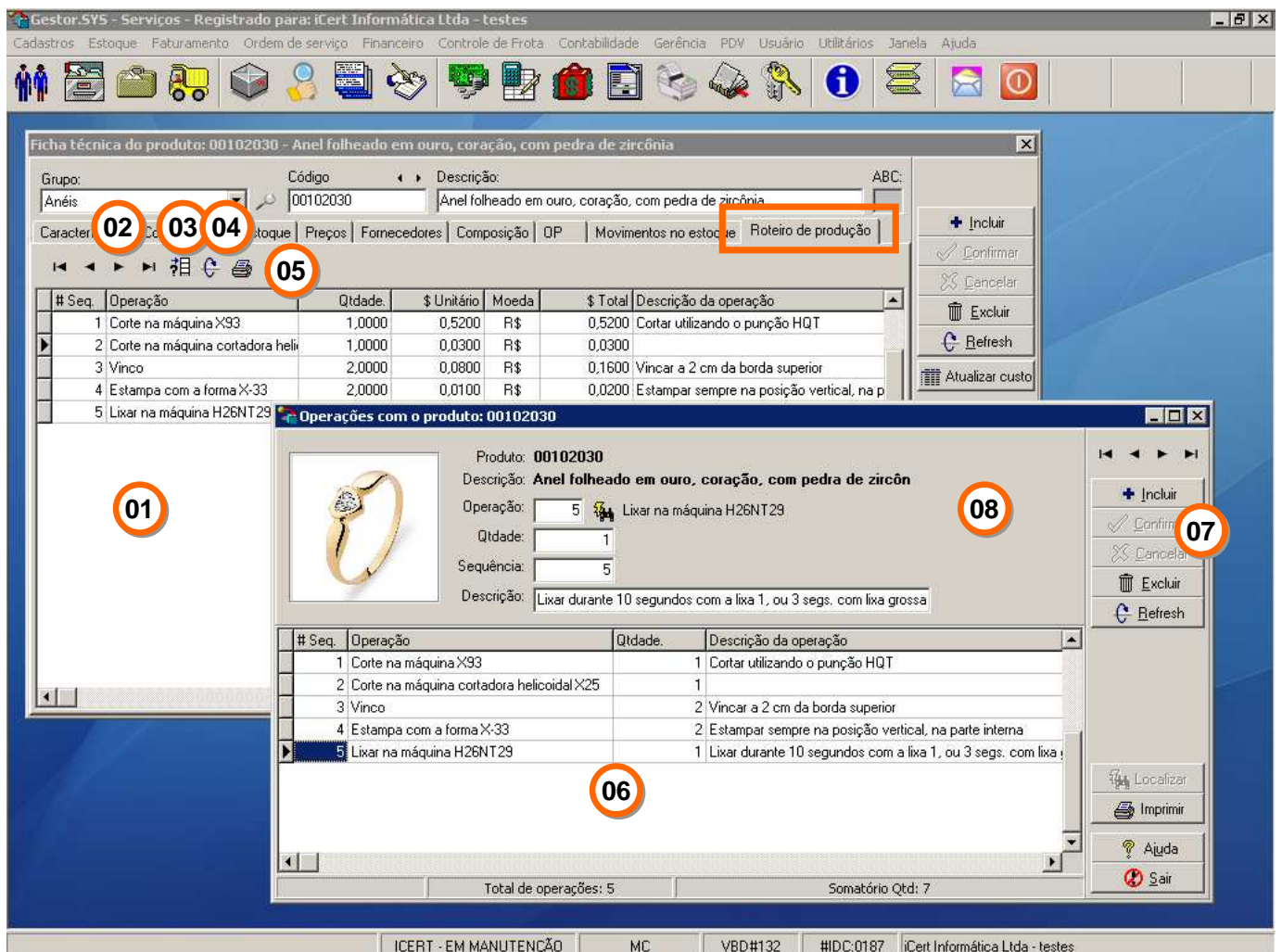


Figura 08 página de roteiro de produção para a fabricação do produto.

01 – Grade com as operações cadastradas para o produto:

Exibe a seqüência de operações que deverá ser executada para a produção do produto.

02 – Botões para navegação na grade:

Clique nestes botões para se movimentar dentro da grade de operações;

03 – Botão para Acessar a Tela de Cadastro do Roteiro do Produto:

Clique neste botão para ter acesso a tela onde você poderá incluir, alterar ou eliminar processos no roteiro de produção deste item. Exemplificado pela tela (06)

04 – Botão para Atualização da Grade:

Clique neste botão para atualizar a grade de seqüência da produção. Por exemplo: quando você incluir, alterar ou eliminar uma determinada operação no roteiro de produção.

05 – Botão para Imprimir:

Clique neste botão para ter acesso à lista de relatórios disponíveis para esta tela.

Tela do cadastro das operações com o produto:

06 – Grade com a Seqüência das Operações :

Exibe a listagem das operações definidas para o produto. Observe que como em todas as outras telas com esse formato, ao clicar na grade selecionando um determinado item, as informações no painel superior serão modificadas de acordo com o item selecionado.

07 – Botões de Edição:

Clique nestes botões para poder incluir, alterar ou eliminar algum processo do roteiro de produção do produto.

08 – Painel de Cadastro das Operações:

Produto: Exibe o código interno do produto que você está editando.

Descrição: Exibe a descrição interna do produto que você está editando.

Operação: Informe o código da operação que deverá ser executada.

Quantidade: Informe a quantidade da operação.

Seqüência: Informe o número de seqüência da operação.

Descrição: Informe uma descrição para a operação.

Observações importantes:

- Para cadastrar uma nova operação, acesse: Menu Principal | Estoque | PCP | Cadastro de processos. A tela do cadastro de processos será descrita em detalhes a seguir neste mesmo manual.
- Observe que um mesmo produto pode passar mais de uma vez pelo mesmo processo. Basta utilizar código de seqüência distinto para cada uma das operações.

Menu Principal | Estoque | PCP | Cadastro de operações:

Finalidade: Cadastrar as diferentes operações do PCP.

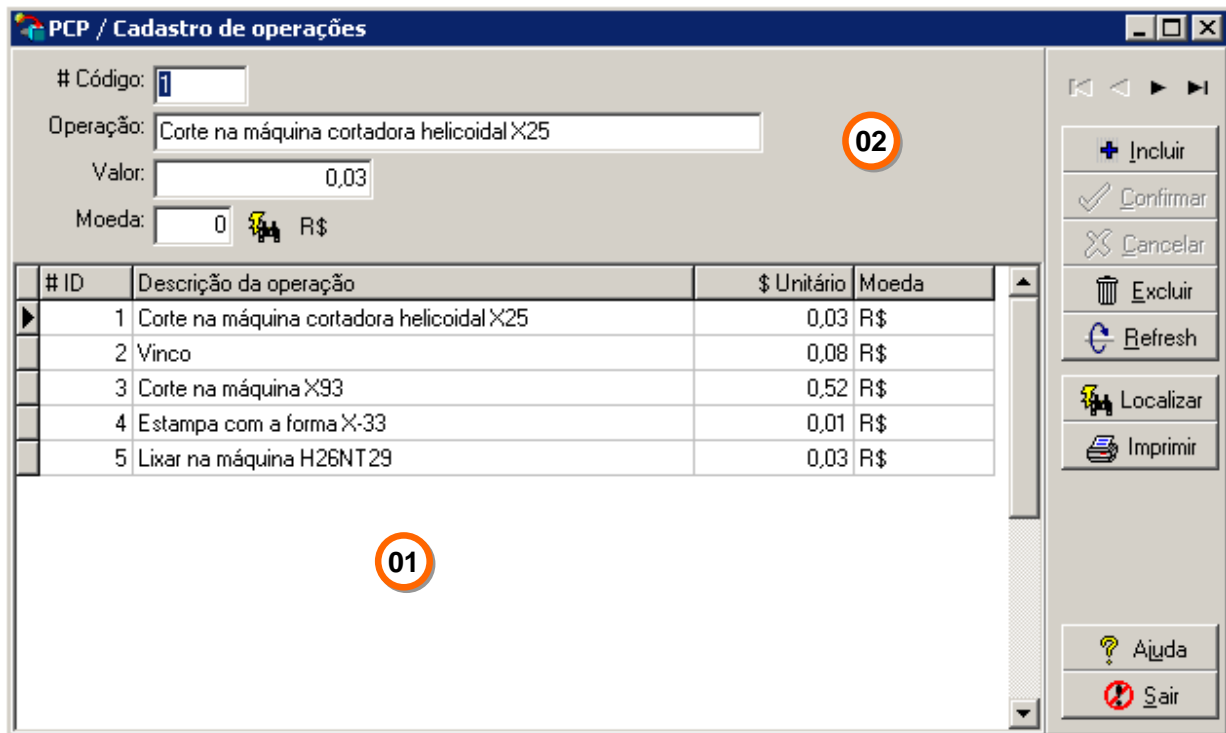


Figura 09 - Tela do cadastro de operações.

01 – Grade de Operações :

Exibe a listagem de todas as operações cadastradas no sistema.

02 – Painel de Cadastro das Operações:

Código: Informe o código da operação.

Operação: Informe uma descrição para a operação.

Valor: Informe o valor que deverá ser absorvido no momento de calcular o custo do produto.

Moeda: Informe a moeda em que o valor acima está expresso.

Menu Principal | Estoque | Custos | Simulador de custos:

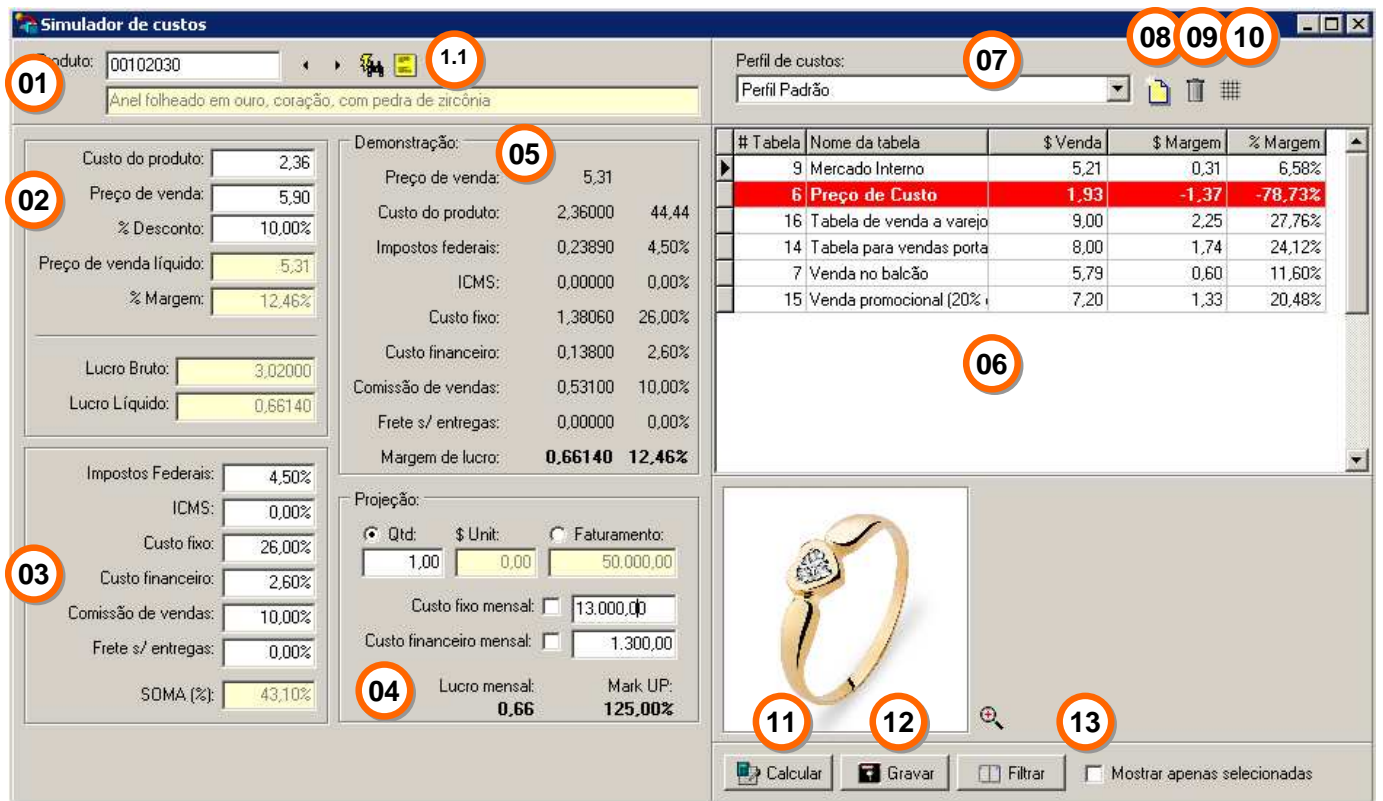


Figura 10 - Tela do simulador de custos.

01 – Painel de Identificação do Produto:

Produto: Informe o código do produto que você deseja simular o custo, ou clique no botão de pesquisa para localizar na lista.

Descrição: Exibe a descrição do produto.

1.1 – Botão de Atalho para Acessar a Ficha Técnica do Produto:

Clique neste botão para acessar rapidamente a Ficha Técnica do produto.

02 – Painel de Valores de Simulação:

Custo do produto: Informe o custo do produto. Por padrão ele é carregado da Ficha técnica do produto que você selecionou.

Preço de venda: Informe o preço de venda para simulação.

Percentual de desconto: Informe o percentual de desconto sobre a venda.

Preço de Venda Líquido: Exibe o Preço de Venda Líquido, já efetuado o desconto.

% Margem: Exibe o % de margem de lucro líquida de acordo com os parâmetros dessa simulação.

Lucro bruto: Exibe o lucro bruto que foi apurado na simulação.

Lucro líquido: Exibe o lucro líquido que foi apurado na simulação.

03 – Painel de Configuração dos Custos :

Impostos federais: Informe o percentual total de impostos federais.

ICMS: Informe o percentual de ICMS que representa o seu custo.

Custo fixo: Informe o percentual de absorção do custo fixo.

Custo financeiro: Informe o percentual para absorção do custo financeiro.

Comissão de vendas: Informe o percentual de comissão sobre a venda.

Frete sobre entregas: Informe percentual de frete sobre as entregas.

Soma (%): Exibe o somatório de todos os percentuais deste painel de Configuração dos custos.

Dicas:

- **Custo fixo:** Observamos que algumas empresas não conseguem apurar com exatidão os custos fixos, e ao mesmo tempo, independente de seu porte, necessitam simular custos para facilitar a formação do preço de venda. Uma boa prática que observamos em algumas delas foi **somar os custos do mês** (Água, Luz, Telefone, Aluguel, Salários, Seguros, Publicidade, Pró labore, etc... enfim todos os custos para que empresa funcione **exceto** os custos de aquisição de insumos/matéria prima), e dividir pela média de faturamento nos últimos X meses. Na tela exemplificado pela [Figura 10](#) você pode observar que empresa tem um custo fixo de R\$13.000,00 mensais e um faturamento médio de R\$ 50.000,00 mensais, desta forma o percentual para absorção do custo fixo fica em **26%**.
- **Custo financeiro:** Seguindo a mesma lógica para obtenção do percentual médio de custo fixo exemplificado acima, some todos os custos com juros, correções monetárias, bem como os custos para a obtenção de capital - por exemplo custos para obtenção de empréstimos etc... - e divida pela sua média de faturamento mensal. Na tela acima você pode observar que a empresa tem um custo financeiro mensal de R\$1.300,00, dessa forma o percentual para absorção do custo financeiro fica em **2,6%**
- Em momento algum temos a pretensão de ensiná-lo a calcular custos, porém como esta é uma tarefa de extrema importância para a saúde financeira do seu negócio, recomendamos que utilize os serviços de um profissional especializado na área. Um bom ponto de partida é pedir ajuda a um profissional contábil de sua confiança, ele é a pessoa mais indicada para lhe dar todas as orientações, **especialmente se você estiver organizando e começando o seu negócio.**

04 – Painel de Projeção:

Quantidade: Informe uma projeção de quantidade a ser produzida mensalmente para o produto.

Faturamento: Informe uma projeção de faturamento mensal.

Custo fixo mensal: Informe o valor do custo fixo mensal apurado. Caso você não tenha esta informação ou não saiba como apurar, veja as dicas no item acima.

Custo financeiro mensal: Informe o valor do custo financeiro mensal apurado. Caso você não tenha esta informação ou não saiba como apurar, veja dicas no item acima.

Lucro mensal: Exibe uma projeção do total de lucro mensal a ser obtido pela empresa, com a fabricação da quantidade ou do faturamento projetados acima.

Mark-up: Exibe o Mark-up para esta simulação de custo, que é obtido dividindo o preço de venda unitário do produto pelo seu preço de custo.

05 – Painel de Demonstração do Cálculo de Custo:

Exibe demonstração do cálculo de custo detalhada, em valores e em percentual.

06 – Grade das Tabelas de Preços Seleccionadas:

Mostra uma lista com as tabelas de preços, exibindo a margem individual de lucro calculado com este perfil de custos.

Tabela: Exibe o código da tabela

Nome da Tabela: Exibe o nome da tabela de preços.

Preço de Venda: Exibe o preço de venda que consta na tabela de preços.

Valor da Margem: Exibe o valor da margem de lucro obtida na simulação.

Percentual na Margem: Exibe o percentual da margem de lucro obtida na simulação para esta tabela preço.

07 – Caixa de Seleção do Perfil de Custos:

Quando você estiver fazendo análises de custos, possivelmente irá se deparar com diversos perfis diferentes.

Imagine que você está simulando vendas com comissão a 10%, em outro instante você resolve definir, por exemplo: **venda sem comissão**. Isso interfere diretamente na apuração das margens de lucro. Com estes controles de perfil, você pode gravar cada um deles e utilizá-los rapidamente conforme sua necessidade.

08 – Botão para a Criação de um Novo Perfil de Custo:

Clique neste botão para criar um novo Perfil de Custo. Uma tela solicitando o nome do novo perfil será aberta, preencha corretamente e clique em OK.

Observe que os percentuais do painel de configuração de custos serão zerados para o novo perfil. Informe-os novamente de acordo com as variáveis que você deseja simular.

09 – Botão para Eliminar um Perfil de custo:

Clique neste botão para eliminar o perfil de custo selecionado.

10 – Botão para Executar o Simulador em Todos os Produtos:

Clique neste botão para ter acesso a tela de execução em lote do simulador. Um exemplo prático da utilização deste recurso é quando você deseja simular a mudança de uma determinada variável de custos, e deseja ver o reflexo disso na margem de lucro de cada um dos produtos individualmente. Para obter mais detalhes desta função veja nas páginas seguintes deste manual.

11 – Botão para Forçar o Cálculo da Margem de Lucro nas Tabelas de Preço:

Clique neste botão para forçar o cálculo da margem de lucro nas tabelas de preço. Esta função será útil quando você estiver alterando preço de venda ou condições de desconto e deseja ver rapidamente o reflexo nas tabelas de preços listadas na grade.

12 – Botão para gravar o preço de venda na tabela selecionada:

Clique neste botão para informar ao sistema que deseja gravar o preço de venda simulado, na tabela selecionada na grade. Veja o efeito disso na figura seguir:

The screenshot displays the 'Simulador de custos' application. On the left, the product '00102030' is identified as 'Anel folheado em ouro, coração, com pedra de zircônia'. The interface is divided into several sections: 'Demonstração' (showing a simulated price of 5.31), 'Projecção' (showing a quantity of 1.00 and a monthly profit of 0.66), and a list of 'Perfil de custos' (cost profiles). The 'Perfil de custos' table is as follows:

# Tabela	Nome da tabela	\$ Venda	\$ Margem	% Margem
9	Mercado Interno	5.21	0.31	6.58%
6	Preço de Custo	1.93	-1.37	-78.73%
16	Tabela de venda a varejo	9.00	2.25	27.76%
14	Tabela para vendas porta	8.00	1.74	24.12%
7	Venda no atacado	3.73	0.60	11.60%
15	Venda promocional (20% desconto)	7.20	1.33	20.48%

A 'Confirm' dialog box is open, asking: 'Confirma a gravação do preço \$5,90 para a tabela: Venda promocional (20% desconto)?'. The 'Gravar' button is highlighted in the bottom toolbar.

Figura 11 - confirmando a gravação de um preço na tabela selecionada.

13 – Botão para Filtrar as Tabelas Exibidas na Grade:

Clique neste botão para ter acesso a tela de filtros para que seja possível filtrar quais tabelas você deseja exibir na grade acima. Esta opção é de grande utilidade se você tiver muitas tabelas de preços cadastradas em seu sistema.

Anexo I – Classificação ABC nos estoques:

Administração:

A curva ABC é um método de classificação de informações, para que se separem os itens de maior importância ou impacto, os quais são normalmente em menor número. Em uma organização, a curva ABC é muito utilizada para a administração de estoques, mas também é usada para a definição de políticas de vendas, para o estabelecimento de prioridades, para a programação de produção, etc. Para a administração de estoques, por exemplo, o administrador a usa como um parâmetro que informa sobre a necessidade de aquisição de itens - mercadorias ou matérias-primas - essenciais para o controle do estoque, que variam de acordo com a demanda do consumidor.

Na avaliação dos resultados da curva ABC, percebe-se o giro dos itens no estoque, o nível da lucratividade e o grau de representação no faturamento da organização. Os recursos financeiros investidos na aquisição do estoque poderão ser definidos pela análise e aplicação correta dos dados fornecidos com a curva ABC.

Parâmetros de observação da curva ABC:

A curva ABC, no caso de administração de estoques, apresenta resultados da demanda de cada item nas seguintes áreas:

- * giro no estoque;
- * proporção sobre o faturamento no período;
- * margem de lucro obtida.

Os itens são classificados como:

- **de Classe A:** de maior importância, valor ou quantidade, correspondendo a 20% do total (podem ser itens do estoque com uma demanda de 65% num dado período);
- **de Classe B:** com importância, quantidade ou valor intermediário, correspondendo a 30% do total (podem ser itens do estoque com uma demanda de 25% num dado período);
- **de Classe C:** de menor importância, valor ou quantidade, correspondendo a 50% do total (podem ser itens do estoque com uma demanda de 10% num dado período).

Os parâmetros acima não são uma regra matematicamente fixa, pois podem variar de organização para organização nos percentuais descritos.

O que importa é que a análise destes parâmetros propicia o trabalho de controle de estoque do analista cuja decisão de compra pode se basear nos resultados obtidos pela curva ABC. Os itens considerados de Classe A merecerão um tratamento preferencial. Assim, a consequência da utilidade desta técnica é a otimização da aplicação dos recursos financeiros ou materiais, evitando desperdícios ou aquisições indevidas e favorecendo o aumento da lucratividade.

O texto deste Anexo foi extraído da Wikipédia – Enciclopédia livre: http://pt.wikipedia.org/wiki/Curva_ABC