



PROJETO INTERDISCIPLINAR: GESTÃO LOGÍSTICA

NOME DOS ALUNOS

Anderson Cesar Mengali. Ra: 610044
Giovane Henrique Cunico. Ra: 610062
Mateus Henrique de Faria. Ra: 610045
Vagner Vinícius P. Vieira. Ra: 611088
Weliton de Oliveira Mengali. Ra: 611814

**SÃO JOÃO DA BOA VISTA
JUNHO - 2017**

NOME DOS ALUNOS

Anderson Cesar Mengali. Ra: 610044
Giovane Henrique Cunico. Ra: 610062
Mateus Henrique de Faria. Ra: 610045
Vagner Vinícius P. Vieira. Ra: 611088
Wéilton de Oliveira Mengali. Ra: 611814

PROJETO INTERDISCIPLINAR: GESTÃO LOGÍSTICA

Trabalho apresentado aos Professores:

Gilberto P. de Carvalho Filho.

Elaina Cristina Paina Venâncio.

Thiago Nogueira.

Celso Antunes De Almeida Filho.

Renata E. De Alencar Marcondes.

das disciplinas

Gestão de Desenvolvimento de Produtos.

Gestão da Cadeia de Valor, Logística e

Materiais.

Gestão de Operações de Produção de Bens e
Serviços.

Gestão de Processos.

Gestão Estratégica de Custos.

do módulo 07 , turma A, do curso de
Administração.

SUMÁRIO

1- INTRODUÇÃO	4
2- DESENVOLVIMENTO	4-6
2.1-APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	
2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS	8-9
2.1.2- PORTIFÓLIO DE PRODUTOS	9
2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO	10
2.2-MELHORIA NO(S) PROCESSO(S)	10-12
2.3-ANÁLISE FINANCEIRA	12-13
3- CONCLUSÃO	14
4- BIBLIOGRAFIA	15
5- ANEXOS	16-20

1-INTRODUÇÃO

O trabalho foi desenvolvido dentro da empresa VAGNER VIEIRA HORTIFRUTIGRANJEIRO EPP, um estabelecimento situado na área de distribuição de legumes e hortaliças. Os produtos são transportados para a central de abastecimento (CEASA), localizado em Campinas, interior de São Paulo.

O propósito da atividade é encontrar pontos de melhorias dentro da empresa e aplicar o aprendizado em sala de aula. Assim dito, encontramos 2 propósitos a serem melhorados.

O primeiro refere-se ao controle de estoque em relação a vendas, por serem feitas no mesmo horário e local por 3 vendedores, e as anotações das mesmas são feitas em pranchetas que são divididas pelos três. Ao finalizar e fazer as somas das pranchetas, muitas vezes nota-se falta de mercadoria, que é ocasionada pela falta de controle de estoque.

Já o segundo fator refere-se com a construção de uma câmara fria, para o estoque de beterraba em uma determinada época do ano. Pois como se trata de produtos alimentícios, a câmara fria deve ser projetada de acordo com leis e normas para embalagem, estocagem, resfriamento do produto a ser acondicionado dentro do ambiente. Vamos elaborar layout com a intenção de contribuir com o controle de estoque.

Considerando que são produtos altamente perecíveis, a logística da Hortifruti tem que ser, necessariamente, especial. Um dos diferenciais competitivos que promovem o sucesso da rede é seu elaborado sistema logístico.

2 - DESENVOLVIMENTO DO TRABALHO

Gestão e Desenvolvimento de novos produtos, aula ministrada pelo Professor Gilberto P. de Carvalho Filho. Este conteúdo refere-se ao escopo dos projetos que serão implantados dentro da empresa. Como haverá um novo controle de estoque e a construção de uma câmara fria, antes de começar a implantação, deve-se realizar um estudo levantando os pontos que serão modificados, a importância, a necessidade e se será viável a execução dos mesmos.

Gestão da Cadeia de Valor, matéria executada pela Professora Elaine Cristina Paina Venâncio, aborda à necessidade de se manter competitivo no mercado, as organizações devem buscar constantemente a melhoria dos seus processos para serem capazes de se adaptar as novas condições do mercado. Uma forma de atingir este objetivo é através do gerenciamento de suas cadeias de suprimentos. Controlar o fluxo e armazenamento eficiente e econômico de

matérias-primas, materiais semiacabados e produtos acabados, bem como as informações a eles relativas, desde o ponto de origem até o ponto de consumo, com o propósito de atender às exigências dos clientes.

Já o Professor Thiago Nogueira nos passando seus conhecimentos sobre Gestões de Operações, aborda como os produtos chegam até a organização, como os mesmos são armazenados. Importante saber como deve ser o volume de estoque ideal para este tipo de segmento que se refere a Hortifrutigranjeiro. Já que o trabalho tem como propósito um ou mais pontos de melhorias, dizer como eram antes e como ficaram depois dos acontecimentos realizados dentro da empresa, apontando críticas construtivas para serem solucionadas em Gestão por Processos.

Mencionado acima, a Gestão por Processos ministrada pelo Professor Celso Antunes abordará as soluções cabíveis dentro da empresa citada no início do trabalho. Utilizaremos, como ferramenta de trabalho o Ciclo PDCA, para elaboração de uma planilha de controle de estoque e um layout de uma câmara fria, atendendo aquilo que a empresa necessita para implantação das melhorias.

Por fim temos a matéria de Gestão Estratégica de Custos referente a Professora Renata E. De Alencar Marcondes. Nada mais é que uma ferramenta útil para sustentar a competitividade. Ela tenta compreender onde a empresa estará amanhã diante de todas as variáveis que envolvem o ambiente empresarial. Tendo assim uma visão diferente se compararmos a estratégias puramente simples que geralmente refere-se aos planos da alta administração para alcançar os objetivos almejados pela empresa.

Segundo Hansen; Mowen (2001, p. 423) a gestão estratégica de custos "é o uso de custos para desenvolver e identificar estratégias superiores que produzirão uma vantagem competitiva".

Sendo assim a gestão estratégica de custos surge como uma alternativa de entender às demandas do sistema econômico com relação as variáveis vividas nos mercados buscando a melhoria continua da competitividade. A empresa precisa ter uma vantagem competitiva, tanto para sua estabilidade no mercado quanto para o seu desenvolvimento no setor que atua "Logística é o processo de planejamento, implementação e controle da eficiência, do custo efetivo do fluxo e estocagem dos materiais, do inventário de materiais em processo de fabricação, das mercadorias acabadas e correspondentes informações, desde o ponto de origem até o ponto de consumo, com a finalidade de ajustar às necessidades do cliente."

Notamos no desenvolver das aulas que é necessário para uma boa logística empresarial a junção de todos os fatores. A logística é composta de atividades primárias (transporte, manutenção de estoques e processamento de pedidos), as quais possuem fundamental importância na redução de custos e maximização do nível de serviços. As demais atividades (armazenagem, manuseio de materiais, embalagem, suprimentos, planejamento e sistemas de informação) são consideradas atividades de apoio, pois dão suporte às atividades primárias com o intuito de satisfazer e manter clientes, além de maximizar a riqueza dos proprietários.

2.1-APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

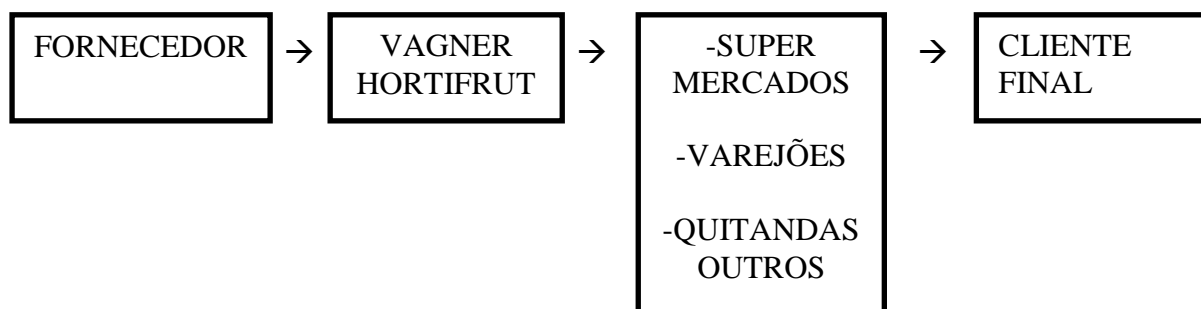
A empresa VAGNER VIEIRA HORTIFRUTIGRANJEIRO EPP iniciou suas atividades em 2001, atuando na área de compra e venda de legumes e hortaliças, se localiza-se na cidade de Itobi-SP, no Sítio Cocais do Rio Verde.

A compra da mercadoria é negociada diretamente do produtor, onde os produtos são manufaturados para a venda. Os principais produtos que a empresa oferece é a cenoura, beterraba e repolho.

A venda é feita diretamente no seu Barracão de preparação das mercadorias, mais principalmente na CEASA – CAMPINAS (CENTRAIS DE ABASTECIMENTO S.A), onde possui uma permissão de vendas no local. Transporte rodoviário, através de caminhões particulares.

Gestão de cadeia de valor:

Refere-se a uma sequência de atividades realizadas pela organização, desde a compra e o recebimento dos insumos, a fabricação e entrega ao cliente.



Fornecedores:

A escolha dos fornecedores é através de análises da qualidade e do preço do produto. Como os produtos são legumes nem sempre encontramos fornecedores de fácil acesso, no entanto contamos com um fornecedor que é tido como atravessador, muitas vezes ele fornece as sementes para o produtor, e sempre tem a mercadoria para a negociação por isso a preferência é dada a ele.

Supermercados, Varejões, Quitandas e Outros:

Os clientes buscam a empresa Vagner Hortifrut pela alta qualidade e preços para revenda.

Cliente final:

Cliente Final são as pessoas que adquirem os produtos para próprio uso, comprando dos clientes da empresa Vagner Horifrut.

Gestão de Desenvolvimento de produtos:

"É o processo a partir do qual informações sobre o mercado são transformadas nas informações e bens necessários para a produção de um produto com fins comerciais" Clark & Fujimoto (1991).

Com cenário atual do mercado, notamos o grande número de empresas e com isso muita diversidade que gera competitividade dentro mercado. Portanto é necessário se adequar e buscar superar o padrão de qualidade pedido e exigido a cada dia pelos clientes.

Como lidamos com produtos perecíveis, a qualidade e o tempo devem ser levados em consideração. Contaremos com uma câmara fria própria para melhor qualidade na estocagem dos produtos, onde adotaremos as BPF (Boas Práticas de Manipulação).

Gestão de Operações:

A gestão de operações encarrega-se do estudo dos mecanismos de decisão relativamente à função operações. Em função da natureza dos objetos de decisão, dividimos dentro da empresa cinco áreas de decisão: Qualidade (o que produzir, concepção e controle das características). Processo (como produzir, instalações, equipamento). Capacidade (quando

produzir, planejamento e programação). Stocks (com o que produzir e quando, necessidades de matérias e do mercado). Força de Trabalho (com quem produzir, qualificação, desempenho, motivação).

A produção na empresa é totalmente voltada no beneficiamento dos produtos, ocorrendo a agregação de valor no mesmo. A chegada das mercadorias são com “terra”, ainda sujas, e o processo implica na sua lavagem, por seleções onde é, pesada e embalada, o mesmo ocorre com a beterraba.

A quantidade de mercadoria ao chegar no estabelecimento é contada, e logo após o processo de beneficiamento ocorre uma nova contagem, onde nota-se se houve uma quebra (a baixo do valor da entrada), ou um “acrécimo (acima do valor de entrada). O volume de estoque é alto, totalizando 10.000 caixas de produto para atender a demanda do mercado, onde são armazenados em câmara fria alugada em Vargem Grande para manter os produtos refrigerados assegurando sua qualidade. Lembrando que um dos projetos é elaborar uma câmara fria própria para armazenagem do próprio produto.

Como o giro é alto, não é mais viável ter a despesa de aluguel de câmara fria, atualmente já esta sendo construída a câmara fria com capacidade ideal para acondicionamento dos produtos.

2.1.1- CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS

Podemos identificar e medir a eficiência de uma cadeia de suprimento apenas olhando os níveis de estoque de matéria prima, produto acabado e produtos em elaboração. Afinal, as cadeias de suprimento mais integradas e utilizadas como referencia, são extremamente enxutas em seus estoques. De qualquer forma, nesta cadeia de valor, manter estoque no fornecedor é preferível. Com o atual patamar do custo de dinheiro (juros), as cadeias produtivas não conseguem sustentar o custo financeiro dos estoques, obrigando a alterações significativas. Sendo assim, tem percebido que genericamente as empresas estão se desafiando a mudar suas características de cadeia de suprimento, buscando se adaptar a esta HIPERCOMPETIÇÃO na qual estamos inseridos em um mercado sem fronteiras.

O processo de caracterização da cadeia de suprimentos inicia-se na compra da mercadoria do fornecedor que no caso seria o produtor de cenoura e beterraba, a boa qualidade do produto adquirido implica muito no decorrer do processo, no caso da mercadoria

ser de alto nível, o beneficiamento ocorre mais rápido, as vendas aumentam por conta da qualidade, ganho de tempo. Já quando isso não ocorre, o beneficiamento acontece mais lento onde a perda de tempo e qualidade são muito grandes.

2.1.2- PORTIFÓLIO DE PRODUTOS

Portfólio tem como objetivo criar uma estratégia de precificação baseada em valor para um determinado segmento. Apesar de a literatura reconhecer a importância de desenvolver uma estratégia de preços que considere o valor percebido pelo consumidor, ainda hoje muitos gerentes e administradores enfrentam dificuldades em precificar adequadamente seu portfólio de produtos. A ausência de técnicas práticas que possam traduzir efetivamente a estratégia de precificação baseada em valor para os preços faz com que muitos administradores de empresas enxerguem a precificação baseada em valor como complexa e custosa. No dia-a-dia, eles acabam adotando práticas mais simples e às vezes míopes, baseadas apenas em mark-up sobre custos.

Com esta breve explicação sobre Portifólio de Produtos, a Vagner Hortifruti tem seu portfólio analisado após o beneficiamento, onde ocorreu o processo de seleção e separação das mercadorias. Na separação acontece a divisão por tamanhos, que se dá o nome de 1A, 2A, 3A e G.

1A: Mercadoria 1A é conhecida como “miúda” (de menor porte), onde é vendida para clientes que a embandeijam, e seu preço é mais em conta.

2A: A mercadoria 2A é o processo final da esteira de seleção, onde geralmente é de média qualidade, e seu valor é o dobro a 1A e G.

3A: Mesmo tendo o valor igual sobre a 2A, a 3A é a mais selecionada, e é vendida para clientes suscetíveis.

G: Mercadoria de um porte maior, onde os clientes buscam para processar o mesmo Ex: Restaurantes, confeitarias e etc.

“Essas seleções acontecem após a lavagem das mercadorias e são feitas em uma esteira, que são essenciais para o agregação de valor”.

2.1.3- CARACTERIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO

“Hammer e Champy (1994 GONÇALVES, 2000, p. 2), afirmam que “um processo é um grupo de atividades realizadas numa sequência lógica com o objetivo de produzir um bem ou um serviço que tem valor para um grupo específico de clientes”.

Existem fatores importantes que afetam as decisões na escolha dos processos, tais como, natureza da demanda por produtos; flexibilidade de produto; flexibilidade de volume e; grau de automação.

O processo produtivo inicia-se na lavagem e seleção das mercadorias, já que qualidade de seleção tem alto valor de se agregar o que o cliente espera, ou seja, contam muito no final do processo. As mercadorias são separadas caixas e pallets de plásticos por serem alimentos, não deve ser utilizado caixas e pallets de madeira. Logo após, são estocadas na câmara fria para prolongar a validade dos produtos.

A empresa faz seu planejamento de quantidade de mercadoria a ser estocada de acordo os pedidos dos clientes ou de acordo o mercado esta reagindo. A capacidade produtiva é analisada após cada carga lavada onde ocorre uma contagem observando se houve um aumento ou uma diminuição em relação a mercadoria de entrada.

2.2-MELHORIA NO(S) PROCESSO(S)

A melhoria do processo será analisada e trabalhada com auxílio da ferramenta PDCA. Os processos encontrados a serem analisados foram dois especificamente:

O primeiro trata-se de um planejamento a priori com a construção de um novo barracão e a implantação de uma câmara fria para estocagem de beterraba, onde será elaborado um layout para melhor estocagem.

O segundo processo será feito ao notar as vendas feitas na Ceasa Campinas, o atual controle de estoque tem se mostrado falho e lento, pois as vendas são administradas por três vendedores, e os mesmos vendem as mesmas mercadorias, e muitas vezes ao somar as respectivas vendas, nota-se a falta de mercadoria.

PDCA 1:

Identificar: Como a demanda está em sentido crescente, foi identificado a importância de se ter um local de trabalho maior juntamente com uma câmara fria própria.

Observar: Foi notado que poderíamos construir uma câmara fria de maior porte para armazenar nossos próprios produtos e com seu dimensionamento maior, aproveitar seu espaço para alugar para outros acondicionarem seus produtos, cobrando aluguel mensal.

Análise: Levantamos como deverá ser feito o processo da câmara, forma de paletização, empilhamento, estocagem, empilhadeira, etc.

Plano de Ação: Fazer um layout de como deve ser feita a câmara fria.

Ação: Pesquisa de mercado para melhores fornecedores dos materiais necessários para montagem da câmara fria, aquisição de uma empilhadeira elétrica e treinamento da mesma.

Verificação: Após a realização e concretizar os processos, analisar se todo o estudo e dedicação estão sendo alcançados.

Padronização: Com a montagem da câmara fria, a forma de estocagem será padronizada e terá o acompanhamento de um quadro FIFO para melhor compreensão do colaborador responsável por manusear o estoque.

Conclusão: Tendo este processo padronizado, concluímos a importância de se ter um ótimo local de acondicionamento com todos os padrões exigidos por lei atendidos e mais alguns artifícios como o quadro FIFO que serve como mapa para melhor controle das mercadorias contidas dentro da câmara fria.

PDCA 2:

Identificar: Identificamos uma falha no processo de controle de estoque de vendas, por se tratar de vendas rápidas ocasionadas pelo fato do horário de chegada dos clientes, as vendas são administradas por três vendedores que anotam os pedidos em uma prancheta que cada um possui.

Observar: Notamos que a falha no processo por muitas vezes ocorrer a falta de mercadoria, perde-se muito tempo ao tentar repor as mesmas.

Análise: Buscamos recursos para suspender essa falha no processo, notamos que poderíamos mecanizar o procedimento com tablets.

Plano de Ação: Com os tablets que seria passado para os três vendedores fazerem suas vendas o controle de estoque seria visto em um tela de fácil acesso para os três, atualizando instantaneamente os valores.

Ação: Pesquisamos uma empresa que poderia prestar o serviço adequado, e encontramos a Empresoft que esta em fase de desenvolvimento do programa, o treinamento é essencial para eficácia, isso também será prestado pela empresa que irá desenvolver o programa.

Verificação: Após o treinamento, iremos notar se os resultados esperados serão alcançados.

Padronização: Com o sucesso esperado a uniformização do processo será de grande importância.

Conclusão: A economia de tempo será de grande valor para a empresa, que poderá focar em outros problemas ou em mais vendas, pois a perda de tempo para repor uma mercadoria é incomensurável.

2.3-ANÁLISE FINANCEIRA

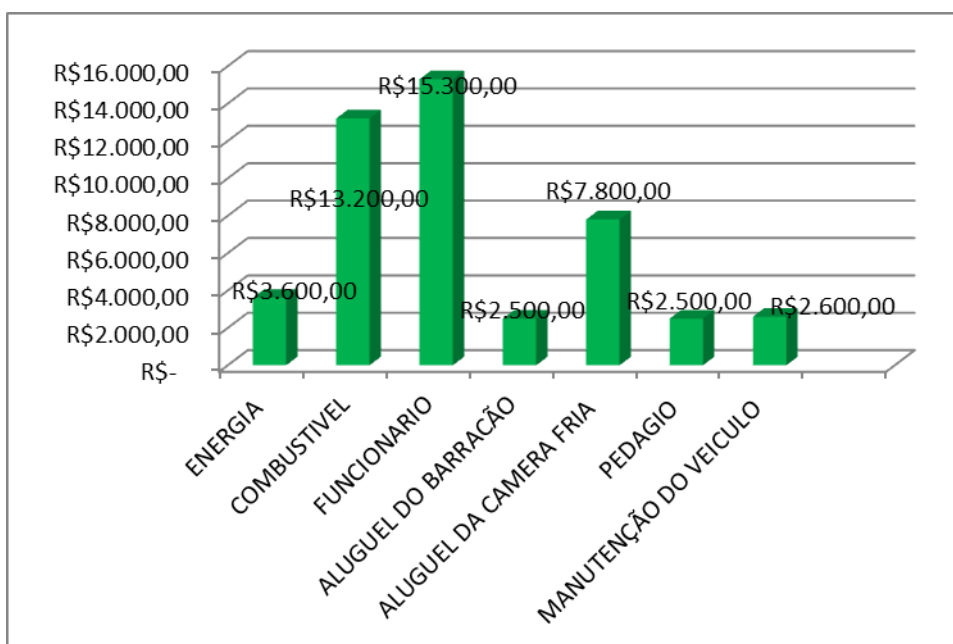
Analisar ferramentas gerenciais que apoiam à tomada de decisão e dão suporte às escolhas que geram valor para a empresa.

Em busca de obter uma gestão mais apurada estabelecendo fluxo melhor de informações, a Vagner Hortifrúti, natural de Itobi (SP), aprimorou seu negócio com a adoção do sistema de gestão empresarial, focada em softwares para pequenos e médios empreendedores.

O custo benefício também foi bem atraente. Além disso, trouxe o diferencial, que é uma metodologia para medir o grau de gestão da nossa empresa, que foi muito estratégica para podermos enxergar onde estavam nossos gargalos. O sistema tem trazido benefícios como otimização de processos operacionais, padronização do cadastro geral (clientes e fornecedores) e integração do fluxo de informações. Entre as vantagens do ERP estão o acompanhamento das vendas, através de gráficos e de relatórios específicos, e a apresentação da agenda financeira de maneira simples e ágil, proporcionando a tomada de decisão de forma mais fácil.

Para melhor expor as finanças da empresa estudada, elaboramos um levantamento com gráfico do faturamento mensal da Vagner Hortifrúti. Verificamos que os custos entre aluguel de câmara fria e do barracão ultrapassavam os R\$ 10.000,00 mensais. Assim sendo, com a construção de um barracão juntamente com uma câmara fria própria, o corte de custos será considerável, podendo haver novas melhorias visando a melhoria na qualidade do produto final quanto para economizar tempo e aumentar a renda.

TABELA DE CUSTOS E DESPESA		
CUSTOS MENSAIS		
ENERGIA	R\$ 3.600,00	C.I
COMBUSTÍVEL	R\$ 13.200,00	C.I
FUNCIONÁRIO	R\$ 15.300,00	C.D
ALUGUEL DO BARRACÃO	R\$ 2.500,00	C.I
ALUGUEL DA CÂMARA FRIA	R\$ 7.800,00	C.I
PEDÁGIO	R\$ 2.500,00	DESPESA
MANUTENÇÃO DO VEÍCULO	R\$ 2.600,00	DESPESA
TOTAL	R\$ 47.500,00	



Pequeno gráfico para expor os custos e despesas da empresa Vagner Hortifrúti.

3-CONCLUSÃO

Conforme os objetivos estabelecidos, conclui-se que o trabalho possibilitou o desenvolvimento de uma proposta de um modelo de controle de estoques e construção de uma câmara fria viável operacionalmente à empresa em estudo, além de proporcionar benefícios relevantes a mesma sob a ótica do custo/benefício, respeitando o nível de serviço ao consumidor com níveis de estoques dentro do recomendado. A geração de informações atualizadas sobre quanto e quando é necessário o suprimento de recursos materiais, bem como o conhecimento dos custos de aquisição e manutenção dos estoques para atender as necessidades de consumo do fluxo produtivo são vistos como principais resultados do estudo. Comenta-se que tal benefício também pode ser visto como facilitador de uma possível sistematização e padronização da Gestão de Estoques na empresa. Pode-se destacar também a redução de custos de gestão de estoques, melhorias no sistema de compras, melhorias no sistema de gestão de estoques e nível de atendimento ao cliente, bem como aumento da competitividade empresarial, como consequência da exposição de dados sólidos, vitais para qualquer empresa que deseja lançar-se competitiva no mercado atual. Ressalta-se também que o conjunto de planilhas técnicas com informações para cada insumo ou grupo de insumos disponibilizado, possibilitou que o processo de gestão de estoques se tornasse funcional e dinâmico.

4-BIBLIOGRAFIA

RODRIGUES, W. L. H. P. SANTIN, N. J. Gerenciamento da cadeia de suprimentos.

Disponível em: <ftp://ftp.usjt.br/pub/revint/97_37.pdf>. Acesso em: 10 de abril de 2017.

A gestão estratégica de custos como diferencial competitivo nas empresas. Ponto de visita.

Disponível em: <<https://www.ecrconsultoria.com.br/biblioteca/artigos/controladoria-estrategica/a-gestao-estrategica-de-custos-como-diferencial-competi>> Acesso em: 10 de abril de 2017.

A gestão de operações. Ponto de visita. <<http://webpages.fc.ul.pt/~cmantunes/topog/T14-Gestao.pdf>> Acesso em: 11 de abril de 2017.

Análise do portfólio de produtos e definição estratégica de precificação baseada em valor.

Ponto de visita. Disponível em: <<http://pro.poli.usp.br/trabalho-de-formatura/analise-do-portfolio-de-produtos-e-definicao-estrategica-de-precificacao-baseada-em-valor/>> Acesso em: 12 de abril de 2017.

O que são processos produtivos. Ponto de visita. Disponível em:

<<http://www.administradores.com.br/producao-academica/o-que-sao-processos-produtivos/5815/>> Acesso em: 12 de abril de 2017.

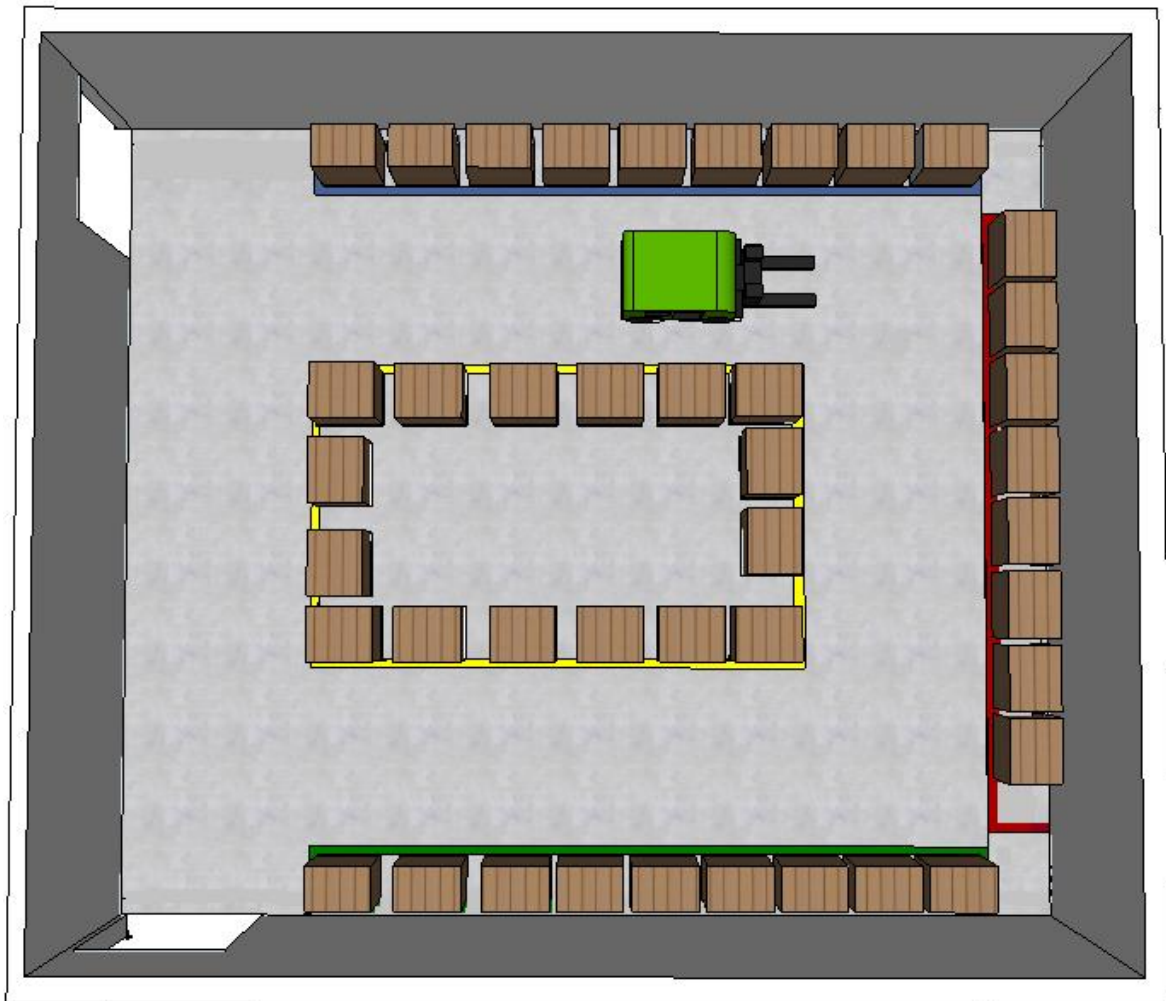
Hammer e Champy (1994 GONÇALVES, 2000, p. 2), Acesso em: 13 de abril de 2017.

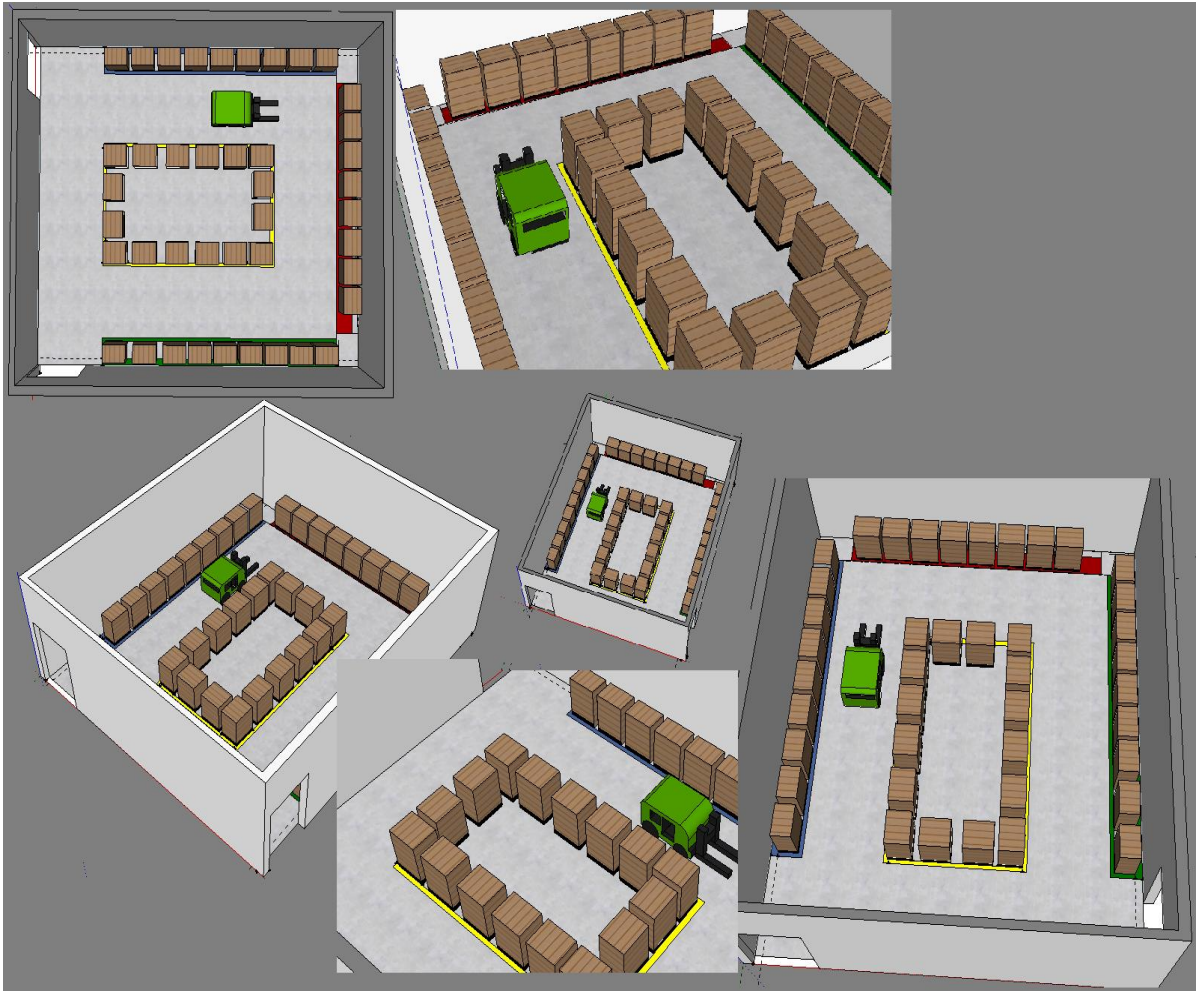
BALLOU, R. H. Gerenciamento da cadeia de suprimentos: planejamento, organização e logística empresarial. 5. ed. Porto Alegre: Boockman,

LIMA, M. P. Estoque: Custo de Oportunidade e impacto sobre os indicadores financeiros.

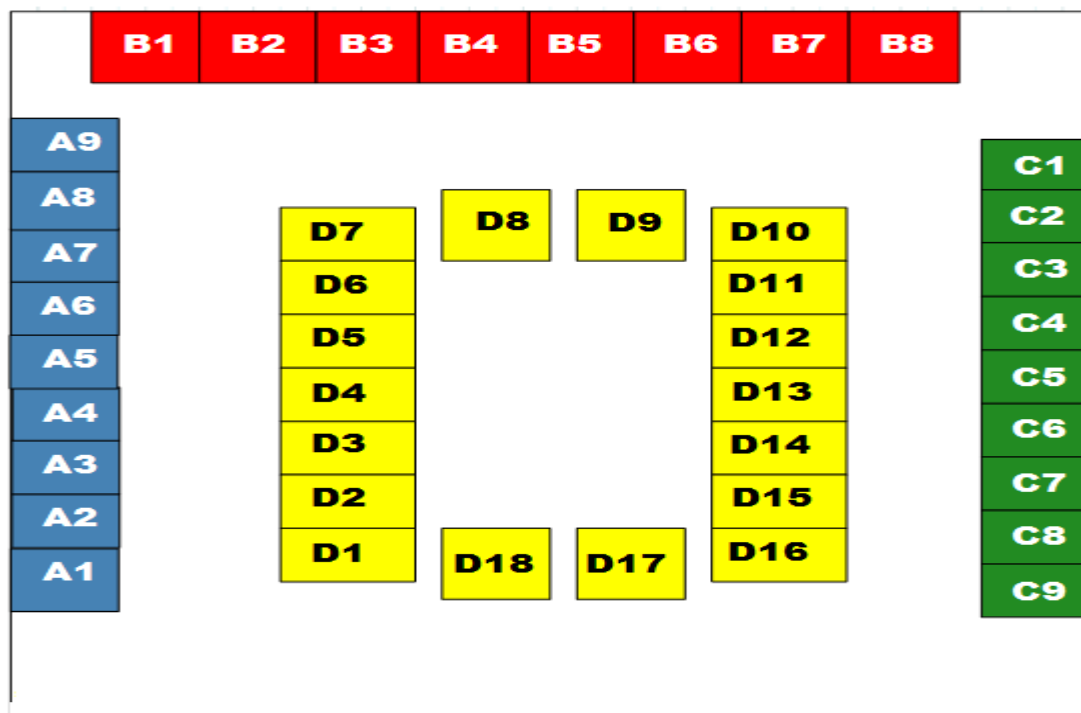
5-ANEXOS

Layout de como será a câmara fria.

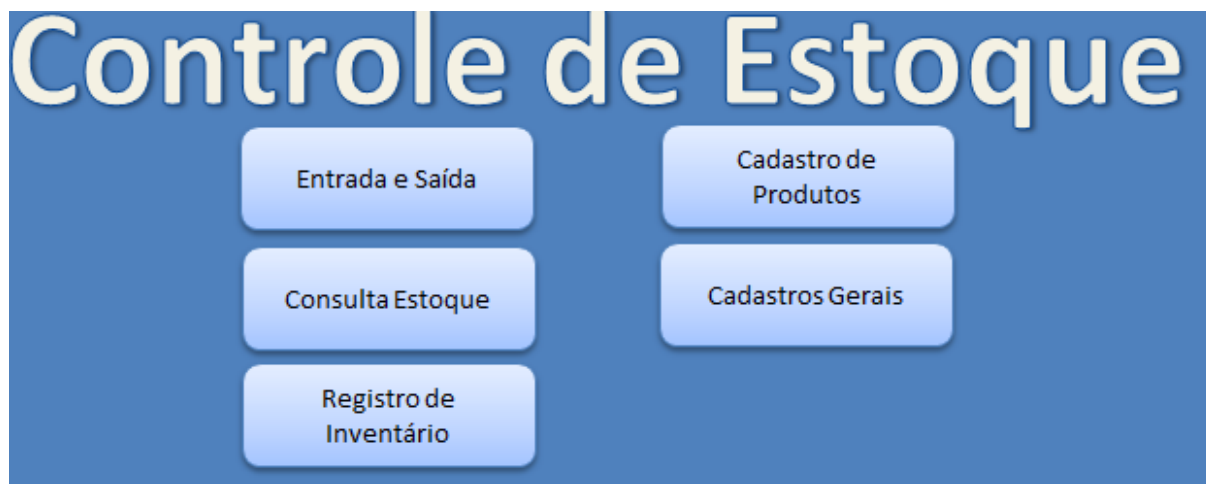




Quadro FIFO: as cores representam onde cada produto estará. Isto facilita o controle de estoque e também o trabalho do colaborador que trabalhará na empilhadeira, pois este quadro será fixado na porta da câmara fria, será de lata com ímãs para selecionar o produto que já saiu e os que estão estocados.



Planilha controle de vendas e estoque usando tablets. (Exemplo).



Código	Produto	Dimensões	Fornecedor principal	Detalhes
1	Raquete de tênis Wilson		Wilson	Azul
2	Tênis de corrida Mizuno		Mizuno	Vermelho
3	Toca de natação Speedo		Speedo	Preto

Operação Fiscal	Tipo movimentação
Entrada de fornecedor	Entrada
Venda de mercadorias	Saída

Movimentação de estoque	
Código	1
Produto	Beterraba
Dimensões	-
Fornecedor principal	Wilson
Detalhes	
Operação Fiscal	Entrada de fornecedor
Tipo Movimentação	Entrada
Data	20/04/2017
Quantidade	30
Valor unitário	R\$ 53,00
Valor total	R\$ 1.590,00
Série	CF1
Nota Fiscal	123
Fornecedor/Cliente	Rodrigo Martins
Complemento	Teste

Inserir lançamento

